

NLP BASIC-KURS MODUL 1 & 2

Denn die Lösung schlummert in Dir selbst



Ziel und Kurs
Nico Pirner

INHALT

1. Was ist NLP?	3
1.1 Die Wurzeln der NLP	5
1.2 Who is driving the bus?	8
1. Die Geschichte des NLP	11
.....	11
1.1 Die Geschichte des NLPs – Modellieren	12
2. Das menschliche Wahrnehmungs- und Kommunikationsmodell	12
2.1 Das Erlernen von NLP in verschiedenen Vorgehensweisen	15
2.2 Die vier Lernpositionen	16
3. Die 4 Stufen der Kompetenz	17
5. Feedback	19
6. Die NLP- Grundannahmen	21
6.1 Spiegelneurone	24
7. Was ist Pacing?	25
7.1 Mögliche Arten von Pacing	27
7.3 Kennzeichen für guten Rapport	29
7.4 Basiswerkzeuge der Kommunikation	30
7.5 Sensorisch definit versus Interpretation	34
7.6 Stufen in der Kommunikation:	36
7.7 Anti-Pacing	37
7.8 Wer folgt wem?	38
7.9 Flexibilitäts-Training	39
8. Repräsentationssysteme: VAKOG	41
9. Fokuslenkung	47
10. Problemorientiert versus lösungsorientiert	49
11. Die Ebenen der Intervention: “Logische Ebenen“	50
12. Das Meta-Modell der Sprache	54
13. Augenzugangshinweise	58
15. Zielarbeit – PRASBUS1	64
16. Der Fluss der Libido	66
17. Minuten-Journal	68

Als ich klein war, wurde ich gefragt, was ich einmal werden möchte. Ich antwortete „Glücklich“. „Nein nein du hast meine Frage nicht verstanden“ antwortete der Erwachsene.

Darauf antwortete ich: „Sie haben das Leben nicht verstanden“

(John Lennon)

1. WAS IST NLP?

NLP weckt in dir ein ungewohntes Denken, dass für eine Veränderung in deinem Leben eine wichtige Voraussetzung ist. In die NLP fließen Ansätze, Methoden und Modelle aus den Sprachwissenschaften, der modernen Systemtheorie, der Psychologie, der Psychotherapie und der Neurobiologie

Wenn ich Leuten erzähle das ich mich mit der Neurolinguistischen Programmierung beschäftige, werde ich sehr oft in die EDV-Ecke gesteckt. Auf dem zweiten Blick aber, wird es deutlich wie sehr es mit unserem Gehirn und einem Weg zur radikalen Verhaltensänderungen führt, sofern man das möchte.

Neuro-Linguistisches Programmieren geht der Frage nach, wie Sprache und Kommunikation unser Denken und Handeln beeinflussen. Was sagen unsere Kommunikationsmuster über uns selbst aus und wie werden wir damit von anderen wahrgenommen? Neuro-Linguistisches Programmieren hilft, Kommunikationsprozesse besser zu verstehen, und trägt dazu bei, dass Kommunikation gelingt.

NLP ist die Suche nach deinen inneren Diamanten Ich bezeichne die inneren Ressourcen gern als „Diamanten“. In ihrer Ursprungsform glänzen sie. Wenn die Sonne auf sie scheint, spiegeln sie alle Regenbogenfarben und glitzern. So bunt ist dein innerer Reichtum! Manchmal hat biografischer Müll sie abstumpfen lassen, und sie können nicht mehr strahlen. Dann brauchst du keinen Ersatz von anderen, sondern deine eigenen Diamanten müssen ein wenig geputzt und geschliffen werden. Dabei kann dir ein NLP-Trainer, -Coach oder Therapeut helfen. Was ist also NLP? Diamanten putzen und schleifen!

Was die Buchstaben bedeuten

N (Neuro) damit ist unser Gehirn gemeint, von hier aus werden alle neuronalen Prozesse (Denken, Fühlen, Handeln usw.) gesteuert. Es ist somit die Basis für unsere Individualität, unser Bewusstsein und unsere geistigen Vorgänge wie: Wahrnehmen, Handeln, Lernen, Erinnern. Die Wahrnehmung wird dann über unsere Sinne –wie Sehen, Hören, Fühlen, Riechen, Schmecken, Gleichgewichtssinn –gefiltert.

L (Linguistik) damit ist gemeint, dass wir zu einem Großteil über Sprache das Erlebte intern abspeichern - oder nach außen mitteilen. In der NLP werden hierbei die nonverbale Kommunikation und auch der innere Dialog (Art und Weise wie wir mit uns selbst kommunizieren) mit einbezogen. Unsere innere Landkarte der Wirklichkeit entsteht über Sprache. Dies kann uns neue Einsichten geben, aber auch begrenzen. Mittels Sprache kann unser Gehirn beeinflusst werden, aber auch das Gehirn von anderen Menschen. Dies kann auch über Laute geschehen. Sogar unsere Vorfahren haben das unbewusst angewandt. Laute die ein "O" oder "A" in sich tragen, lassen uns Dinge groß oder rund erscheinen. Laute mit einem "I" oder "K" lassen uns Dinge entweder klein oder kantig erscheinen.

P (Programmieren) hier geht es um unsere Programme im Kopf. Es steht aber auch für unsere Fähigkeit unsere neuronalen Netze zu beeinflussen. Unser Gehirn ist bis ins hohe Alter plastisch. D.h. es kann sich immer wieder neu ordnen. Neue Wege können zu Autobahnen werden und Autobahnen, die nicht mehr benutzt werden, können wuchern sodass man Sie bald nicht mehr wahrnimmt. Hier geht es auch um unsere Glaubenssätze, seien sie nun förderlich oder limitierend.

2007 wurde in Österreich vom Bundesministerium für Gesundheit und Frauen die Neuro-Linguistische Psychotherapie (NLP) als Therapiemethode anerkannt, die Krankenkassen tragen dort die Kosten.

1.1 DIE WURZELN DER NLP

Kommen wir gleich zu einem Format, dass du später noch in der NLP kennenlernen wirst. Wir reisen auf einem Zeitstrahl in die Vergangenheit und in die Zukunft. Beides ist in der NLP möglich. Setzen wir uns also in unsere Zeitmaschine und reisen weit zurück in das Jahr um 390 v. Chr.

Der griechische Philosoph Platon entwickelt sein „Schichtenmodell der Seele“ und unterscheidet zwischen Wahrnehmung und Wirklichkeit der Menschen. In seinem Werk Politeia (7. Buch, Platon, Vreska, 1982) zitiert er das Höhlengleichnis seines Lehrers Sokrates.

Du befindest dich im Haus von Sokrates, mit einem Lächeln bietet er dir eine Schale Oliven und etwas Wein an. Es ist ein sonniger Tag und die Sonnenstrahlen legen sich wärmend auf deine Haut als Sokrates zu erzählen beginnt: "Stell dir vor du würdest in einer Höhle aufwachsen. Alles ist so konzipiert das du dich nicht bewegen kannst. Du sitzt in einem Stuhl und kannst nur geradeaus sehen. Vor dir ist eine Wand. Auf dieser Wand wird das Licht eines Feuers, welches sich hinter dir befindet, reflektiert. Manchmal bewegen sich Wesen hinter dir, du kannst dies aber nur als Schatten an der Wand durch das Licht des Feuers wahrnehmen. Ab und zu sprechen diese seltsamen Schattenwesen miteinander oder tragen Dinge vor sich her. Du kannst weder den Ausgang hinter dir sehen noch das Feuer.

Ich habe mich gefragt, was wohl passiert, wenn man dich von deinen Fesseln befreit und dir das Verborgene zeigt." Sokrates lächelt kurz und schnippt mit den Fingern seiner linken Hand.

Du befindest dich in der Höhle und spürst, wie die Fesseln an deinen Händen gelöst werden. Es tut gut als die Durchblutung an den Handgelenken wieder normal pulsieren kann.

Du trittst vor die Höhle und wirst so sehr vom Sonnenlicht geblendet, das du deine Augen schlagartig schließt. Die Augen schmerzen, nein das kann nicht real sein, wenn es plötzlich weh tut. Wie angenehm war es doch in der Höhle bei diesem sanften Schimmerlicht und den so vertrauten Schatten.

Zurück zur Deutung deiner Schatten und den anderen, du wirst damit die Gültigkeit deiner Wahrheit der neuen Erkenntnis vorziehen. Langsam bewegst du dich wieder zurück in die Höhle an deinem Platz, als du erneut das Fingerschnippen hörst.

Oliven, das ist das Erste, was du plötzlich wieder erblickst. Die Kühle der Höhle ist der Wärme der Sonne gewichen und du befindest dich wieder im Haus des Philosophen. Weißt du mein Freund, ich ziehe daraus die Erkenntnis, dass das Ziel philosophischer Bildung die Kunst der Umlenkung ist.

Für die Seele bedeutet das, dass sie aus der Dunkelheit in das Licht geführt werden soll. Ich forderte von all denen, die Erkenntnis erfahren durften, wieder in die Höhle hinabzusteigen und deren Seelen aus der gewöhnlichen Verirrung zum Wahren „umzulenken“.

Wir werden daran denken, wenn wir uns mit dem Axiom „Die Landkarte ist nicht die Landschaft“ oder mit der Veränderung von Glaubenssätzen beschäftigen.

Du verlässt jetzt das antike Griechenland und setzt dich wieder auf deinen Zeitstrahl. Du fliegst in die Zukunft und machst Halt zum Ende des 19. Jahrhunderts. Du steigst ab und gehst zur Universität Tübingen, wo der Philosoph, Theologe und Kant- Forscher

Hans Vaihinger forscht. Etwas zögerlich klopfst du an der schweren und dunkeln Holztür die reich verziert ist und sich angenehm glatt anfühlt. Hans Vaihinger öffnet dir die Tür und bittet dich herein. In seinem Büro duftet es angenehm nach Tee. "Wissen Sie" sagt er, nachdem er sich anmutig durch seinen grauen Vollbart streicht, "Die menschliche Vorstellung seiner Umwelt ist ein riesiges Gewebe von Fiktionen voller logischer Widersprüche. Ich stelle mir schon seit langem die Frage, wie sich das erklären lässt, dass Menschen die von solch falschen Annahmen und unlogischen Widersprüchen ausgehen, dennoch zu richtigen Ergebnissen kommen." Du blickst gespannt zu dem Mann mit der hohen Stirn und dem sanften Blick, als er weiter ausführt: "Einfach ausgedrückt meine ich damit, warum erreichen wir oft Richtiges mit bewusst falschen Annahmen?" Hans Vaihinger nippt an seiner Teetasse und blickt zu dir während er die Tasse leicht anhebt. "Ich will Ihnen die Antwort geben lieber Freund. Das geschieht nämlich immer dann, wenn die falschen Annahmen praktisch eine nützliche Fiktion darstellen." Plötzlich leuchten die Augen von Hans Vaihinger und er führt fort. "Ja, die falschen Annahmen werden dann nämlich nicht durch ihren Wahrheitsgehalt, sondern ausschließlich durch den Erfolg begründet, der sich bei deren Anwendung einstellt." "Wow spannend" denkst du, als du aufstehst, dich von Hans Vaihinger verabschiedest und das Büro wieder verlässt.

Diese These wird dir wieder begegnen, wenn wir uns mit den NLP Zieleformate befassen.

Du setzt dich wieder auf den Zeitstrahl und fliegst nun in das Jahr 1933 nach Washington D.C. Alfred Korzybski erwartet dich vor seinem Haus und bittet dich Platz zu nehmen. Seine wachen Augen sind hinter der Brille ständig in Bewegung, als er sich ruhig über seine Glatze fährt. Er lehnt sich zurück und zündet sich eine Zigarette an. "Wissen Sie mein geschätzter Freund" beginnt er die Unterhaltung "Ich hatte es nicht leicht in meiner Jugend. Alleine im 1. Weltkrieg wurde ich drei Mal verwundet bevor ich von Polen nach Amerika ab befohlen wurde um mich um die Koordination der Verschiffung von Artillerie nach Russland zu kümmern. Ich war entsetzt über die Abartigkeit der technischen Möglichkeiten zu töten und der damit verlorenen Ehrfurcht vor dem menschlichen Leben. Ich suche seither eine Begründung für dieses Phänomen. Ich forsche an den Zusammenhängen von sprachlichen und neurologischen Prozessen. Mein neuestes Modell ist eine Therapie mit dem Namen - Neurolinguistisches Training.

Ich glaube das Menschen grundsätzlich in zwei Welten leben. Auf der einen Seite sind da die Sprache und die Symbolik, auf der anderen das, was jedem Menschen an Erfahrungen widerfährt.

Die Abstraktion der Erfahrung also die Sprache bezeichne ich als die Landkarte und die Erfahrung ist die Landschaft, in der sich Menschen befinden. Landkarte und Landschaft können niemals identisch sein, das hat schwerwiegende Folgen.

Denn, wenn die sprachliche Welt, in der ein Mensch lebt, nicht der Welt seiner Erfahrung ähnelt, wird er dann nicht in die Irre geleitet nämlich von einer falschen Landkarte? Halten wir Menschen dann etwas Falsches für richtig? Wissen Sie, deshalb sage ich, die Landkarte ist nicht die Landschaft, aber wenn sie der Struktur der Landschaft ähnelt, ist sie brauchbar. Du bedankst dich bei Alfred Korzybski und verlässt sein Haus. An einem Baum gelehnt wartet der Zeitstrahl auf dich, elegant schwingst du dich auf ihn und fliegst davon.

Das Neurolinguistische Training ist eine Vorstufe der NLP

Wieder auf deinem Zeitstrahl reist du nun in die späte 60er – frühen 70er Jahre des zwanzigsten Jahrhunderts. Du befindest dich in Santa Cruz, südlich von San Francisco. Während auf einem weißen Sandstrand entlangschlenderst, wunderst du dich über diese gigantischen Wellen, die das Meer hervorbringt. Surfer reiten scheinbar mühelos auf ihnen und vollführen waghalsige Figuren, während sie die Wellen reiten. In der Nähe der weißen Gebäude hörst du einen Mann zur Gitarre singen.

„If you're going to San Francisco

Noch im Vorbeigehen singt er eine Passage, die übersetzt etwa folgendermaßen lautet:

„In der ganzen Nation herrscht so eine starke Schwingung – die Leute sind in Bewegung – Da ist eine ganze Generation mit einer neuen Erklärung – Die Leute sind in Bewegung – Wenn du nach San Francisco gehst, trage Blumen in deinem Haar – Wenn du nach San Francisco gehst, wirst du einige sanftmütige Leute treffen – Wenn du nach San Francisco kommst, wirst du den Sommer der Liebe erleben.“

Du gehst weiter und an einer anderen Ecke hörst du Percussion-Rhythmen. Du beginnst dich im Rhythmus der Musik leicht zu wiegen. Hunderte junge Menschen sitzen auf dem Boden und singen und klatschen im Takt der Trommeln immer wieder den Satz: „Give peace a chance“

„Total verrückt“, denkst du als ein Mann mit schwarzem Ledermantel und schwarz lackierten Fingernägeln dich zum Mitmachen einlädt. Er lächelt dich sanft an und du bemerkst plötzlich das dich das Klatschen der anderen ansteckt und ihr gemeinsam im Rhythmus klatscht und singt. Alles ist bunt und du hast das Gefühl, als ob du gerade das Leben neu entdeckst. Langhaarige Männer halten Frauen mit weiten bunten Gewändern im Arm. Auf den Plattenteller drehen sich die neuesten Songs der Bee Gees, der Beatles, Bob Dylan, Joan Baez, The Who und Joe Cocker. In genau dieser wilden kreativen Zeit entsteht das NLP.

Du bist in Santa Cruz, etwas südlich von San Francisco. In der Nachbarschaft leben Persönlichkeiten wie Alfred Hitchcock, Shirley Temple und Rockgruppen wie The Doobie Brothers und Santana. Viele Hippies suchen hier ihren Frieden und das Glück. Der Mann im schwarzen langen Ledermantel und den schwarz lackierten Fingernägeln heißt Richard.

Richard Wayne Bandler, geboren 1950, und ist ein Kind dieser Zeit. Mit langen Haaren und dem Hang zu Heavy Metal spielt selbst gerne Gitarre und Schlagzeug. Nachdem er zunächst Philosophie und Computerwissenschaften studiert hat, wendet er sich später den Verhaltenswissenschaften an der University of California in Santa Cruz zu. Er entwickelt eine Leidenschaft für die humanistische Psychologie und die zentrale Frage, welche Faktoren dazu führen, dass Menschen sich verändern.

Später lernt er John Grinder kennen, der ist Linguistikprofessor und hat eine einzigartige Fähigkeit. Ihm entgeht kein noch so kleines Detail, wenn er etwas beobachtet. Als Bandler und Grinder später an den Sitzungen von Virginia Satir und Milton Erickson teilnehmen, hilft dies ungemein, um durch das Modelling daraus die entsprechenden Formate zu entwickeln.

