

Aljoscha A. Schwarz | Ronald P. Schweppe

**Neurolinguistisches
Programmieren –
die besten Techniken
und Übungen für die
optimale Kommunikation**

NLP PRAXIS

südwest^o

INHALT

Schritte zur Veränderung	4
Die Grundlagen der Magie	7
Eine kurze Begriffsklärung	7
Die Sprache des Gehirns	9
Modelle statt Theorien	12
Mentale Anker	22
Die Struktur der Persönlichkeit	23
Personale Integration	25
Ziele verwirklichen	27
Klare Ziele	28
Finden Sie Ihre Mission	32
Das Ziel hat eine Form	36
Die Fragen zur Zielbestimmung	37
Was den Geist bewegt	42
Was Sie motiviert	46
Die Teile und das Ganze	50
Vom Zuschauer zum Visionär	55
Erfolg modellieren	61
Selbstvertrauen gewinnen	63
Was das Selbstvertrauen beschädigen kann	64
Der kleine Mann in unserem Ohr	66
Körpergefühle	70
Das Bild vom Ich	72
Ängste überwinden	80
Den Angsthassen bei den Ohren packen	81
Phobie – die große Angst	83

Gewohnheiten