Neuro-Linguistisches Programmieren geht der Frage nach, wie Sprache und Kommunikation unser Denken und Handeln beeinflussen. Was sagen unsere Kommunikationsmuster über uns selbst aus und wie werden wir damit von anderen wahrgenommen? Neuro-Linguistisches Programmieren hilft, Kommunikationsprozesse besser zu verstehen, und trägt dazu bei, dass Kommunikation gelingt.

1.2 WHO IS DRIVING THE BUS?

Diese Frage stellte einst Richard Bandler. Ja und wer fährt denn nun den Bus deines Lebens?

Wer steuert dein Lebensfahrzeug? Wir Menschen schaffen uns unser subjektives Verständnis der Welt, das in unseren individuell erstellten Landkarten (Modellen) ihren Ausdruck findet.

Wir beschreiben unsere Landkarten durch die Werte, Glaubenssysteme und Verhaltensmuster unserer sozialen Umgebung. Durch unsere Sinne nehmen wir Informationen aus der Umwelt auf, die wir verarbeiten und mittels unserer Sprache zum Ausdruck bringen. Dies geschieht, nachdem wir Teile von ihnen aufgrund unserer individuellen Einschränkungen getilgt, verzerrt und verallgemeinert haben. Je vielseitiger eine Landkarte ist, umso offener ist die Sicht auf die Welt, desto flexibler können wir handeln.

Wenn wir miteinander kommunizieren, ist also weniger entscheidend, was tatsächlich ist, sondern mehr was auf der Landkarte jedes Einzelnen steht. Menschen begegnen einander auf Basis ihres Weltkonzeptes.

Sehen wir uns dazu zwei Menschen, an die du sicherlich auch kennst:

Hans glaubt, dass seine Sicht auf die Welt, die einzig richtige und absolut statisch ist. Es ist fast so, als trage er ein Tattoo auf der Stirn mit der Aufschrift: „Ich habe immer Recht.“

Peter glaubt, dass das Leben ständiger Veränderung unterliegt und sich seine heutige Landkarte morgen eventuell schon wieder verändert oder ergänzen wird. Er weiß das immer wieder ein neues Detail hinzukommt und ein anderes neu bewertet wird. Was kann Peter, das Hans nicht kann? Peter glaubt daran, dass Veränderung immer möglich ist, mehr noch: Er ist absolut neugierig auf den Wandel und die Veränderung. Er setzt sich gerne mit neuen Ideen anderer auseinander, besonders dann, wenn diese ganz anders sind als seine. Er verfügt über die Fähigkeit und das Selbstbewusstsein, seine eigenen Ansichten in Frage zu stellen und sein Leben selbst in die Hand zu nehmen – also nicht von den Ideen anderer lenken zu lassen.

Peter besitzt so etwas wie ein inneres Navi, mit dem er sein Lebensfahrzeug steuert. Und er kann seine Gedanken leiten. Doch wie können wir lernen, was Peter kann?

„Die meisten Menschen sind Gefangene ihres eigenen Gehirns. Sie verhalten sich so, als ob sie am Hintersitz ihres Busses festgekettet wären, während jemand anderes lenkt“ (Bandler, 1987, S. 20). Was Bandler seinen „Bus“ nennt, bezeichne ich als „Lebensfahrzeug“. Und die zentrale Frage während der gesamten NLP-Ausbildung lautet: „Wer steuert gerade deinen Bus bzw. dein Fahrzeug? Wer hält gerade dein

Lenkrad in der Hand?“ Das ist der Kern von NLP: Jeder kann lernen, sein Lenkrad fest in die eigenen Hände zu nehmen.

NLP bietet ganz viele Möglichkeiten, das Gehirn bewusst zu steuern, konstruktive von destruktiven Gedanken zu unterscheiden, den emotionalen Zustand zu beeinflussen, Ziele zu gestalten und Strategien für deren Umsetzung zu finden.

Statt unbewusst immer wieder die alten inneren Platten oder CD's abzuspielen, kannst du lernen, neue zu beschreiben, vorausgesetzt, du verfügst über die Fähigkeit, dein Lebensfahrzeug zu steuern.

Wenn du magst, begleite mich jetzt auf eine Reise und lerne dabei verschiedene Lebensfahrzeuge kennen. Ich lade dich ein, dich auf ein kleines mentales Abenteuer einzulassen.

Hierbei geht es um die Arbeit mit einer Metapher.

Die Fahrer der Lebensfahrzeuge. Stell dir vor, das Leben wäre eine Landschaft mit Straßen auf dem wir Menschen unsere Lebenszeit verbringen. Damit wir uns auf den Lebensstraßen bewegen können, konstruiert jeder Mensch sein Lebensfahrzeug. Dessen Fahrgestell wird bestimmt durch unser Können, unser Wissen und unsere Erfahrungen. Angetrieben wird das Fahrzeug durch unsere Werte und Visionen. Das ist sozusagen der Treibstoff, der dein Fahrzeug antreibt. Jedes Fahrzeug ist mit Bremsen und einem Lenkrad ausgestattet. Wohin es steuert, hängt von den Glaubenssätzen seines Fahrers und der Beschaffenheit seines Navis ab. Sicher kannst du dir vorstellen, dass jedes Fahrzeug so einzigartig ist wie sein Fahrer.

Es gibt verschieden Fahrzeuge:

Die alte kleine Karosse: Rollt nur wenn es den Berg runter geht. Leider hat sie kein Lenkrad mehr. So bleibt der Fahrer am liebsten am Seitenrand der Straße stehen. Hier ist es sicher und es gibt keine bösen Überraschungen. Allerdings kommt der Fahrer auch nicht vom Fleck, sondern bleibt eben da stehen, wo er gerade ist und schon seit Jahren steht.

Das Taxi: Deren Fahrer liebt Sicherheit, folgt ausschließlich seinem Navi, also einer festgelegten Route und steuert sein Lebensfahrzeug sicher und routiniert.

Der Abenteuer-Range Rover: Die Fahrer dieser Fahrzeuge wagen sich weit ab von den sicheren Straßen hinweg, am liebsten bis zum Horizont und darüber hinaus. Sie trotzen Stürmen und Felsen, lernen unterwegs viele andere Fahrer kennen und lassen sich deren Landkarten zeigen. Immer dann, wenn sie ein neues Gebiet erreicht haben, zieht es sie weiter. Manchmal haben diese Fahrer das Gefühl, nirgendwo so richtig anzukommen.

Die High-Speed-Racer: Die Fahrer dieser Fahrzeuge jagen mit großem Tempo über die Lebensstraßen. Ständig verfolgen sie irgendein wichtiges Ziel. Sie überholen risikoreich und drängen damit andere Fahrer von der Straße. Leider verpassen sie oft die Schönheit des Augenblicks und verlieren dabei den Kontakt zu sich selbst und zu anderen Menschen.

So unterschiedlich die Lebensfahrzeuge – so unterschiedlich ihre Fahrer. Viele halten zwar ihr Lenkrad fest in der Hand, lassen sich jedoch die Richtung von anderen Fahrern vorschreiben. Verfahren sie sich dabei oder erleiden eine Panne, machen sie andere dafür verantwortlich oder beschimpfen sich selbst. Es ist, als hätten sie vergessen, was sie antreibt: die eigenen Werte und Ziele – ihr eigener Treibstoff.

Kennst du auch die Fahrer, die sich ihr Lenkrad aus der Hand nehmen lassen? Sie leiden zwar, wenn ihr Fahrzeug dann in die falsche Richtung fährt. Doch andererseits lassen sie sich auch gern die Verantwortung für ihren Kurswechsel abnehmen. Die einen übernehmen keine Verantwortung, die anderen zu viel. Denn es gibt auch Fahrer, die steuern nicht nur ihr Fahrzeug, sondern gleich eine ganze Flotte mit den Fahrzeugen anderer Fahrer! Wenn dir mal einer begegnet, der immerzu anderen zeigen will, wie sie ihre Fahrzeuge zu steuern haben, und der vorgibt zu wissen, welche Route die richtige sei – dann hast du es mit einem solchen Exemplar zu tun.

Welche Art von Fahrzeug steuerst du? Der glückliche Kapitän steuert sein Fahrzeug und bestimmt seinen ganz individuellen Kurs.

Denke zunächst über diese Voraussetzungen nach: Du brauchst eine klare Vorstellung davon, welches Modell eines Lebensfahrzeugs du steuern möchtest. Manchmal ist eine Kombination verschiedener Modelle sinnvoll. Du brauchst einen klaren Kurs und den Wunsch, hinter den Horizont zu schauen.

Deine Challenge: Überschreite die scheinbare Grenze deines heutigen Horizonts. Hast du eine Vorstellung davon, welche Begleitfahrzeuge du dir wünschst? Verfügst du über eine Ausrüstung, mit der du stürmische Zeiten ebenso durchstehen kannst wie eintönige Straßen? Weißt du, dass kein Fahrer genau so ist wie ein anderer? Fahrer und ihre Lebensfahrzeuge sind einmalig! Wenn du dein Lenkrad doch mal aus der Hand gibst, dann tu es bewusst, nur für kurze Zeit, und suche dir gut den Fahrer aus, der es vorübergehend übernimmt. Achte darauf, dass er dich steuern lässt, wenn du willst, und es dir vollständig überlässt, wenn du das entscheidest. Es ist dein Lebensfahrzeug und dein Lenkrad! Wie findest du diesen Satz, der das alles zusammenfassen soll: „Ich bin der Fahrer meines Lebensfahrzeugs. Ich steuere mein Fahrzeug und entdecke damit alle Facetten des Lebensgebietes.“ Lass die Metaphern auf dich wirken. Und wenn du dann wieder loslegen willst: Hier geht es zum individuellen Navi und Fahrzeug deines Lebens ⇒

1.DIE GESCHICHTE DES NLP

Anfang der 70er Jahre modellierten



Dr. Richard Bandler
(Informatiker, Gestalttherapeut)

und



Prof. John Grinder
(Professor für Linguistik)

mittels genauer Analyse die Vorgehensweisen der Spitzentherapeuten der 70er Jahre:



Gregory Bateson (Systemtheoretiker)
„The difference, that makes the difference“



Dr. Milton Erickson (Hypnotherapeut) Milton Modell



Virginia Satir (Familientherapeutin)



Fritz Perls
(Gestalttherapeut)

1.1 DIE GESCHICHTE DES NLPs – MODELLIEREN

Modellieren ist der Prozess des Ab- und Nachbildens menschlicher Höchstleistungen. Bandler und Grinder modellierten sich zunächst gegenseitig und später andere erfolgreiche Therapeuten. Dabei stellten sie fest, dass sie oft unbewusst Verhaltensweisen anwendeten, die sie in deren Arbeit so erfolgreich machten. Bandler und Grinder dokumentierten dies und entwickelten daraus Formate.

Später wurden auch Walt Disney oder Albert Einstein modelliert (Robert Dilts). Hierbei stellten sie sich die Frage, was genau im Inneren passieren muss (welche Muster und Prozesse), um die gleichen Resultate wie ihre Vorbilder zu erzielen.

2. DAS MENSCHLICHE WAHRNEHMUNGS- UND KOMMUNIKATIONSMODELL

Die Art und Weise, wie Menschen die Welt in Form von inneren Landkarten bzw. innerer Modelle erleben (Unterschied zwischen Landkarte (Modell) und Realität (Territorium). Jeder Mensch hat aufgrund seiner Erfahrungen sein eigenes Modell von Welt im Kopf auf das er zugreift.

Unser Zustand wird von zwei Faktoren bestimmt:

- a. Innere Repräsentation (unser „inneres Hirnkino“ – VAKOG)
- b. Physiologie (die Art und Weise, wie wir mit unserem Körper umgehen: Körperhaltung, Atmung, Mimik, Augenbewegungen etc.)

Alles, was wir durch unsere Sinne von der Außenwelt aufnehmen und verarbeiten, wird gefiltert und in unsere innere Repräsentation transportiert.

Immer wenn ich einen neuen Kurs gebe, freue ich mich darauf neue Menschen kennenzulernen. Bei den Vorstellungsrunden konzentriere ich mich auf das was und vor allem wie die Teilnehmer sich vorstellen und selbst präsentieren. Dies ist für mich der erste Indikator wie das Training wohl laufen wird. Oft werden Wünsche geäußert, auf die ich natürlich versuche einzugehen. Eines haben diese Teilnehmer aber gemeinsam – sie haben alle unterschiedlichen Wahrnehmungsfilter. Verrückt, wenn man bedenkt, dass eine vom Trainer getätigte Aussage auf völlig unterschiedliche Art und Weise bei den Teilnehmern ankommt. So kann eine scherzhaft getätigte Aussage des Trainers bei dem einen Seminarteilnehmer als wahnsinnig lustig empfunden werden, während ein anderer Teilnehmer darüber tief bestürzt ist. Was passiert da genau in unseren Köpfen?

Stelle dir vor du gehst mit deinem Partner zum Italiener essen. Beide seht ihr euch die Speisekarte an, um ein Menü auszuwählen. Stelle dir weiterhin vor, dein Partner fragt dich nun, wie du die Spaghetti Carbonara findest. In dem Moment, wo ihr euch beide damit gedanklich befasst, entsteht ein Bild in euren Köpfen wie dieses Gericht wohl aussehen mag, wie es duftet und schmeckt. Du stimmst mir sicherlich zu, dass dieses Bild unterschiedlich ausfallen wird, denn jeder hat so seine eigenen Gedanken und Erlebnisse mit dem Gericht im Gehirn verbunden.

Jeder hat also seine eigene Wahrnehmung der Welt. Woran liegt das aber nun, dass jeder so seine eigene Wahrnehmung produziert?

Alles, was wir erleben, durchläuft zuerst unsere drei Hauptfilter bevor es in unserer Tiefenstruktur landet.

Unser Gehirn ist eine gewaltige Lernmaschine das ständig Informationen, Bilder, Worte, Bewegungen speichert. Ein Teil davon wandert in das, was wir Gedächtnis nennen. Unser Gehirn schützt uns aber auch gleichzeitig davor, den unendlich vielen Sinneseindrücken ungefiltert ausgesetzt zu sein. Unser Nervensystem arbeitet permanent daran, die riesige Menge der Sinneseindrücke und damit die Welt zu organisieren und zu ordnen. Wir wären ansonsten völlig überfordert und würden im wahrsten Sinne des Wortes irre werden. Davor schützen uns die Prozesse der Tilgung (Verdrängung), Verzerrung (Projektion) und Generalisierung (Verallgemeinerung) – so bezeichnen wir die psychologischen Einschränkungen oder Filter.

Generalisieren (Verallgemeinern)

Durch das Generalisieren werden wir in die Möglichkeit versetzt Informationen entsprechenden Gebieten zuzuordnen. Das verschafft uns ein gewisses Gefühl von Orientierung und Sicherheit was sehr gut ist.

Generalisierungen sind die Grundlage fürs Lernen. Ein Kind greift auf eine heiße Herdplatte. Wie schrecklich wäre das nun, wenn es dieses Erlebnis nicht generalisieren könnte? Wir können also mit dem Generalisieren einen erlernten Stoff auf einen anderen Kontext übertragen. Auf der anderen Seite kann durch dieses „Schubladendenken“ ganz schnell zu Vorurteilen kommen.

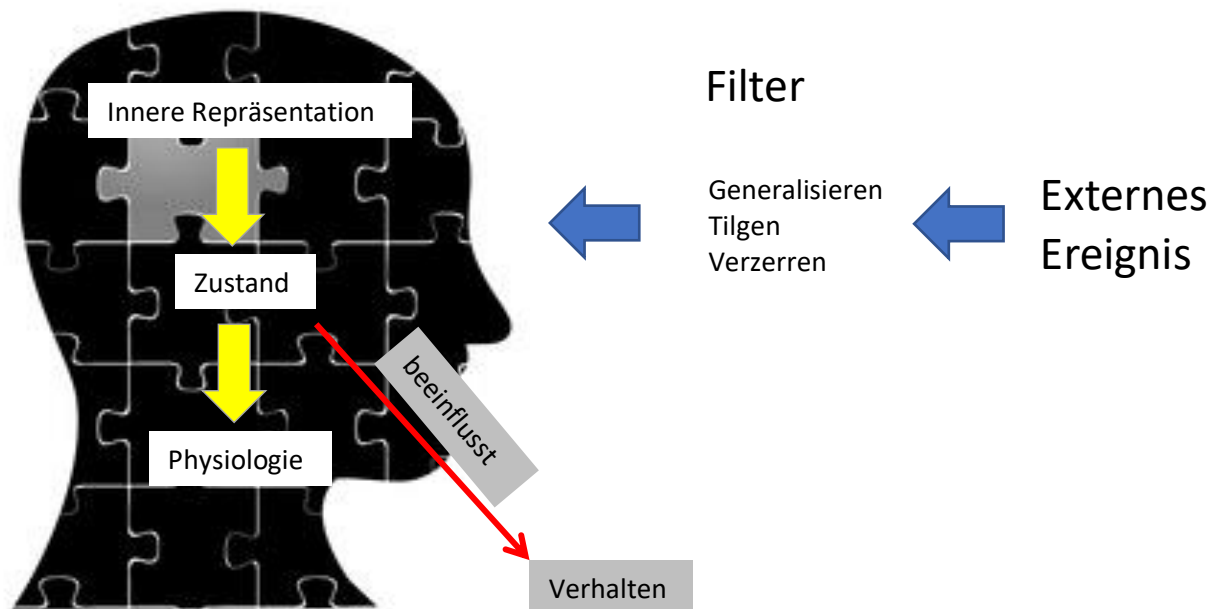
Tilgen (Löschen)

In jeder Sekunde prasseln Unmengen an Informationen auf jeden von uns ein. Würden wir alle diese Informationen die gleiche Priorität schenken, könnten wir uns nicht auf das Konzentrieren was wir gerade vorhaben. Du kennst das sicher auch, da liest du ein spannendes Buch oder siehst einen interessanten Film im Fernsehen. Dein Partner sagt etwas und du reagierst gar nicht erst darauf. Du hast alles um dich herum getilgt und dich nur auf die Buchseiten konzentriert. Würde die Natur dies nicht für uns erledigen müssten wir neben dem Lesen eines Buches auf das Wetter und die Umgebungstemperatur achten bei jedem kleinsten Geräusch nachsehen was los ist usw.

Verzerren (nicht richtig wiedergeben)

Auch Verzerrung ist ein positiver Filter. Jede Neuentdeckung oder Weiterentwicklung basiert darauf, dass eine alte Idee „verzerrt“, also nicht richtig wiedergegeben wird. Dieser Fähigkeit hat die Menschheit großartige Erfindungen und auch wundervolle Kunstwerke beschert. Ein Urmensch wird irgendwann einmal entdeckt haben, dass er sich auf einem umgefallenen Baumstamm ganz gut entspannen kann. Noch bequemer wurde es, als er damit anfang eine Sitzfläche in den Stamm zu schnitzen. Irgendwann kam die Entwicklung eines einfachen Holzstuhls, und heute verfügen wir über Stühle aller Art. Jeder einzelne Entwicklungsschritt basierte auf einer

Verzerrung des Vorhergehenden. Dieser Filter kann jedoch zur individuellen Einschränkung werden, wenn wir Informationen so verzerren, dass sie bequem in unser individuelles Weltbild passen – und damit das Verhalten anderer Menschen interpretieren.



Dies ist der Grund dafür, dass Erlebnisse und Informationen überhaupt von jedem anders aufgenommen werden.

2.1 DAS ERLERNEN VON NLP IN VERSCHIEDENEN VORGEHENSWEISEN

Prozedural

Step by step, alle Schritte genau einhalten (wie Kochrezept, oder Bauanleitung IKEA - Technik), d.h. vorgegebenen Verfahrensrichtlinien folgen.

Vorteil: sauberes Erlernen der Techniken.

Nachteil: eventuelle Einschränkung, Unsicherheit.

Optional

Freie Vorgehensweise mit Wahlmöglichkeiten und Alternativen.

Vorteil: Kreativität, eigenständige schöpferische Lösungen.

Nachteil: Details und wichtige Informationen können verloren gehen.

Ich empfehle jedem „NLP-Beginner“ zunächst die prozedurale Vorgehensweise beim Anwenden der verschiedenen NLP-Techniken und Formate! „First you learn the rules, then you break them.“

2.2 DIE VIER LERNPOSITIONEN

Die effektivste Form, NLP-Techniken und Formate zu lernen, geschieht in folgender Reihenfolge:

1. Informationsaufnahme

Die NLP-Technik oder das Format wird vom NLP-Trainer vorgestellt (Vortrag, Demonstration o.ä.)

2. Eigenes Erleben (als Klient)

Die NLP-Technik oder das Format wird selbst erfahren. Man erlebt das Format als Klient. Hier wird man von einem anderen NLP-Übenden (Coach) durch das Format geführt, um eigene Erlebnisse und Erkenntnisse über die Wirkungsweise des Formates zu erhalten.

Schritt 2 und 3 können in der Reihenfolge ausgetauscht werden!

3. Anwendung (als Coach)

Man führt die NLP-Technik oder das Format in der Position des Coaches durch und kann Erlebnisse und Erkenntnisse über das eigene Durchführen von NLP-Formaten bekommen.

Schritt 2 und 3 können in der Reihenfolge ausgetauscht werden!

3a. Erleben (als Meta-Person)

Sehr lehrreich ist es außerdem, die Durchführung einer NLP-Technik aus der Sicht der Meta-Position zu beobachten. Die Person hat hier die Aufgabe, den Prozess zu beobachten und dem Coach als Ressource-Person zur Seite zu stehen.

Nach Abschluss des Formates gibt die Meta-Person Feedback (dies ist speziell für den Coach sehr interessant).

4. Reflexion

Zum Schluss erfolgt die Reflexion durch Feedbackrunden o.ä. in der Gesamtgruppe. Erfolgt eine Reflexion (im Sinne von „für und wider“) bereits beim ersten Kennenlernen einer NLP-Technik, besteht die Gefahr des zu frühen Ausdiskutierens ohne eigene Erfahrungen gemacht zu haben. Durch eigene Erfahrungen und Erlebnisse wird eine Reflexion und Diskussion über das jeweilige NLP-Format wesentlich bereichert!

Der NLP-Übende sollte jedes Format, sowohl als Klient als auch als Coach erleben! Wenn möglich sollte auch die Meta-Person eingenommen werden. Dies ist jedoch aus organisatorischen Gründen nicht immer möglich.

3. DIE 4 STUFEN DER KOMPETENZ

1. Unbewusste Inkompetenz:

„Etwas“ nicht kennen oder nicht wissen.

Stufe eins nennt sich unbewusste Inkompetenz und sagt aus, dass man noch gar nicht weiß, dass man etwas nicht kennt oder weiß. Neugier und Vorfreude ist hier der Motor, der einen zur nächsten Stufe bringt.

2. Bewusste Inkompetenz:

Wissen, etwas nicht zu können oder nicht zu wissen.

Stufe zwei nennt sich bewusste Inkompetenz und sagt aus, dass man jetzt erfahren hat, dass es etwas zu wissen oder zu können gibt, man kann es allerdings noch nicht. Hier ist die Möglichkeit gegeben, sich ein genaues Bild über den Aufwand und die Strategie, mit der man dieses Wissen bzw. Können erlangen möchte, zu machen. Eine Phase, in die auch eine völlig normale Emotion namens Ernüchterung gehört, denn so kann nach der anfänglichen Neugierde, die oftmals mit sehr viel Enthusiasmus verbunden ist, eine klare Bestandsaufnahme gemacht werden. Diese sollte von einem Gefühl der Klarheit und Begeisterung mitgetragen werden, denn der wichtige Abschnitt beim Lernen offeriert die Möglichkeit, sich den besten Plan zurechtzulegen.

3. Bewusste Kompetenz:

Mit bewusster Konzentration Wissen und Können parat haben

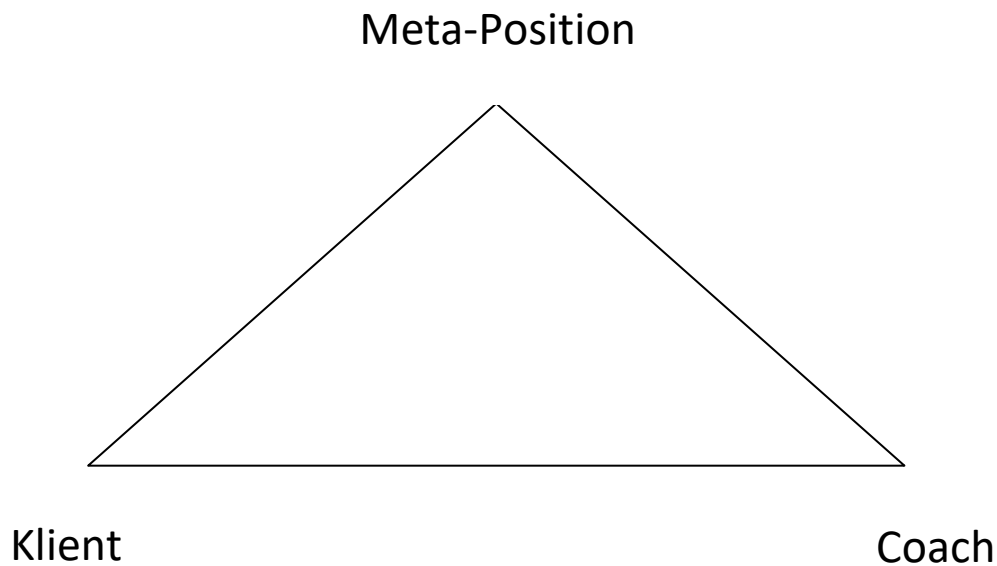
Stufe 3 nennt sich bewusste Kompetenz und sagt aus, dass man jetzt zwar das Wissen und Können parat hat, aber nur mit sehr viel bewusster Konzentration.

Es wurde sozusagen noch nicht „verinnerlicht“. In dieser Phase ist es wichtig, weiter dabeizubleiben, durchzuhalten und Ausdauer zu entwickeln, denn nach einer Weile wird sich durch häufiges Üben bzw. Wiederholen das Können oder Wissen automatisieren. Das Unterbewusste nimmt die erlernten Schritte nun in der entsprechenden Situation automatisch vor, das Verhalten bedarf keiner bewussten Steuerung mehr. Das führt dann zur vierten Stufe.

4. Unbewusste Kompetenz:

Wissen und Können als Automatismus

In der Stufe 4, der unbewussten Kompetenz, ruft das Unterbewusste das Erlernte passend für die Situation und in der richtigen Reihenfolge ab, ohne dass wir auch nur einen Gedanken daran verschwenden müssten. Es handelt sich jetzt um einen Automatismus. Wir haben unser Lernziel erreicht und sollten diesen Erfolg entsprechend würdigen. 4. Übungs-Setting für NLP-Formate und Techniken



Die 72 Stunden Regel

Die 72-Stunden-Regel: Wenn Du etwas Wichtiges oder Neues erfährst, immer die 72-Stunden-Regel einhalten!

Wenn wir innerhalb von 72 Stunden das Neu-Gelernte nicht wiederholen, ist die Möglichkeit an wichtige Detailinformationen heranzukommen und diese auch zu behalten unter 1 Prozent!!

Was wir alles im Kopf behalten

10% von dem, was wir lesen
20% von dem, was wir hören
30% von dem, was wir sehen
50% von dem, was wir hören und sehen
70% von dem, was wir selber sagen und
90% von dem, was wir selber tun!

Tipp: Lege ein Zielejournal an. Notiere alles Wichtige und Neue, damit Du dieses dann innerhalb von 72-Stunden wiederholen kannst. Siehe Kapitel ‚Die 72 Stunden – Regel‘.

5. FEEDBACK

Der Mensch lernt durch Ausprobieren (Versuch und Irrtum, trial and error).

Definition:

Eine verbale Rückmeldungsmethode zur Verbesserung der Selbst- und Fremdwahrnehmung.

Beispiel:

Ein Gesprächspartner teilt beim Feedback einem anderen mit, wie er dessen Verhalten erlebt, welche Wirkung es bei ihm ausgelöst hat, was er als positiv empfindet und was er sich zukünftig wünscht.

Historisches:

Es gibt eine Reihe von Regeln, die genutzt werden können, diese wurden unter anderem von Ekkehard Crisand 1993 formuliert. Der Ursprung der Feedbackregeln ist unklar, sie sind sukzessive gewachsen und verändert.

Indikation:

In allen Kommunikationssituationen, die auf Ehrlichkeit und Offenheit beruhen und Entwicklung und Veränderung zum Ziel haben.

Feedback und Lernen

Der Mensch lernt durch Ausprobieren (Versuch und Irrtum, trial and error). Feedback ermöglicht es dabei, gezielter und schneller zu lernen. Feedback ist eine Rückmeldung, die Veränderung ermöglicht. Qualitatives Feedback hat immer Lernen sowie eine Veränderung zur Folge. Qualitatives Feedback baut den Feedback-Empfänger auf und motiviert ihn. Feedback ist ein wertvolles Geschenk. Hochqualitatives Feedback geben zu können ist eine Kunst.

Kommen wir nun zu den goldenen Regeln des Feedbacks:

1. „Ich“ –Aussagen, persönlich
2. Sinnesspezifisch konkret, verhaltensbezogen
3. Positiv formuliert, konstruktiv. Lösungsorientiert
4. Das gegebene Feedback sollte „brauchbar“ sein, d.h. annehmbar für den Feedback-Nehmer (Feedback ist ein Geschenk)
5. Das Feedback sollte erbeten sein, der Feedbackrahmen muss stimmen,
6. Zeitnah zum Geschehen
7. 7 ± 2 Informationen
8. Feedback-Lakritz

Was mir gut gefallen hat

++++

Was meiner Beobachtung noch
zu verbessern ist

insgesamt hat mir gut gefallen

++++

Das Feedback ist aufgebaut wie ein köstliches Lakritz Konfekt. Außen die köstliche Ummantelung mit Kakao, Orange oder Kokos-Geschmack. Dann folgt die Lakritze, um die es ja im Wesentlichen geht, um dann wieder von der köstlichen unteren Ummantelung abgerundet zu werden.

Wichtige Tipps für das Annehmen von Feedback:

Voraussetzung: Geber Regeln werden eingehalten.

- Sehen Sie Feedback als Entwicklungschance
- Keine Gegenargumentation, Verteidigen
- Behalten sie ihre interne Referenz und nehmen sie die externe Referenz für sich auf. (Erst Reflektieren, dann entscheiden)
- Aktives Zuhören, kontrollierter Dialog: "Wenn ich dich richtig verstehe.... (wortwörtlich wiederholen, abholen, erst dann den eigenen Standpunkt)"

Mit diesem Wissen sind sie nun in der Lage Feedback zu geben und auch zu empfangen. Ich verwende die Feedback -Regeln immer, ob privat, im Büro und in meinen Kursen. Ab sofort sollten wir uns die Feedback-Regeln zu eigen machen. Teilnehmer dieses Kurses werden davon stark profitieren.

6. DIE NLP- GRUNDANNAHMEN

oder auch Vorannahmen/Axiome/Präsuppositionen nach Bretto 1988, Dilts u. Eppstein 1992, Ötsch, Dyckhoff/Westerhausen

Definition:

Die Grundannahmen im NLP sind Überzeugungen und Handlungsmaximen, die der Arbeit mit NLP zugrunde liegen. Sie sind Annahmen, die grundlegende „Beliefs“ (Glaubenssätze) des NLP's zum Ausdruck bringen. Die NLP-Grundannahmen sind weniger „Wahrheiten“ als vielmehr Nützlichkeiten, die jederzeit verändert werden können. Aus diesen Überzeugungen heraus arbeiten die meisten NLP'ler mit ihren Coachees und Klienten - und gestalten natürlich auch ihr eigenes Leben.

Beispiel:

Ein Mitarbeiter reagiert in Besprechungen stets sehr aufgebracht und energisch. Dadurch kommt es immer wieder zu Konflikten mit den Kollegen. Im Gespräch stellt sich heraus, dass er seine Kollegen in Ordnung findet und es ihm nur um eine optimale Lösung der Aufgaben geht. Da jetzt klar ist, welche positive Absicht er verfolgt, aber aufgebracht und energisch reagieren „muss“, weil das zurzeit die beste ihm mögliche Entscheidung ist, kann jetzt nach einem nützlicheren Verhalten gesucht werden.

Historisches:

R. Dilts / Eppstein: Overview of basic NLP skills and tools (1992)

Dyckhoff / Westerhausen: Es gibt verschiedene Richtungen / Schulen des NLP, somit auch leicht abweichende Grundannahmen

Jede Person hat ihr eigenes Modell der Welt.

Jede Person lebt in ihrem eigenen Modell der Welt. „The map is not the territory“.

Kommunikation ist redundant. Man kann nicht nicht kommunizieren.

Die "besten" Modelle der Welt sind die, die die meisten Wahlmöglichkeiten mit sich bringen.

Haben wir nur eine Möglichkeit, so reagieren wir wie ein Automat, bei zwei Möglichkeiten sind wir im Dilemma, ab drei Wahlmöglichkeiten beginnt die Freiheit.

Menschen treffen zu jedem Zeitpunkt die beste Entscheidung, die ihnen aufgrund ihres Modells der Welt und der Situation möglich ist.

Für jedes Problem gibt es eine Lösung

(ein wünschenswertes Ergebnis).

Jede Person besitzt (potentiell) alle Ressourcen, die sie benötigt, um ihre Probleme lösen zu können und eigene Ziele zu erreichen.

Um Ziele zu erreichen, sollten sie in eine angemessene Chunkgröße aufgeteilt werden!

Wie isst man den Elefanten? Stückchen für Stückchen.

Wir kommunizieren bewusst und unbewusst.

Speziell das Unbewusste gibt uns großen Aufschluss über unsere Verhaltensweisen.

Jedes Individuum ist als Person in Ordnung. Hinterfragt wird nur die Angemessenheit seines Verhaltens.

Für (intensives) Lernen ist es hilfreich, das Verhalten einer Person zu bewerten und gleichzeitig ihren Selbstwert zu betonen.

Das Verhalten einer Person ist von der Absicht der Person zu trennen. Hinter jedem Verhalten steht letztlich eine positive Absicht.

Die Bedeutung von Kommunikation ist die Reaktion, die sie bei anderen hervorruft. Die Intention des Kommunikators ist nicht die Bedeutung der Kommunikation.

Körper und Geist sind systemische Prozesse. Körper und Geist sind Teil der gleichen kybernetischen Struktur. Alles, was in einem Teil des Systems geschieht, hat Auswirkungen auf alle anderen Teile.

Die fünf Sinne (VAKOG, Repräsentationssysteme) sind die Basis menschlichen Erlebens.

Wenn etwas nicht funktioniert: Hör damit auf und probier etwas Neues.

Albert Einstein: "Die Definition von Wahnsinn ist, immer wieder das Gleiche zu tun und andere Ergebnisse zu erwarten" also: Love it, change it or leave it!

Die Nützlichkeit der oben genannten Annahmen sollte jeder NLP-Anwender durch eigene Erfahrungen überprüfen.

Je nach Richtung und Schule werden in der Literatur weitere Annahmen genannt bzw. werden die oben genannten unterschiedlich formuliert. Achtung! Es handelt sich hier um grundlegende Einstellungen des NLPs und nicht um Gebote mit unumstößlichen Wahrheitsanspruch, denn auch hier gilt:

Sollte sich eine Grundannahme nicht mehr als nützlich erweisen, ist es an der Zeit, eine Neue zu kreieren!

Wichtige Unterscheidung:

Im Sinne von Milton H. Erickson sind Präsuppositionen generelle Sprachmuster für Tranceinduktionen, Hypnose etc. (diese werden übrigens auch im Verkauf häufig genutzt).

Beispiel: „Worüber bist Du momentan besonders zufrieden?“ – Diese Frage enthält zwei Präsuppositionen/ Vorannahmen:

1. Du bist zufrieden
2. Es gibt einiges, worüber Du zufrieden bist. Du brauchst nur zu überlegen, was Dich am meisten zufrieden macht.

6.1 SPIEGELNEURONE

Wir befinden uns im Jahr 1992. Der Neurophysiologe Giacomo Rizzolatti arbeitet mit seinem Team in einem Labor an der Universität Padua. Er untersucht an Rhesusaffen welche Areale im Gehirn aktiv werden, wenn bestimmte körperliche Aktivitäten stattfinden. Über ein EEG werden die Hirnströme der Affen gemessen, wenn sie nach ihrem Futter greifen.

Es ist ein heißer Tag und die Forscher beschließen in die Mittagspause zu gehen. Einer der Mitarbeiter des Teams blieb im Labor zurück, um auf die Affen aufzupassen. Als er gedankenverloren nach einer Nuss in der Futterschale eines Affen griff, bemerkte er aus den Augenwinkeln etwas Seltsames. Das EEG des Affen schlug an, obwohl dieser nur ruhig dasaß. Er hatte lediglich beobachtet wie der Forscher die Nuss an sich nahm.

Das heißt, dass diese Neuronen nicht nur bei einer tatsächlichen Handlung „feuern“ (also Signale übertragen), sondern auch bei der Nachahmung oder in Erwartung dieser Handlung (Rizzolatti & Sinigaglia, 2008). Die Wissenschaft nennt diese Neuronen fortan „Spiegelneurone“.

Erst vor wenigen Jahren gelang der direkte Nachweis, dass auch Menschen über solche Zellen verfügen. 2006 beschrieb etwa die Neurowissenschaftlerin Sophie Scott vom University College London, dass die Spiegelneuronen uns dazu bringen, andere Menschen zu spiegeln:

Sie lassen uns automatisch mitlachen, wenn eine andere Person zu lachen beginnt. Wenn Menschen positive Gefühlsausdrücke beobachten, feuerten die Spiegelneuronen ihre Signale besonders intensiv (Scott, 2006). Im Gehirn gibt es also Nervenzellen, die dafür sorgen, dass wir ausgeführte Handlungen anderer „spiegeln“ und damit das, was wir sehen und erleben, in eine Art „diskretes Mittun“ übersetzen (Bauer, 2008, S. 27).

Doch mehr noch: Der Mensch ist dank seiner Spiegelneuronen in der Lage, nicht nur beobachtete Handlungen nachzuvollziehen – also zu lernen –, sondern auch Empfindungen und Gefühle. Das Mitgefühl ist ihm sozusagen neurobiologisch angeboren (ausführlich: Bauer, 2006).

Diese Gabe, sich in andere Menschen hineinzuversetzen, ist die Grundlage für die Fähigkeit, Rapport aufzubauen. Virginia Satir und Milton Erickson taten dies intuitiv und stellten damit eine starke Resonanz zwischen sich und den Menschen her. Sie nahmen ihre Klienten intensiv wahr (kalibrierten sich auf sie, siehe unten) und spiegelten sie auf unterschiedliche Weise. Das auf diese Art erworbene Vertrauen vereinfachte das therapeutische Arbeiten, ja, ermöglichte es erst.

7. WAS IST PACING?

Definition:

Unter Pacing, oder auch Spiegeln genannt, versteht man das bewusste und unbewusste Angleichen des Ausdrucksverhaltens an eine oder mehrere Personen zwecks Optimierung der Kommunikation.

Beispiel:

Mich im Gespräch auf das Energieniveau des anderen begeben:

- Körperhaltung angleichen
- Schlüsselworte des anderen wiederholen etc.

Eine positive Beziehungsebene erzeugen; sich auf den Gesprächspartner einlassen; als erster guter Kontakt herstellen; sich in die Welt des anderen einfühlen; ihm ähnlicher werden; das Gegenüber spiegeln durch: Körpersprache angleichen & aktiv zuhören, Stimme und Sprache angleichen; unausgesprochene Erwartungen erfüllen; emotional in die Welt des anderen reisen; die Bedürfnisse des anderen berücksichtigen; Gemeinsamkeiten betonen; den anderen dort abholen, wo er sich befindet; eine gemeinsame Wellenlänge finden; die Chemie muss stimmen.

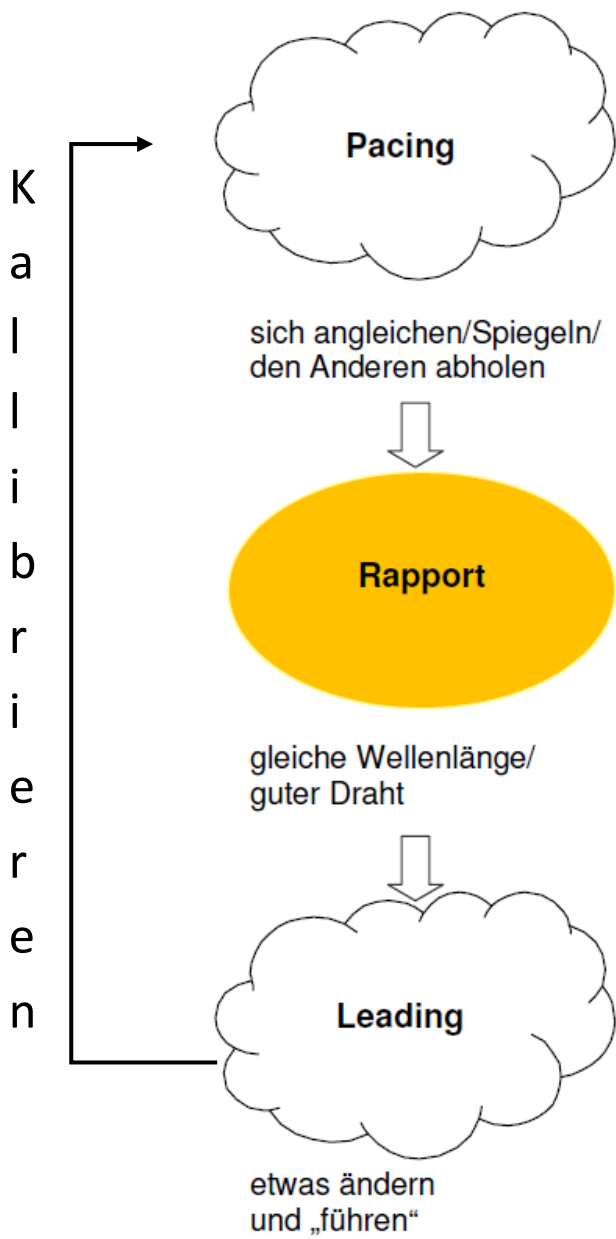
Historisches/Geschichtliches:

„Pace“, amerikanisches Wort: Gangart/Schritt.

Bandler und Grinder untersuchten Anfang der 70er erfolgreiche Therapeuten bei der Kontaktaufnahme und stellten fest, dass Pacing eines der Geheimnisse von effektiver Kommunikation ist. Schon Sigmund Freud befasste sich mit diesem Thema.

Indikation:

Wenn eine optimale und effiziente Kommunikation mit Mitmenschen gewünscht ist. Um einen guten Kontakt herzustellen. Baut Vertrauen und Nähe auf



„ Gleich und Gleich
gesellt sich gern.“



**Sicherheit /
Vertrauen**



„ Unterschiede ziehen
sich an.“

7.1 MÖGLICHE ARTEN VON PACING

Körperhaltung	Muskeltonus, Gestik, Kopfhaltung, Beinstellung, Stand, Rumpfhaltung, Hände, Finger
Körperbewegungen	Geschmeidigkeit, Tempo, Rhythmus, Intensität, Richtung, Timing
Mimik	Ausdruck, Blickrichtung, Lächeln, Spannung, Lebendigkeit
Körperspannung	locker, verkrampft angespannt, wechselhaft, unruhig
Gesprächsinteressen	aktuelle Geschehnisse, eigene Erlebnisse, Wünsche oder Probleme, Gemeinsamkeiten
Kommunikationsklima	Oberflächlichkeit, Tiefgang, Geschwindigkeit, Offenheit, Zusammenhang, Sprünge
Erwartungen	Zeitrahmen, Feedback, Einladung, Entschuldigung, Small-Talk
Bedürfnisse	Anerkennung, Sicherheit, Ruhe, Information, Distanz
Gefühle	Freude, Begeisterung, Ruhe, Kälte, Angst, Trauer, Wut
Atem	Bauchatmung (tief), Brustatmung (hoch) Intensität, Rhythmus, Pausen, kurz, lang
Kleidung	leger, steif, Farben, Stil, sportlich, elegant, Krawatte, Marken, Preise, Einheitlichkeit
Interessen/Hobbys	Sport, Reisen, Verein, Auto, Musik, Kunst, Bücher, Kino, Natur
Lebensstil	Haus, Wohnung, Miete, Freundeskreis, Freizeit, Auto, Urlaub
Humor	Zynismus, schwarzer Humor, Ironie, eigene Person, lachen, bevorz. Humoristen
Gewohnheiten	beim: Tagesablauf, Reisen, Essen, Einkaufen, bei der Arbeit, zu Hause, usw.
Motivation	Hin-Zu, Weg-Von, Was genau, selbst gesteuerte Bedürfnisse

Sprache	Artikulation, Lebendigkeit, Ausdruck, Worte, Schlüsselworte, Floskeln, Dialekt, Tempo
Sinnliche Präferenzen	VAKOG, Wahrnehmungsfilter, Keywords
Stimme	Lautstärke, Klang (hoch, tief), Betonung, Melodie, Pausen, Vielfalt
Meinung	Tagesthemen, Kultur, Politik, TV-Programm, Sport
Glauben	Über sich selbst, über andere Menschen, andere Länder/Völker, Beschaffenheit der Welt
Persönliche Werte	Freiheit, Sicherheit, Wachstum, Familie, Geld, Gesundheit, Beruf(ung)
Identität	Ehepartner, Vater, Mutter, Unternehmer, Sportler, Überflieger, Porschefahrer

Begriffserklärungen

Vor der nächsten Übung möchte ich zwei Begriffe einführen, die für das Verständnis bedeutsam sind: VAK – abgeleitet von den Sinnen Sehen (visuell), Hören (auditiv) und Fühlen (kinästhetisch). Mit dieser Anweisung in einer Übung ist gemeint, dass der Übende in seiner Fantasie die Situation sehen, hören und fühlen soll, so, als ob sie jetzt gerade wahr wäre.

Auf dem jetzigen Stand deines Wissens reicht zunächst die Anweisung: „Sieh, was es zu sehen gibt, höre, was es zu hören gibt, und fühle, wie es sich anfühlt.“

Separator: Unterbrecher. Er wird zur Unterbrechung eines Denkprozesses oder Gefühlszustandes verwendet. Damit wird u. a. verhindert, dass zwei Zustände sich vermischen.

Vorgehen: Mache etwas, das den anderen sofort in die Gegenwart holt, sage zum Beispiel etwas Ablenkendes oder rede Unsinn: „Was hast du heute Mittag gegessen?“; „Auf welchen Tag fällt dein Geburtstag?“; „Magst du Eierpfannkuchen?“, „Was deine Liebste wohl gerade macht?“

7.3 KENNZEICHEN FÜR GUTEN RAPPORT

- Achtung vor dem Anderen
- Positive Beziehungsebene
- Wertschätzung
- Angenehmer Gesprächsfluss
- Synchronizität der Bewegungen
- Fokussieren auf Gemeinsamkeiten
- Humor, ehrliches, gemeinsames Lachen 😊
- Lebendige Kommunikation
- Angenehmes Gesprächsklima
- Kooperativer Umgang mit Konflikten
- Kompromissbereitschaft, Flexibilität
- Teamgeist, Wir-Gefühl, Solidarität

7.4 BASISWERKZEUGE DER KOMMUNIKATION

Pacing Leading Rapport Kalibrieren – Übungen

Bitte notiere zu jeder der Übungen Deine persönlichen Erfahrungen.

1. Pacing der Körperposition

Unterhalte Dich mit Deinem Gesprächspartner und pace dabei Körperhaltung, Gestik und Mimik.

2. Verbales Pacing der Schlüsselworte

Unterhalte Dich mit Deinem Gesprächspartner und nutze dabei die Schlüsselworte Deines Gegenübers.

3. Verbales Pacing der Repräsentationssysteme (an den Verben und Adjektiven erkennbar, z.B.: sehen, hell, dunkel, oder warm, kalt, hart)

Unterhalte Dich mit Deinem Gesprächspartner und kalibriere Dich darauf, in welchem Repräsentationssystem (VAKOG) gesprochen wird. Pace dann entsprechend das jeweilige Repräsentationssystem.

4. a) Tonalitätspacing: Person A sagt einen kurzen Satz, Person B wiederholt den gleichen Satz in gleicher Tonalität, Person C korrigiert oder bestätigt.

4. b) Tonalitätspacing in Frage und Antwort

Person A sagt einen Satz, Person B antwortet frei, jedoch in gleicher Tonalität. Person C korrigiert oder bestätigt.

5. Atemspacing: Zur allgemeinen Beruhigung und Entspannung wird jeweils mit ruhiger und tiefer Tonlage auf die Phase des Ausatmens gesprochen.

z.B.: Einatmen: "....."

Ausatmen: "und während Du mir zuhörst,"

Einatmen: "....."

Ausatmen: "kannst du....."

Einatmen: "....."

Ausatmen: "von allem einmal loslassen..."

Einatmen: "....."

Ausatmen: "und Dich entspannen....."

Pacing und Leading mit „match“ und „mismatch“ (Rapportbruch). Zunächst durch Pacen Rapport herstellen, dann kurze Zeit „mismatchen“ z.B. durch Änderung der Körperhaltung, Tonalität oder das Schlüsselwort, dann Rapport wiederherstellen.

7. Matching & Translating (Pacing und Leading verbal, Erkennen von VAKOG in der sprachlichen Kommunikation)

Zunächst den Gesprächspartner in seinem Repräsentationssystem pacen, dann in ein anderes Repräsentationssystem leaden.

Beispiel:

Person A: „Ich habe noch keine Vorstellung davon.“

Person B: „Ah, wenn ich Dich richtig verstehe, hast Du noch kein klares Bild?“

Person A: „Ja, so ist es.“

Person B: „Wie fühlst Du Dich denn dabei

Good Feeling – Bad Feeling Setting:

Mindestens zwei Übungspartner A und B, A denkt, ohne zu sprechen, an ein ressourcenvolles (glückliches, erfolgreiches, lustiges) Erlebnis → VAK. B kalibriert sich auf A: Mimik, Gestik, Augenbewegungen, Körperhaltung. A: steht kurz auf, denkt an etwas ganz anderes, schüttelt sich

Separator

und setzt sich dann in einem neutralen Zustand wieder.

A denkt nun, wieder ohne Worte, an eine ressourcenarme Situation (Trauer, Ärger, Wut, Misserfolg) → VAK. B kalibriert sich erneut.

Separator.

A denkt nur an eine der beiden Situationen. B rät, ob A an die ressourcenvolle oder -arme Situation denkt und hebt oder senkt entsprechend den Daumen. A sagt, ob B richtig beobachtet hat.

Mehrfach wiederholen.

Abwandlung der Übung:

A denkt an einen Menschen, den er besonders mag und an einen, mit dem er Probleme hat. In diesem Fall kann B zusätzlich Fragen stellen, auf die A antwortet, indem er nur an die betreffende Person denkt, z. B.: Welche von beiden ist weiblich? (Geht nur, wenn die Betreffenden unterschiedlichen Geschlechts sind, dies vorher erfragen.) Welche Person wohnt näher bei dir? Mit welcher Person bist du häufiger zusammen? Welche von beiden verfügt über das höhere Einkommen?

Auswertung:

Wie oft ist es gelungen, den richtigen emotionalen Zustand herauszufinden? Was waren die Kriterien dafür?

Sich kalibrieren: ein nonverbales Ja oder Nein lesen können

Setting: Partnerübung, A muss innerlich Ja oder Nein sagen – nur dann funktioniert die Übung.

B kalibriert sich auf A und stellt dabei mindestens drei Fragen oder trifft solche Aussagen, die B nur mit „Ja“ beantworten bzw. bestätigen kann, zum Beispiel: Du bist ein Mann ... und 36 Jahre alt ... Du arbeitest bei ... als ... Du trägst schwarze Schuhe ... Die Punkte stehen für kurze Sprechpausen, in denen du dir Zeit zum Kalibrieren nimmst: Achte dabei auf die Hände, die Kopfhaltung, die Mimik. Finde heraus, welche nonverbalen Informationen A dir immer wieder gibt. Das kann ein leichtes Nicken mit dem Kopf sein, ein kurzer Augenaufschlag ... Nimm die in Sekundenbruchteilen sichtbaren Veränderungen wahr. Notiere dann: Was tritt, unabhängig vom Inhalt deiner Frage oder Aussage, immer wieder auf, wenn B innerlich Ja sagt? So lernst du die für diesen Menschen typische Ja-Physiologie kennen.

Separator.

Nun konzentriert sich B auf As Nein. Dazu stellt B mindestens drei solche Fragen oder trifft Aussagen, die A nur mit „Nein“ beantworten bzw. ablehnen kann, auch wenn sie mitunter absurd klingen, zum Beispiel: Du bist eine Frau ... (zu einem Mann). Du bist 48 Jahre alt ... (zu einem 36-Jährigen). Du trägst heute rote Schuhe ... (wenn B schwarze Schuhe trägt). Beobachte wiederum, welche nonverbalen Informationen A dir immer wieder gibt. Das kann ein leichtes Schütteln des Kopfes sein, ein kurzes Stirnrunzeln, oder er bewegt einen Finger ... Nimm die in Sekundenbruchteilen sichtbaren Veränderungen wahr. Vergleiche dann: Was tritt, unabhängig vom Inhalt der Frage oder Aussage, immer wieder auf, wenn A innerlich Nein sagt? So lernst du die für diesen Menschen typische Nein-Physiologie kennen.

Separator

Jetzt stellt B Fragen, von denen er zuvor nicht weiß, ob A sie mit Ja oder mit Nein beantworten wird. B stellt anhand seiner ermittelten Kriterien fest, wie A innerlich antwortet, und hebt bzw. senkt seinen Daumen für Ja oder Nein. A sagt, ob die Wahrnehmung richtig war. Wichtig für den Erfolg dieser Übung sind klare Fragen, die eindeutig sind, keine Bewertung enthalten und mit Ja oder Nein beantwortet werden können. Beispiele: Nicht „Du kannst gut Rad fahren?“, sondern: „Du kannst Rad fahren?“ Nicht „Du bist ein guter Skiläufer?“, sondern: „Du bist letzten Winter Ski gelaufen?“

Auswertung

Wie leicht oder schwer fiel es, herauszufinden, wann A Ja oder Nein sagt? Was waren die Kriterien? In der Gruppe: Vergleiche die Kriterien. Die sinnesspezifische Wahrnehmung ist die Voraussetzung dafür, gut Rapport aufbauen zu können. Rapport ist das Ergebnis eines aus zwei Phasen bestehenden Prozesses:

Pacen und Leadern

Phase 1 – „Pacen“ (Spiegeln): Sich in der Körperhaltung, dem Sprachverhalten, der Gestik und / oder dem Atemrhythmus dem Gesprächspartner anpassen, dem

anderen ähnlich werden, seine Welt betreten. Dadurch entsteht auf einer unbewussten Ebene ein intensiver und zuverlässiger Kontakt. Dieser ist unabhängig von inhaltlichen Übereinstimmungen und daher besonders gut geeignet, auch in schwierigen und kontroversen Situationen oder bei kulturellen Barrieren eine stabile und positive Beziehung zu gewährleisten. Nach einer Weile des Spiegels änderst du dein Verhalten, du wechselst in ...

Phase 2 – Leaden (Führen): Nach einer Weile des Pacens „setzt du einen Lead“. So nennen das die Kommunikationstrainer im NLP und meinen damit: Durch „Pacen“ holst du dir die Vollmacht des Unbewussten, führen zu dürfen. Funktioniert der „Lead“, ist ein psychologischer Vertrag zwischen dir und dem anderen zustande gekommen. „Du darfst mit mir arbeiten“, lautet seine unbewusste Botschaft, „ich habe Vertrauen zu dir und lasse mich auf dich ein.“ Wann das der Fall ist, „sagt“ der andere dir – sobald du es verstehst, sein nonverbales „Ja“ zu lesen. Du kannst nonverbal und verbal pacen. Hier ein Überblick über die Möglichkeiten (Tab. 3.1): Nonverbales Pacing
Verbales Pacing (Matching) Körperhaltung Sich so hinsetzen, hinstellen, dass die eigene Körperposition in etwa ein Spiegelbild der anderen Person ist. Sprache Tonart Verwendung gleicher Phrasen, Lieblings- und Schlüsselwörter. Anpassung von Tonhöhe, Sprechtempo, Tonlage, Lautstärke. Bewegung Gestik Mimik (Lachen, Erstaunen, Bestürzung) kann direkt gespiegelt werden. Gesten und Bewegungen werden entweder zeitversetzt oder besser indirekt gespiegelt.

7.5 SENSORISCH DEFINIT VERSUS INTERPRETATION

Sensorisch definit: mit den Sinnen wahrnehmbar

Wenn euch am Verhalten eures Gesprächspartners etwas auffällt, sei es beispielsweise körpersprachlich oder stimmlich, so interpretiert dieses Verhalten nicht, sondern fragt ihn, unter Erwähnung eurer Wahrnehmung, danach!

„Ich sehe, Sie ziehen die Augenbrauen hoch, was bedeutet das?“

statt:

„Sie stehen dem skeptisch gegenüber!“

„Warum sprechen Sie so schnell?“

statt:

„Das Thema liegt Ihnen wohl nicht!“

Geht es um die Kinästhetik ist eine sensorisch definite Aussage so nicht möglich. Nachdenklichkeit lässt sich eben nur bedingt sehen.

Hier ist es wichtig, dem Gesprächspartner gegenüber zu erwähnen, dass es sich um eine Interpretation handelt. Außerdem sollten Sie dabei Wahlfreiheit bezüglich des Annehmens der Interpretation übermitteln.

„So, wie Du das sagst kommt es sehr nachdenklich bei mir an. Stimmt das oder liege ich falsch?“

„Auf mich wirken Sie wirken sehr aufgeregt. Täusche ich mich da oder stimmt das?“

Übung: Person A und B sitzen sich gegenüber, A redet nur über das, was er/sie wirklich sensorisch wahrnehmen kann, (VAKOG) Person C achtet genau auf sensorisch definite Wahrnehmungen, nach 2 Minuten beginnt B zu interpretieren (ca. 1 Minute). Anschließend spricht Person A wieder nur über sensorisch definit Wahrnehmbares.

	S	I
1. Er runzelt verärgert die Stirn.		
2. Er presst die Lippen aufeinander.		
3. Die Teilnehmerin hat kein Interesse am Seminarinhalt.		
4. Die Teilnehmerin malt Strichmännchen auf ihr Blatt, während der Seminarleiter den Übungsablauf erklärt		
5. Er hat die Augen voller Tränen.		
6. Das Kind ist traurig.		
7. Meine Frau hört mir nicht zu, wenn ich mit ihr rede, sie wendet sich sogar von mir ab.		
8. Meine Frau neigt, wenn ich ihr etwas sage, den Kopf zur Seite.		
9. Er ist arrogant.		
10. Seine Augenbrauen sind hochgezogen.		
11. Ihre Hände sind kalt und feucht.		
12. Sie hat Angst.		
13. Er krümmt sich vor Schmerzen.		
14. Sie ist eine Anpasserin.		
15. Sie hilft anderen Menschen gern.		
16. In der letzten Woche hat sie mich täglich gefragt, ob sie mir etwas helfen kann.		
17. Die beiden Jungen hassen sich und sind aggressiv zueinander.		
18. Die beiden Jungen ballen die Fäuste, schauen einander in die Augen, haben dabei die Stirn gekraust und reden laut und schnell. 19. Sie läuft vor Scham rot an.		
20. An ihrem Hals bilden sich rote Flecken.		
21. Sie kann sich vor Müdigkeit kaum auf den Beinen halten.		
22. Er schämt sich wegen seines Verhaltens. 23. Er schaut in den Himmel.		
24. Das Mädchen träumt mal wieder am helllichten Tag.		
25. Er nickt leicht mit dem Kopf.		
26. Er nickt zustimmend mit dem Kopf.		
27. Sie ist eine freundliche Teilnehmerin.		

Lösung: Um sinnesspezifische Wahrnehmungen handelt es sich bei den Aussagen 2, 4, 5, 8, 10, 11, 16, 18, 20, 23 und 25. Interpretationen sind die Aussagen 1, 3, 6, 7, 9, 12, 13, 14, 15, 17, 19, 21, 22, 24, 26 und 27.

7.6 STUFEN IN DER KOMMUNIKATION:

1. Interpretation _

Bspl: Du bist skeptisch.

2. Frage nach Interpretation

Bspl: Ich habe den Eindruck, Du bist skeptisch. Ist das so?

3. Sensor. definit und Frage nach Interpretation

Bspl: Ich habe gesehen, dass Du öfter auf den Boden schaust, könnte es sein, dass Du skeptisch bist?

4. Sensor. definit und offene Frage

Bspl: Ich habe gesehen, dass Du öfter auf den Boden schaust, was ist los?

5. Offene Frage

! Bei kinästhetischer Wahrnehmung unbedingt die „Ich-Form“ wählen!

Beispiel: „Bei mir kommt im Moment an, dass Sie mit dem Projekt unzufrieden sind. Stimmt das?“

7.7 ANTI-PACING

Ziel: Konsequenzen mangelhaften Rapports erkennen

Beobachte was passiert, wenn du nicht paced, sondern das Gegenteil tust. Mach "Anti-Pacing". Doch Vorsicht! Dabei können Frustrationen entstehen. Deshalb solltest du diese Übung anfangs mit einem geduldigen Freund oder einem guten Bekannten erproben, der dir deine Experimente nicht verübelt.

Später kannst du wohldosiertes Anti-Pacing nutzen, um sich bewusst von unliebsamen Zeitgenossen zu distanzieren.

Zunächst erzeugst du Rapport, indem du deinen Gesprächspartner paced. Genieße für eine Weile den harmonischen Tanz der Physiologien. Danach beginnst du, den Rapport absichtlich zu unterbrechen. Wenn dein Gegenüber beispielsweise seine Körperhaltung öffnet, dann verschließe deine. Wenn er schnell spricht, dann verlangsame dein Sprechtempo. Wenn dein Partner starkes Interesse für das Thema bekundet, dann gähne und signalisieren Desinteresse.

Beobachte die Veränderung in der Körpersprache deines Gegenübers, während du vom Pacing zum Anti-Pacing wechselst. Um deine Beobachtungen möglichst strukturiert zu gestalten, kannst du folgenden Fragen stellen:

- Welche Verhaltensweisen führen dazu, dass der Rapport abbricht?
- Woran genau bemerkst du den Verlust?
- Wie reagiert der andere?
- Was geschieht mit der Kommunikation auf der Sachebene?
- Kannst du weiterhin reibungslos Informationen austauschen oder entsteht eine Störung?
- Was kannst du tun, um die Störung wieder auszugleichen?

7.8 WER FOLGT WEM?

Ziel: Pacing und Leading im Alltag diagnostizieren

Betrachte die Welt einmal unter dem Aspekt von Pacing und Leading. Beobachte, wie Menschen miteinander Kontakt aufnehmen. Werde dir darüber bewusst, wie selbstverständlich das Unbewusste Ihrer Mitmenschen dieses magische Prinzip im Alltag praktiziert. Jeder Tag bietet dir unzählige Gelegenheiten, um diesen Wahrnehmungsfilter einzusetzen. Hier einige Beispiele:

- Beobachte die Körpersprache anderer Menschen, wenn sie miteinander in Kontakt treten.
- Wartezeiten beim Arzt, am Flughafen oder in Restaurants bieten viele Möglichkeiten, um das menschliche Sozialverhalten aufmerksam zu studieren.
- Verfolge dieses Prinzip im Fernsehen. Stelle zeitweilig den Ton ab. Beobachte den Tanz der Physiologien.
- Achte bei Aktivitäten von Gruppen darauf, wie die Partner sich aufeinander beziehen. Wer führt die Gruppe?
- Verfolge gesellschaftliche Rituale, wie zum Beispiel Sportveranstaltungen, Feiern, Hochzeiten, Ehrungen oder offizielle Anlässe unter dem Blickwinkel von Pacing und Leading.
- Lerne klar zu unterscheiden, wann kommunizierende Menschen sich im Rapport befinden und wann nicht. Entwickel ein sicheres Gespür dafür, wie Rapport die zwischenmenschliche Kommunikation beeinflusst.
- Frage dich bei allen Beobachtungen: Wie wird Rapport aufgebaut? Wann besteht guter Rapport und wann bricht er ab? Was geschieht, wenn der Rapport verloren geht?

7.9 FLEXIBILITÄTS-TRAINING

Ziel: Den eigenen Verhaltensspielraum aktiv erweitern

Überprüfe die Wirksamkeit des Pacing durch eigene Erfahrung, indem du es ganz gezielt im Alltag einsetzt. Optimierte deine Fähigkeit, mit unterschiedlichen Menschen Kontakt aufzunehmen und lerne, durch bewusstes Pacing guten Rapport aufzubauen. Experimentiere mit den verschiedenen Aspekten des Pacing. Der Erfolg wächst mit deiner Bereitschaft, sich auf ungewohnte Situationen und Verhaltensweisen einzulassen.

Beobachte den Kontakt zu Freunden und Bekannten. Fragen dich, was dich mit diesen Personen verbindet. Was teilen sie miteinander? Auf welche Weise bringen sie Ihre Freundschaft zum Ausdruck? Gibt es ein bestimmtes Begrüßungsritual? Haben sie Lieblingsthemen, auf die sie immer wieder zu sprechen kommen? Vielleicht teilen sie ein gemeinsames Hobby? All dies sind natürliche Anknüpfungspunkte, um Rapport aufzubauen. Nutze solche Gemeinsamkeiten, um andere Menschen zukünftig ganz bewusst zu pacen. Dadurch kannst du den Kontakt erleichtern und intensivieren.

Versuche Kontakt zu Menschen aufzunehmen, die ganz anders sind als du. Zum Beispiel andere Wahrnehmungstypen, Personen mit fremdartiger Kultur oder mit einem anderen sozialen Status. Auf diese Weise erhöhst du deine Flexibilität im Pacing. Analysiere Unterschiede und Gemeinsamkeiten: Worin genau unterscheiden sie sich von dem anderen? Wie wichtig sind diese Unterschiede? Welche Gemeinsamkeiten bestehen? Was könntest du tun, um weitere Gemeinsamkeiten zu erzeugen? Wie musst du dich verhalten, um Rapport herzustellen?

Wenn du in punkto Pacing-Flexibilität wirklich gut werden willst, empfehle ich dir, auch mit Personen Kontakt aufzunehmen, die dir bisher unsympathisch waren. Wechsel den Fokus, befreie dich von einschränkenden Wertungen und Vorurteilen. Setzen dein gesamtes Repertoire ein, um Rapport aufzubauen.

Nicht selten verwandeln sich unsympathische Zeitgenossen auf diesem Wege in angenehme Mitmenschen.

Der elegante Wechsel

Ziel: Pacing und Leading elegant miteinander verknüpfen

Ein wesentliches Element bei der Kunst der Menschenführung besteht darin, im geeigneten Moment vom Pacing zum Leading zu wechseln. Trainiere dich darin, diesen Moment zu erkennen und den Wechsel auf einfühlsame Weise zu durchlaufen.

- Setzen dir vor der Kommunikation ein konkretes Gesprächsziel. Was genau willst du erreichen? Nur wenn du dein Gesprächsziel kennst, kannst du effektiv führen.
- Dann paced du deinen Gesprächspartner. Wechsel den Fokus. Stelle ressourcevolle Fragen. Fühle dich in die Welt des Anderen ein.
- Sobald Rapport besteht, wechseln Sie vom Pacing zum Leading. Verändern Sie unauffällig Ihre Körperhaltung, den Klang Ihrer Stimme, Ihre Art sich zu bewegen. Finden Sie einen eleganten Weg, um die Unterhaltung auf Ihr Gesprächsziel zu lenken.
- Beobachte, ob sich dein Gesprächspartner auf dieses Kommunikationsangebot einlässt. Führe auf eine Weise, die den anderen motiviert, dir zu folgen.
- Sobald sich der Gesprächspartner deinen Bewegungen und deiner Sprechweise angleicht und beginnt, deine Gedankengänge aufzugreifen, weißt du, dass dein Leading funktioniert. Falls du jedoch feststellst, dass der Rapport schwindet, musst du erneut pacen. Beobachte auch andere Menschen in der Kommunikation. Finde heraus, welche Strategien von ihnen eingesetzt werden, um den Wechsel zum Leading nach einem gelungenen Pacing möglichst elegant zu vollziehen.

8. REPRÄSENTATIONSSYSTEME: VAKOG

Definition:

Hierunter versteht man die Sinnesmodalitäten (Sinneskanäle), die Art und Weise, wie wir Information aufnehmen, abspeichern und in unserem Gehirn kodieren- **v**isuell, **a**uditiv, **k**inästhetisch, **o**lfaktorisch, **g**ustatorisch – bekannt als Repräsentationssysteme.

Beispiel:

Wir erleben die Welt durch unsere Sinnesorgane. Durch bevorzugt verwendete Verben und Substantive kann man das Repräsentationssystem des Gegenübers erkennen und für die weitere Kommunikation nutzen (Rapport herstellen, pacen- leaden).

Historisches

Aldous Huxley zeigte auf, dass die Pforten der Wahrnehmung die Sinne sind. Bandler und Grinder nutzten die Repräsentationssysteme bei ihren Modellierungsarbeiten.

Indikation:

Die Verwendung möglichst aller Repräsentationssysteme ermöglicht mehr Wahlfreiheit und eröffnet neue Aspekte in schwierigen Situationen. Erleichtert das Lernen: Je mehr Sinne angesprochen werden, desto besser kann das Gelernte wieder abgerufen werden. Durch das Nutzen aller Repräsentationssysteme wird Kreativität gefördert und gesteigert: Aktivierung des „inneren Hirnkinos“.

Schreibe ein- und dieselbe Geschichte in 3 Variationen:

Visuell:

Auditiv:

Kinästhetisch:

(VAKOG) in der Sprache

1. Visuell

gucken	ins Auge fassen	Absicht
Hell	Versehen	Bestrahlen
Ausmalen	Einsehen	neblig
ein Auge voll	Augenmerk	Begutachten
abschätzen	Glotzen	einen Blick erhaschen
auf einen Blick	erkennen	mit halbem Auge
Sicht	Wahrnehmen	Fokussieren
Bedeutung	Deutlich	Offensichtlich
Offen	Einblick haben	Ziel in Sicht
Äußerlich	aufblitzen	rosa Brille
ins Auge fallen	übersehen	schielen
schauen	farbig	dunkel
schwarzsehen	offensichtlich	strahlen
sich zeigen	skizzieren	weitsichtig
deutlich	rot, grün, etc.	rund,
eckig	Horizont	Bild vor Augen haben
Trüb	sehen	verstohlener Blick
Beobachten	mustern	untersuchen
Starren	vorstellen	eine Vorstellung kriegen
die Augen richten auf	beobachten	bezeugen, Zeuge sein
in Sicht haben	entdecken	Einsicht gewinnen
beschreiben	Struktur	ein Vorbild sein
Im Klaren sein	abgebildet sein	eine Diaschau machen
Perspektive	Aufsicht	glänzend
grau in grau	unter die Lupe nehmen	unsichtbar
Gemälde	anschaulich	aufzeigen
Spähen	genau prüfen	liebäugeln
Erforschen	anstarren	erkennen
Blick spähen,	lügen	erblicken
Ausblick	spicken	unterscheiden
Klar	zeigen	scheinbar
Überblick	Einsicht gewinnen	in dieser Hinsicht
im Dunkeln stehen	Ansicht	Durchblick
düster	unscharf	ein heller Kopf
Erleuchtung	Innenansicht	auf den Punkt

2. Auditiv

Sagen	geschweige sich	unterhalten
sein Sprüchlein aufsagen	unterhalten	herbeirufen
wie gesagt	laut	sozusagen
himmlische Ruhe	Musik hören	brabbeln
quacken	Schreianfall	hecheln
in Anspruch nehmen	Ausreden bringen	harmonisch
ins Wort fallen	ungehört	Geräusch
überhören	horchen	an jedem Wort hängen
murmeln	quieken	der Ohrwurm
Hörerschaft	Einklang	Widerhall
Knistern	die erst Geige spielen	Ruhe haben
Hören	zusammenschreiben	leeres Geplapper
etwas absprechen	Anrufen	Unruhe
ruhig	sich unterhalten	betonen
bellern	Krach haben	rumgrölen
Rückruf	schimpfen	ansprechbar
Ruhe geben	sprachfaul	zur Sprache kommen
Stocktaub	Klang vom	Hörensagen
ein Ohr geben	stimmig	schimpfen
Glockengeläut	Tonart	Hörspiel
das schreit zum Himmel	es macht klick	in den höchsten Tönen
den Marsch blasen	davon gehört haben	besprechen
Aufrufen	blabla	zustimmen
Abklappern	eine Bemerkung machen	sich beruhigen
nach Rücksprache	schwätzen	schreien
vorsprechen	verabreden	versprechen
heulen	Getuschel	auslachen
Gespräch	Musik	betäubt
klingt wie	taub	die Ohren spitzen
den Ton angeben	Duett,	Chor betont
tonlos	unerhört	Echo
eine leise Ahnung	sang und klanglos	die Stimme der Vernunft
Kakophonie	Klangbrei	piano
Forse	Wohlklang	winseln

3.Kinästhetisch

das Gefühl haben
Kraft haben
vor Schmerzen krümmen
verletzlich werden
Kontakt suchen
begreifen
Halten
warm
kneten
Schuldgefühle haben
den Faden verlieren
entspannt sein
handhaben
eisig
Füsse ausstrecken
bibbern
schweissgebadet sein
gemessen
an die Decke springen
reiben
bequem
schwerfällig
damit umgehen
schaudern
stechen
heiß
aufgeregt
Eindruck
Hitze
unter die Arme greifen

Schmerzen haben
befassen
Eindrücke haben
festhalten
wegschieben
anfassen
runterdrücken
nass
packen wir es an
die Kraft haben
gelähmt sein
der Handlanger
sich in die Arme fallen
Angriffe abwehren
zittern
anfassen
hart
aufgestellt
blockiert
zittern
grob
samtig
laufen
kratzen
peinigen
zärtlich
wunder Punkt
verlangen
Kontakt bekommen
unterstützen

wegstossen
bedrucken
empfinden
ergreifen
gefasste sein
anhänglich sein
etwas durchziehen
manuell
engeengt
in die Hand nehmen
angreifen
geschüttelt werden
schwerelos sein
packen
Nackenschlag
in Berührung kommen
warm
streng
am Boden sein
besänftigt
träge
verhärtet
Berührung
jucken
bedrohen
k.o.
auseinandersetzen
aufstellen
erschwert
hinlangen

4.Olfaktorisch / 5.Gustatorisch

bitter	salzig	riechen
stinken	süß	versessen
es stinkt mir	duftend	verduftet
schmecken	schnuppern	geschmacklos
frisch	dufte	fade
die Nase voll haben	sauer	dufte
die Schnauze voll haben	fad	anrüchig
etwas wittern	Schnüffler	Spürnase
die Nase rümpfen	ein gefundenes Fressen	ein Leckerbissen
nach Gefahr riechen	Suppe versalzen	lecker
abgeschmackt	scharf	erstunken

9.FOKUSLENKUNG

Paul Watzlawick: Anleitung zum Unglücklichsein

oder: „Die Geschichte mit dem Hammer“

Ein Mann will ein Bild aufhängen. Den Nagel hat er, nicht aber den Hammer. Der Nachbar hat einen. Also beschließt unser Mann, hinüberzugehen und ihn auszuborgen. Doch da kommt ihm ein Zweifel: „Was, wenn der Nachbar mir den Hammer nicht leihen will? Gestern schon grüßte er mich nur so flüchtig. Vielleicht war er in Eile: - Aber vielleicht war die Eile nur vorgeschützt, und er hat etwas gegen mich.

Und was? Ich habe ihm nichts angetan; der bildet sich da etwas ein. Wenn jemand von mir ein Werkzeug borgen wollte, *ich* gäbe es ihm sofort. Und warum er nicht? Wie kann man einem Mitmenschen einen so einfachen Gefallen abschlagen?

Leute wie dieser Kerl vergiften einem das Leben. Und dann bildet er sich noch ein, ich sei auf ihn angewiesen. Bloß weil er einen Hammer hat. Jetzt reicht's mir wirklich!“

Und so stürmt er hinüber, läutet, der Nachbar öffnet, doch bevor dieser "Guten Tag" sagen kann, schreit ihn unser Mann an: "Behalten Sie Ihren Hammer, Sie Rüpel!“

LEBE JETZT!!

Der Schlüssel zu Glück und Zufriedenheit liegt darin, unser Denken und Fühlen auf den gegenwärtigen Augenblick zu richten.

!!THE PAST DOES NOT EQUAL THE FUTURE!!

Vergangenheit.....**Gegenwart**.....ZUKUNFT

Zitate von Johann Wolfgang von Goethe zum Thema Gegenwart:

„Beharren Sie nur dabei und halten Sie immer an der Gegenwart fest. Jeder Zustand, ja jeder Augenblick ist von unendlichem Wert, denn er ist der Repräsentant einer ganzen Ewigkeit.“

„...dass der Mensch eigentlich nur berufen ist, in der Gegenwart zu wirken.“

„Die Gegenwart ist's allein, die wirkt, tröstet und erbaut!“

„Die Gegenwart ist die einzige Göttin, die ich anbete.“

Die „Morning Power“-Fragen

© Robbins Research International (Erfolgsschritte nach dem Power Prinzip (Original: Giant Steps, USA 1994)); Überarbeitung: Katja Dyckhoff

Unser Zustand hängt von unserem Fokus ab. Die Qualität Deines Lebens, hängt ab von der Qualität Deiner Fragen, die Du Dir täglich stellst!!
.....und natürlich von der Tonalität Deiner Fragen im inneren Dialog!

1. Worüber bist Du in diesem Moment besonders zufrieden?
2. Worüber bist Du in diesem Moment besonders erfreut
3. Worauf bist Du in diesem Moment besonders stolz?
4. Wofür bist Du in diesem Moment besonders dankbar?
5. Was genießt Du in diesem Moment am meisten?
6. Zu was hast Du in diesem Moment besonderes Vertrauen?
7. Zu wem oder was spürst Du in diesem Moment eine liebevolle Zuneigung?

Die „Evening-Power“ Fragen

1. Was hast Du heute gegeben?
2. Was hast Du heute gelernt?
3. Inwiefern hat der heutige Tag zu Deiner Lebensqualität beigetragen oder inwiefern kannst Du den heutigen Tag als Investition in Dein Leben betrachten?

Die Fragen können individuell ergänzt oder je nach Bedarf/Kontext umformuliert werden.

Siehe dazu bitte in Kapitel 17 das Minuten-Journal

10. PROBLEMORIENTIERT VERSUS LÖSUNGSORIENTIERT

Welche Fragen stellst Du Dir?

Die Qualität deiner Fragen bestimmt die Qualität deines Lebens.

Werde bewusster und aufmerksamer in Bezug auf Deine Fragen. Zum Erfassen von Informationen und der Analyse eines Problems ist es durchaus sinnvoll, auch problemorientierte Fragen zu stellen. Es sollten dann allerdings lösungsorientierte Fragen folgen.

Problemfragen

- Wie lange hast Du dieses Problem?
- Wann begann Dein Problem?
- Wer ist an dem Problem schuld?
- Was ist das schlimmste Beispiel für Dein Problem?
- Wer ist noch an dem Problem beteiligt?
- Wie konnte das Problem nur entstehen?
- Was passiert, wenn keiner etwas an dem Problem ändert?
- Wie schlimm ist es jetzt schon?
- Welche negativen Konsequenzen hat das Problem?

Ziel-/ Lösungsfragen

- Was möchtest Du erreichen?
- Woran wirst Du erkennen, dass Du Dein Ziel erreicht hast?
- Wie könnte man das Problem lösen?
- Woher bekommst Du die nötigen Informationen?
- Was stattdessen? Wie könntest Du vorgehen?
- In welchem Kontext möchtest Du Dich verändern?
- Welche Möglichkeiten hast Du bereits, um Dein Ziel zu erreichen?
- Wer könnte Dich unterstützen?
- Welches Gefühl wirst Du haben, wenn Du Dein Ziel erreicht hast?

11. DIE EBENEN DER INTERVENTION: “LOGISCHE EBENEN“

Definition:

Die Ebenen der Intervention sind eine Systematik zur Einordnung von Problemen, Aufgaben oder Geschehnissen in eine der Ebenen, um dann Interventionsmöglichkeiten und Notwendigkeiten besser analysieren zu können. Die Logischen Ebenen ermöglichen das Verstehen des Weltmodells eines Klienten auf verschiedenen Ebenen seiner Persönlichkeit.

Beispiel:

Ein Schüler schreibt im Diktat einige Wörter falsch und wird vom Lehrer vor der Klasse bloßgestellt. Durch die Demütigung bekommt er das Gefühl, er sei dumm, könne es nicht und schreibt auch zukünftig schlechte Diktate, obwohl er an dem Tag einfach nur durch den Lärm draußen abgelenkt war. Beim Durchgehen der logischen Ebenen (Umfeld, Verhalten, Fähigkeiten, Glaubenssätze, Identität und Sinn) kann man nun feststellen, wo das Problem liegt und dem Schüler wird klar, dass es nichts mit seiner Identität zu tun hat, sondern mit z.B. dem Umfeld (Baulärm auf dem Schulhofgelände) an dem Tag des Diktats. Der verfestigte Glaubenssatz "Ich bin dumm" ist hindernd und kann nun aufgelöst werden.

Historisches:

Der Begriff der logischen Ebenen wurde Mitte der 80er Jahre von Robert Dilts geprägt. Er selbst bezieht sich bei seinem Modell auf die logischen Ebenen des Lernens und der Veränderung von Gregory Bateson, dem wiederum die Theorie der logischen Typen in der Mathematik von Bertrand Russell vorhergeht. Robert Dilts (Changing belief systems with NLP, 1990). Weiterentwicklung durch Katja Dyckhoff und Thomas Westerhausen auf neun Ebenen: Die Interventionspyramide (2000).

Indikation:

- Interventionstechnik z.B. Zielearbeit.
- Fragetechnik zur Problem-/Aufgabenerfassung: „Auf welcher/welchen Ebene/Ebenen drückt sich das Problem aus?“
- Pacing und Leading-Tool.



Übung: Intervention auf den „logischen Ebenen“

Vorgespräch, Ziel formulieren

1. Was möchtest Du auf **Umfeld-Ebene** verändern?

Welche Personen sind beteiligt?

Wie unterstützt Dich Dein Umfeld?

2. Was möchtest Du auf **Verhaltens-Ebene** ändern?

Wie genau möchtest Du Dich verhalten?

Was möchtest du konkret tun?

3. Welche **Fähigkeiten** hast Du schon?

Welche Fähigkeiten können dich bei Deinem Ziel unterstützen?

Was kannst Du gut, was Dir beim Erreichen Deines Ziels hilft?

4. Welche **Glaubenssätze und Werte** können Dich bei Deinem Ziel unterstützen?

Welche Glaubenssätze und Werte helfen Dir weiter?

5. Wer bist Du, wenn Du Dein Ziel erreichst?

Was verändert sich auf **Identitäts-Ebene**, wenn Du Dein Ziel erreichst?

Wie definierst Du Dich dann?

Was bedeutet das für Deine Persönlichkeit/Corporate Identity?

6. Welcher höhere **Sinn** verbirgt sich hinter Deinem Ziel?

Was bedeutet Dein Ziel auf Sinn-Ebene, d. h. in einem höheren Zusammenhang, für Dein Leben?

7.Ökocheck, Future Pace

Weitere Fragen zur Dolts-Pyramide

Umfeld

In welchem Umfeld fällt es dir am leichtesten, so zu handeln, wie du es dir wünschst?

Welche Menschen, Orte oder Rahmenbedingungen unterstützen dich dabei, in deine gewünschte Richtung zu gehen?

Woran würdest du merken, dass dein Umfeld förderlich genug ist, damit dir Veränderung leichter fällt?

Was müsste im Außen etwas anders sein, damit du mehr Zugang zu deiner Lösung bekommst?

In welcher konkreten Situation aus deinem Alltag wäre ein guter Anfang, diese neue Richtung auszuprobieren?

Verhalten

Was genau würdest du in Zukunft anders tun, wenn du bereits auf dem Weg zu deiner Lösung wärst?

Woran könnte ein außenstehender Mensch erkennen, dass du dich in diese Richtung veränderst?

Was wäre das erste kleine sichtbare Verhalten, das zeigt: Jetzt beginnt etwas Neues?

Was tust du stattdessen ganz konkret, wenn du in deiner Lösung bist?

Welche neue Reaktion würde am besten zu dem Menschen passen, der du in dieser Situation sein möchtest?

Fähigkeiten

Welche Fähigkeiten hast du bereits heute, die dir auf dem Weg zu deiner Lösung helfen können?

Welche innere Stärke oder Kompetenz in dir war vielleicht schon da, wurde aber bisher zu wenig genutzt?

Was brauchst du zusätzlich noch, um die gewünschte Veränderung sicherer umzusetzen?

Welche Fähigkeit wäre im Moment der wichtigste Hebel für deinen nächsten Entwicklungsschritt?

Wenn du diese Fähigkeit bereits voll zur Verfügung hättest, was würde sich sofort in deinem Handeln verändern?

Glaubenssätze und Werte

Welche Überzeugung würde dich dabei unterstützen, leichter in deine Lösung hineinzuwachsen?

Was müsstest du über dich, andere oder die Situation glauben, damit der nächste Schritt leichter wird?

Welcher Wert in dir möchte durch diese Veränderung stärker gelebt werden?

Welche neue innere Erlaubnis würde dir helfen, freier und klarer zu handeln?

Welche stärkende Haltung könnte dich tragen, auch wenn es noch ungewohnt ist?

Identität

Wer bist du, wenn du so handelst, wie es deiner Lösung entspricht?

Als welcher Mensch möchtest du in solchen Situationen erkennbar sein?

Welche Seite in dir darf mehr Raum bekommen, wenn du diese Veränderung lebst?

Wie würdest du dich selbst beschreiben, wenn du bereits einen guten Schritt in diese Richtung gemacht hast?

Wer wirst du mehr und mehr, wenn du diese Lösung in deinem Alltag verankerst?

Sinn / Zugehörigkeit / Mission

Wofür ist diese Veränderung in deinem Leben oder Wirken eigentlich wichtig?

Wem dient es außer dir selbst, wenn du diese neue Richtung gehst?

Was wird durch deine Veränderung in deinem Umfeld, deinen Beziehungen oder deiner Arbeit möglich?

Zu welchem größeren Ganzen trägt diese Entwicklung bei?

Warum lohnt es sich auf einer tieferen Ebene, diesen Weg wirklich zu gehen?

12. DAS META-MODELL DER SPRACHE

Definition:

- Das Diagnose-Instrument des NLP
- Eine Fragetechnik, um gezielt von der Oberflächenstruktur des Gesagten zur Tiefenstruktur (der tieferen Bedeutung) des Gesagten zu kommen.

Beispiel:

DRUCK (das gesprochene Wort: Oberflächenstruktur)



Historisches:

Bandler und Grinder untersuchten die unterschiedlichen Sprachformen der Spitzentherapeuten und benutzten dabei die von Noam Chomsky entwickelten Unterscheidungen seiner frühen Transformationsgrammatik. Im Grunde geht die Sprachphilosophie des Meta-Modells jedoch nicht auf Chomsky, sondern auf Alfred Korzybski zurück. Die Sprachphilosophie basiert auf Folgendem:

Ein Symbol ist nicht das, was es symbolisiert und ein Wort ist nicht identisch mit dem, was es bezeichnet. Jedes Wort basiert auf individuellen Erfahrungen mit dem Wort. Es basiert weiterhin auf kulturellen Einflüssen und auf dem Kontext, in dem es benutzt wird.

Im Klartext: Das Wort „Tisch“ hat mit dem bezeichneten Gegenstand in Wirklichkeit nichts zu tun, lediglich die kulturelle (Sprache)Übereinkunft, diesen Gegenstand mit diesem Wort zu bezeichnen, schafft die Verbindung.

Außerdem kann Tisch sowohl für den kleinen Camping Klapp Tisch als auch für die 14-Meter-Banketttafel verwendet werden. Das bedeutet, dieses Wort hat viel Interpretations-Spielraum.

!Wichtig!

Stop-Funktion: Benutzung des Meta-Modells nur mit der Hintergrundfrage: „Was will ich erreichen? Welches Ziel habe ich?“ (Don't be a meta-monster!!)
Wenn man nach Inhalt fragt: „Wozu brauche ich diese Info/ diesen Inhalt?“ (denn Gefahr der Gegenübertragung).

Konstruktionsprinzip: Anhand der Oberflächenstruktur eines Satzes, die Struktur des Problems herausfinden/ erkennen (Informationen aus der Tiefenstruktur zugänglich machen). Bei der **Transformation** geht es um die Übertragung von der **Tiefenstruktur** zur **Oberflächenstruktur**. Bei der **Derivation** geht es um die Übertragung der Oberflächenstruktur (gesprochener Satz) in die Tiefenstruktur.

Indikation:

- Gute Fragen stellen („wer fragt, der führt“).
- Klarheit schaffen, Bedeutungen klären.
- Informationen zur Diagnose sammeln für eine nachfolgende Intervention.
- Einschränkungen identifizieren.
- Wahlmöglichkeiten und neue Perspektiven schaffen.
- Gesprächspartner besser verstehen: Verstehen, wie der Klient die Welt konstruiert.
- Filter aufdecken, eigene Interpretationen einschränken.
- Aus stuck state herausführen.
- Ressourcen zugänglich machen.
- Sich selbst bewusster ausdrücken.

KA: Komplexe Äquivalenz (wenn zwei Sätze gleichwertig sind, $A=B$, z.B.: Du bringst mir keine Blumen, Du liebst mich nicht)

Hasst Du schon einmal keine Blumen mitgebracht, obwohl Du denjenigen liebst?

K.A.: umdrehen!

Merke: „KA“ ist unabhängig von Zeit, sozusagen zeitübergreifend und immer gültig.

UW: Ursache-Wirkung (z.B. die Annahme, dass eine Aktion oder eine Person den Zustand einer anderen Person verursacht, z.B.: Ich bin wütend, weil Du zu spät kommst.)

Was an dem „zu spät sein“ macht Dich wütend? Hinterfragt wird, was an der Ursache die Wirkung auslöst.

V: Vorannahmen (etwas ist ungeprüft z.B.: Ich bekomme den Auftrag so- wieso nicht.) Vorannahmen beziehen sich im Gegensatz zum Gedankenlesen auch auf Sachverhalte und Dinge und sind eine Übergruppierung von Gedankenlesen.

Woher weißt Du das?

GL: Gedankenlesen (jemand behauptet, die Gedanken eines anderen Menschen zu kennen (z.B.: Ich weiß, was in Dir vorgeht, Du denkst bestimmt, dass das Unsinn ist.)

Woher weißt Du das?

VP: Verlorener Performativ (Verlorener Sprecher, man weiß nicht wer den Satz gesagt hat, z.B.: Es ist falsch, seine Gefühle zu zeigen, oder Das gehört sich nicht. So macht man das.

Das tut man nicht).

Wer sagt das?

T: Tilgung von Verben, Substantiven, Adjektiven (z.B.: ...Schlimm.... Das ist überflüssig...Ganz genau.....)

Was, wie, wo genau? Was meinst Du damit? Und was bedeutet das für Dich?

FR: Fehlender Referenzindex (es fehlt grundsätzlich der Bezug, z.B.: bestimmte Situationen treten auf, oder: sie sind großzügig)

Welche Situation? Wer genau?

GR: Generalisierter Referenzindex, der Bezug ist genannt, jedoch generalisiert (z.B.: Kinder sind laut, oder Hunde beißen).

Alle Kinder? Alle Hunde?

UQ: Universalquantifikator (z.B.: Alle lehnen mich ab. (alle, immer, nie, jeder)

Wirklich Alle?, Jeder?, Immer?

N: Nominalisierungen (Verben, die zu Hauptwörtern gemacht wurden, z.B. Entscheidung, Kommunikation, Erfolg, Leid. (Die Entscheidung fällt mir schwer. Unsere Kommunikation ist schlecht. Ich habe keinen Erfolg. Das Leid ist unerträglich). Hier gilt es zu „entnominalisieren“).

Wozu möchtest Du Dich entscheiden? Wie möchtest Du kommunizieren? Was soll erfolgen? Wann leidest Du?

UV/UA: Unspezifisches Verb/Unspezifisches Adjektiv o. Adverb (ein ungenau beschriebenes Verb, z.B.: Ich kann das nicht aushalten oder ein unspezifisches Adjektiv: Du machst mich verrückt.)

Was genau meinst Du mit aushalten? Was genau meinst Du mit verrückt?

MO: Modaloperatoren (z.B.: muss, kann, will, darf, kann nicht. Ich muss morgens um 7 Uhr aufstehen)

Muss, darf, kann, möchte? Was passiert, wenn Du darfst, kannst oder willst?

Modaloperatorenhuffle machen, d.h. die Modaloperatoren mehrfach austauschen und feststellen, welcher Modaloperator die meiste positive Energie freisetzt.

13.AUGENZUGANGSHINWEISE

Augenzugangshinweise

Definition: Nach den Beobachtungen von Richard Bandler und John Grinder geben die Augenzugangshinweise Hinweis auf die Art der inneren Repräsentation. Bandler und Grinder haben festgestellt, dass Menschen ihre Augen in einer bestimmten Weise bewegen, wenn sie auf äußere Reize reagieren und in einer anderen Weise, wenn sie sie intern verarbeiten.

Beispiel:

In der Kommunikation hilft das Nutzen der Augenzugangshinweise, den anderen in dem Repräsentationssystem abzuholen, in dem er gerade ist. Rapport, Pacing und Leading werden entscheidend vereinfacht.

Historisches: Die Augenzugangshinweise wurden von Richard Bandler und John Grinder bei der verfeinerten Arbeit mit den Repräsentationssystemen definiert. (Bandler/Grinder Frogs into Princes (dt. Neue Wege der Kurzzeit- Therapie), 1979)

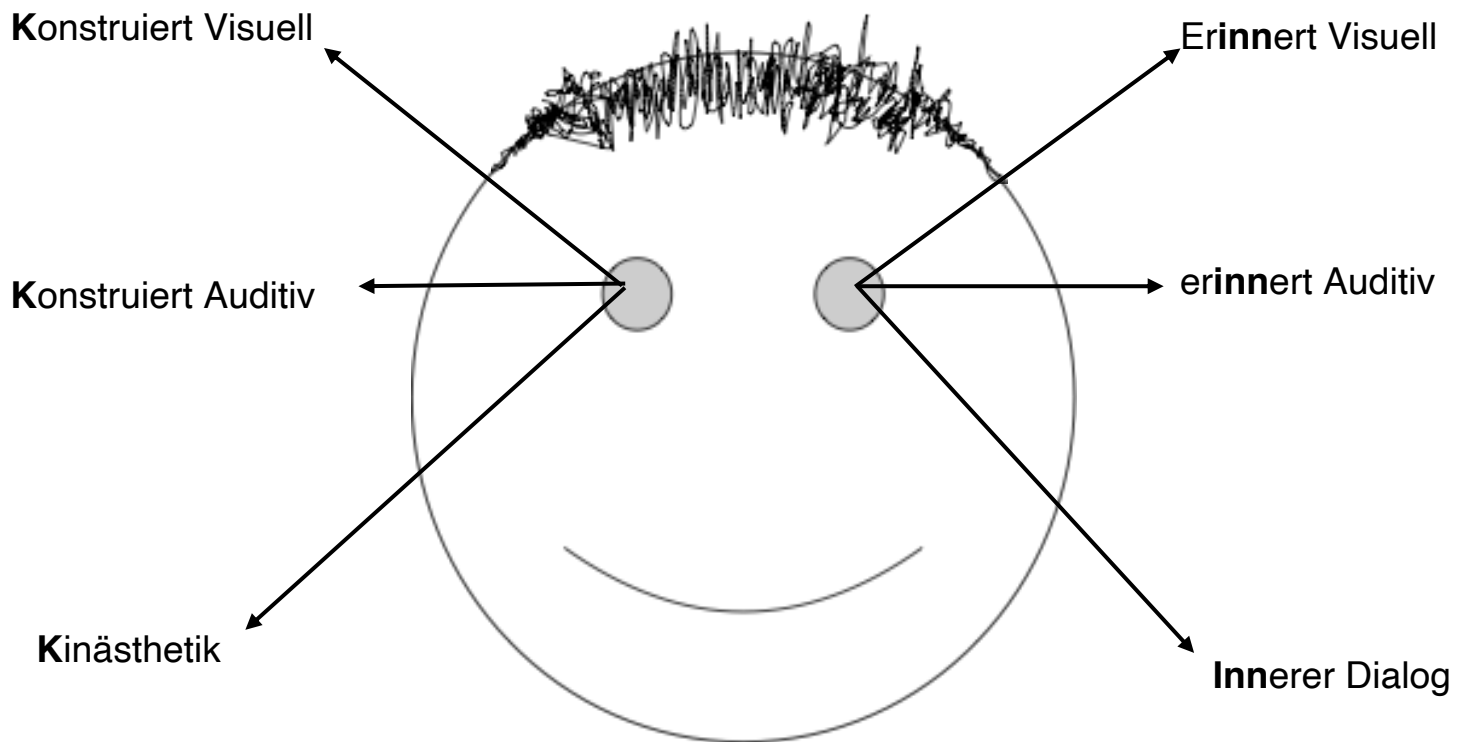
Indikation:

Hinweise auf die internen Prozesse des Gesprächspartners bekommen

Pacen, Rapport aufbauen/vertiefen, Leaden (lösungsorientiertes Arbeiten)
Strategie-Arbeit

Links: 3 x K Visuell

Rechts: 3 x **inn** visuell



Die Augenzugangshinweise aus Sicht eines Beobachters auf den Gesprächspartner!!!

Terminologie:

Vk = visuell konstruiert

Ve = visuell erinnert

Ak = auditiv konstruiert

Ae = auditiv erinnert

K = Kinästhetik

AiD= Innerer Dialog

Die Augenzugangshinweise sind nicht bei allen Menschen gleich. Bei einigen sind z.B. die Seiten vertauscht. Daher bitte immer durch gutes Kalibrieren und gezielte (versteckte) Fragen Bestätigung einholen!!

Frage z.B.: „Wie war die Farbe deines ersten Autos?“ o.ä.

Zitat: "Mit Leitsystem (lead system) bezeichnen wir das System, welches ihr benutzt, um Informationen abzurufen. Das „Repräsentationssystem“ ist der bewusste Anteil der abgerufenen Erfahrung, erkennbar durch die Prädikate. „Referenzsystem“ bezieht sich darauf, wie ihr entscheidet, ob die abgerufene Information wahr ist oder nicht- nachdem ihr sie euch zugänglich gemacht und ins Bewusstsein gehoben habt."

(aus: Neue Wege der Kurzzeittherapie, Bandler/Grinder S.46)

Insofern unterscheiden wir bei den Augenzugangshinweisen zwischen drei Systemen:

Leadsystem: Erster Zugang

Erinnern und Wiederauffinden von Informationen z.B. Beobachtung der Augenbewegungen während sich jemand Informationen aus dem Langzeitgedächtnis (LZG) zugänglich macht.

Primäres Repräsentationssystem: Hauptsinneskanal

Hier geht es um den Prozess der Informationsaufnahme und der Informationsverarbeitung. Man erkennt das primäre Repräsentationssystem auch an den benutzten Prädikaten.

Referenzsystem: Überprüfung

Dieses System wird benutzt, um festzustellen, ob die abgerufene Information wahr ist oder nicht. Bei den meisten Menschen ist das Referenzsystem das Kinaesthetische: „Es fühlt sich richtig an“. Eine mögliche Frage, um das Referenzsystem herauszufinden lautet: "Bist Du Dir sicher?"

Umgang mit den Augenzugangshinweisen mit Hilfe von Fragen

Bitte lies Dir die folgenden Fragen genau durch und nutze sie als Inspiration eigene Fragen zu entwickeln. Stelle Deinem Gesprächspartner in einem lockeren Gespräch Fragen, so dass Du die Augenzugangshinweise beobachten kannst. Notiere zunächst als Vorbereitung zu jedem Repräsentationssystem weitere fünf Fragen:

Vk:

- Stelle Dir ein grünes Pferd vor.
- Kannst Du Dir vorstellen, wie Du in 20 Jahren aussiehst?
- Kannst Du Dir eine purpurfarbene Kuh vorstellen?
- Wenn Du Dein Zimmer neu streichen wolltest, welche Farbe würdest Du bevorzugen?
- Kannst Du Dir vorstellen, wie Du aussiehst, wenn Du 5 kg weniger wiegst?
- Stell Dir einen Elefanten auf einer Wolke vor. An der Wolke hängt ein Sonnenschirm, daran eine schwarz-weiß karierte Maus mit Rollschuhen an den Füßen.
- Wie wirst Du aussehen, wenn Du 80 Jahre alt bist?
- Stelle Dir die obere Hälfte einer Kugel vor, die auf einem Würfel ruht.
- Wie würdest Du mit grünen Haaren aussehen?
- Stelle Dir die deutsche Fahne vor, aber mit den Farben Gelb, braun und rosa.
- —
- —
- —
- —
- —

Ve:

- Welche Farbe hatte Dein erstes Auto?
- Welche Augenfarbe hat Deine Mutter?
- Wie viele Fenster hat Deine Wohnung?
- Bei welcher Gelegenheit hast Du Deine(n) jetzigen Freund(in) zum ersten Mal gesehen?
- Welche Farbe hat der Teppich in Deinem Schlafzimmer?
- Wie viele Türen sind in Deinem Haus/in Deiner Wohnung?
- Wie viele Fenster sind in Deinem Haus/in Deiner Wohnung?
- Wer war die erste Person, die Du heute gesehen hast?
- Wie sieht das Zifferblatt Deines Weckers aus?
- —
- —
- —
- —
- —

Ae:

- Summe Dein Lieblingslied im Inneren.
- Denk' an Dein Lieblingslied und summe es im Inneren.
- Erinnere Dich an das Gespräch mit der letzten Person, die Du gestern gesprochen hast.
- Versuche, im Inneren den Klang des Motors Deines Fahrzeugs zu hören.
- Versuche, im Inneren den Unterschied zwischen Deiner Türklingel und Deiner Telefonklingel zu hören.
- Welche Stimme, die Du kennst, ist für Dich am unangenehmsten?
- Welche Stimme hörst Du am liebsten?
- —
- —
- —
- —
- —

Ak:

- Wie würde ein Dudelsack klingen, der die Nationalhymne rückwärts spielt?
- Wie würde Donner klingen, der langsam in Harfenmusik übergeht?
- Wie würde es klingen, wenn ein ganzes Fußballstadion Deinen Namen singt?
- Komponiere jetzt im Kopf ein Lied.
- —
- —
- —
- —
- —

K

- Stell' Dir vor, wie sich heißer Sand am Strand anfühlt.
- Erinnere Dich daran, wie sich Dein erster Kuss angefühlt hat.
- Erinnere Dich an das letzte Mal, wo Du eine Vollbremsung machen musstest.
- Wenn Du niedergeschlagen und traurig bist: Was kann Dich am schnellsten wieder heiter stimmen?
- Wie fühlt es sich an, mit aufgeheiztem Körper in kaltes Wasser zu springen?
- Wie fühlt sich der Stich einer Mücke an?
- Wie fühlt sich ein Steinchen in Deinem Schuh an?
- —
- —
- —
- —
- —

AiD

- Was reimt sich auf "Tasse"?
- Wie geht das Alphabet nach "O" weiter?
- Formuliere innerlich einen Brief!
- Sag innerlich ein paar anerkennende Worte zu Dir selbst.
- Sage dir innerlich, was du heute Abend essen möchtest.
- Formuliere innerlich einen kurzen Gruß an einen guten Freund.
- Formuliere innerlich einen kurzen Streit mit dir selbst.
- Sprich innerlich einen Satz, den dein innerer Kritiker oft sagt.
- Formuliere innerlich einen motivierenden Satz für dich selbst.
- Überlege innerlich, wie du jemanden charmant begrüßen würdest.

15.ZIELEARBEIT – PRASBUS1

Definition:

PRASBUS1 ist ein Zieleformat, mit dem Ziele klar und wohlgeformt beschrieben werden. Ist das Ziel wohlgeformt, so entwickelt sich eine Sogwirkung, hohe Motivation und Anziehungskraft (eine vom Ziel ausgehende psychische Kraft, Attraktivität, Energie).

Untersuchungen haben immer wieder gezeigt, dass Ziele, die vage und nebulös formuliert werden, wesentlich schwerer zu erreichen sind, als Ziele, die: „wohlgeformt“ sind. Ein wohlgeformtes Ziel erfüllt verschiedene Kriterien, die durch das Mnemon PRASBUS1 dargestellt werden.

Beispiel:

Boris Becker hat bereits als kleiner Junge mit dem Besen (als Tennisschläger) vor dem Spiegel das Ziel gehabt, eines Tages in Wimbledon Sieger zu sein. Er hat sich vorgestellt, wie das sein wird. Es war ein wohlgeformtes Ziel mit hoher Sogwirkung, er hat es geschafft.

Historisches:

Mnemon PABSBAGÖR(F) nach John Seymour / Joseph O'Connor 1996. NLP: gelungene Kommunikation und Veränderung (Original: 1990, Introducing NLP. Psychological Skills for understanding and influencing people, Mandala, London) eignet sich gut, um sich die Wohlgeformtheitskriterien zu merken.

Das Format PRASBUS1 wurde 2011 von Katja Dyckhoff, Thomas Westerhausen und Florian Glück entwickelt

Indikation:

Ziele generell nach den Kriterien der Wohlgeformtheit gestalten und dadurch attraktiv und besser erreichbar machen wollen, bzw. klären, ob das gesteckte Ziel wirklich erreicht werden soll.

Für Coaching und Selbstmanagement geeignet. Auch einzelne Fragmente können genutzt werden.

Beachte: Bei sehr großen Träumen und Visionen kann es sinnvoll sein, zuerst die Walt-Disney-Strategie anzuwenden, und danach das Format PRASBUS1.

Im Rahmen dieser Technik bearbeiten wir Kriterien, die uns das Formulieren, das „Begreifen“ und Erreichen unserer Ziele wirklich möglich machen. Wir fragen uns: Wohin es gehen soll Womit wir arbeiten wollen Was konkret zu tun ist Wieso uns das Ziel begeistert Woran wir merken, dass unser Ziel erreicht ist Wie groß das Ziel sein soll Welche Schwierigkeiten es möglicherweise gibt und Wann genau wir mit der Arbeit beginnen.

Damit wir uns diese acht Kriterien ein bisschen besser merken können, nutzen wir das Mnemon PRASBUS1.

Formatablauf PRASBUS1

Positiv:

Denke an das, was du willst, nicht, was du nicht willst! (Kein Konjunktiv (möchte etc.), Zeitangabe, Verbindlichkeit). P steht außerdem für Präsens. Formuliere das Ziel in der Gegenwart:

Ressourcen:

Welche Ressourcen und Wahlmöglichkeiten hast du oder brauchst du, um dein Ziel zu erreichen? (Alles, was dich unterstützen kann: Erfahrungen aus früheren Situationen, Personen, Wissen, Fähigkeiten, Bilder, Bücher....)

Aktion:

Denke an das, was du aktiv tun wirst. Wie und wann wirst du die unter R aufgeführten Ressourcen aktivieren? Was wirst du tun, um dein Ziel zu erreichen? (Es muss in deinem Einflussgebiet liegen). Entwickle eine To-Do-Liste, was bis wann getan werden muss: Mit konkreten Terminen

Spezifisch:

Stelle dir in deiner Vorstellung dein bereits erreichtes Ziel so sinnes-spezifisch und genau vor, wie möglich (Details, Farben, Töne, Gefühle etc.). Ein Ziel sollte libidinös sein, das heißt eine starke positive Sogkraft haben. (Siehe Text: Der Fluss der Libido)

Beweis:

Wie sieht der unumstößliche Beweis aus, dass du Dein Ziel erreicht hast? Was wirst du sehen, hören und fühlen? Woran wirst du erkennen, dass du dein Ziel erreicht hast?

Umfang:

Hat dein Ziel die richtige Größe? Wenn es zu groß ist, baue Zwischenschritte ein/formuliere ein kleineres Ziel. Wenn es zu klein ist und dadurch nicht motivierend genug erscheint, so frage dich, welches höhere Ziel du dadurch erreichen kannst.

Systemcheck:

Fühle an dieser Stelle noch einmal tief in dich hinein, ob es irgendwelche, wie auch immer geartete Widerstände gegen die obigen Maßnahmen und das Ziel gibt. Wenn du dein Ziel erreichst, welche Konsequenzen treten dadurch ein? Wie wirkt sich dein erreichtes Ziel auf dein Umfeld/Deine Beziehungen aus?

1 wie Erstens:

Was tust Du innerhalb von höchstens 72 Stunden? Die Erfahrung zeigt, dass der erste Schritt in Richtung Ziel ein Wesentlicher ist. Gelingt dieser inhaltlich und im gesetzten

Zeitraumen, stellt er eine besondere Motivation dar. (Gute Unterstützung: einmal pro Woche ein Zielejournal führen)

16.DER FLUSS DER LIBIDO

Je attraktiver du deine Ziele gestaltest, desto stärker werden dessen unbewussten Kräfte wirken, um die ersehnten Ziele zu erreichen. Deshalb möchte ich dir jetzt ein interessantes Konzept vorstellen, das in der klassischen Psychoanalyse beheimatet ist und auch im Werkzeugkoffer des NLP nicht fehlen darf - die Idee vom Fluss der Libido-Energie.

Dieser ewige Fluss durchströmt jedes Lebewesen. Die Libido-Energie, die ein wahrhaft attraktives Ziel zu aktivieren vermag, ist eng mit der Motivation verbunden, das Ziel konsequent zu verwirklichen. Je mehr Libido, desto stärker die Motivation. Diesen Effekt bezeichnet man in Anlehnung an unsere archetypischen Instinkte auch als "Animal Magnetism". Viele Kulturen kennen die Idee dieser energetischen Kraft, die größer ist als das einzelne Individuum und unseren psycho-physiologischen Organismus mit vitaler Energie auflädt. Libido ist ein energetischer Stoff, der jede Zelle unseres Körpers durchdringt. Die Chinesen nennen sie "Chi", die Japaner "Ki" und die Inder "Prana". In Europa wurde der Begriff der Libido durch die Psychoanalyse von Sigmund Freud geprägt. Für ihn war Sexualität die ursprüngliche Quelle der Libido. Frei fließende Libido-Energie bringt uns in die Gewinner-Physiologie. So zu tun, als ob wir genetische Information fortpflanzen, gibt dem Unbewussten ein gutes Gefühl, da wir scheinbar auf dem besten Wege sind, die wesentliche biologische Funktion, die wir als Lebewesen auf der Oberfläche dieses Planeten haben, zu erfüllen.

Das Modell der Libido-Energie ist sehr hilfreich zum Verständnis der Dynamik unseres Unbewussten. Libido-Energie bestimmt darüber, in welche Richtung wir unsere Aufmerksamkeit und unsere Aktivitäten lenken. Wir benötigen fließende Libido, um uns mit einem guten Gefühl in Bewegung zu setzen. Sobald ein Ziel libidinös besetzt ist, wird der energetische Fluss verstärkt in diese Richtung geleitet. Der Mensch erlebt diese energetisierende Welle als einen Zustand der erhöhten Leistungsbereitschaft. Er fühlt sich motiviert, aktiv zu werden und sein Ziel zu verwirklichen. Kann das Ziel jedoch nicht adäquat realisiert werden, staut sich die Energie. Es entstehen innere Spannungen und Reibungsverluste. Falls dieser Zustand länger andauert, können daraus chronische Blockaden erwachsen.

Beim gesunden Menschen befindet sich die Energie im ständigen Fluss, blockierte Libido hingegen erzeugt körperliche Symptome und psychische Neurosen. In solchen Fällen müssen die zugrunde liegenden Ziele überprüft und vielleicht korrigiert werden. Vielleicht müssen mögliche Hindernisse aus dem Weg geräumt und neue Handlungs-Strategien entworfen werden. Sobald die Konflikte gelöst sind, schmilzt auch die energetische Blockade. Jetzt kann die Energie wieder frei fließen. Das Erkennen und Realisieren von unbewussten Wünschen kann ein wirkungsvolles Heilmittel sein, um chronische Leiden abzustellen. Libido möchte fließen! Wer es versteht, diesen Prozess bewusst zu unterstützen und zu steuern, der stärkt nicht nur seine Erfolgchancen in punkto Ziel-Erreichung, sondern tut auch etwas für seine Gesundheit.

Auch Albert Einstein wusste um die magische Kraft von libidinösen Zielen. Er war davon überzeugt, dass ein intensiver Wunsch die Realisierung impliziert:

"Die Alten aber wussten etwas, das bei uns in Vergessenheit geraten ist. Jegliches Mittel erweist sich als ein stumpfes Instrument, solange es nicht vom lebendigen Geiste getragen wird. Wenn aber die Sehnsucht nach dem Erreichen des Zieles leidenschaftlich in uns lebt, dann wird es nicht an Kraft fehlen, die erforderlichen Mittel zu finden und das Vorhaben in die Tat umzusetzen." So poetisch formulierte Albert Einstein die Bedeutung von wirklich attraktiven Zielen. Viele NLP-Cracks betonen ebenfalls die Notwendigkeit von libidinöser Zielgestaltung. Sie inspirieren ihre Klienten immer wieder dazu, sich die "schönste aller Möglichkeiten" auszumalen. Richard Bandler, einer der beiden NLP Begründer, empfiehlt den Menschen, mit denen er arbeitet, auf sehr eindrucksvolle Weise, ihre angestrebten Ziele libidinös zu besetzen: "Machen Sie Ihre Ziele unwiderstehlich! Finden Sie heraus, was Sie wirklich befriedigen würde!" Richard Bandler hypnotisiert seine Klienten mit geradezu animalischer Kraft in den Zustand der totalen Wunscherfüllung: "Was müsste passieren, damit auch dein Unbewusstes Lust bekommt, das erwünschte Ziel zu verwirklichen? Was würde dich dabei am meisten motivieren? Mach Kontakt mit deinen geheimen Sehnsüchten, die tief in deiner Seele schlummern und nur darauf warten, endlich zu erwachen ... ja, genau, fühle dorthin ... du bist auf der richtigen Fährte, Du spürst es ... noch mehr, noch intensiver ... verdoppele das gute Gefühl, erlaube die Lust, die langsam in dir aufsteigt ... ich sehe, du entwickelst allmählich Spaß an der Sache, das ist gut ... genieße das motivierende Gefühl ... lasse jeder Faser deines Körpers wissen, dass du mit all deiner Energie da bist, dieses phantastische Ziel zu realisieren ... jetzt!"

Libido bringt Lust und Leidenschaft. Sie ist eine wunderbare Ressource, die schöpferische Energien freisetzt und deine kreativen Kräfte wecken kann. Libido Energie ist die Pforte zur stärksten Motivationsquelle des Menschen. Ihr freier Fluss setzt Menschen auf natürliche Weise in Bewegung. Wenn ein Ziel libidinös besetzt ist, entwickelt der Mensch eine lustvolle Motivation, die von innen heraus wirkt. Das NLP ist ein lustbetontes Instrumentarium. Wohlgeformte Ziele können mühelos realisiert werden, sobald libidinöse Kräfte auf ökologische Weise ins Spiel kommen. Also, finde heraus, was du wirklich tun willst! Erlaube es dir, es auf eine Weise zu tun, die dir am meisten Spaß macht und erfreue dich daran, zu erleben, wie du bei der Realisierung deiner Ziele zunehmend an Souveränität gewinnst.

17.MINUTEN-JOURNAL

Mo Di Mi Do Fr Sa So

Wofür bist Du in diesem Moment besonders dankbar?

1. _____
2. _____
3. _____

Was würde den heutigen Tag wundervoll machen?

Positive Selbstbekräftigung

Was habe ich heute Gutes für jemanden getan?

Was werde ich morgen besser machen?

Tolle Dinge, die ich heute erlebt habe....

Mo Di Mi Do Fr Sa So

Wofür bist Du in diesem Moment besonders dankbar?

1. _____
2. _____
3. _____

Was würde den heutigen Tag wundervoll machen?

Positive Selbstbekräftigung

Was habe ich heute Gutes für jemanden getan?

Was werde ich morgen besser machen?

Tolle Dinge, die ich heute erlebt habe....

Mo Di Mi Do Fr Sa So

Wofür bist Du in diesem Moment besonders dankbar?

1. _____
2. _____
3. _____

Was würde den heutigen Tag wundervoll machen?

Positive Selbstbekräftigung

Was habe ich heute Gutes für jemanden getan?

Was werde ich morgen besser machen?

Tolle Dinge, die ich heute erlebt habe....
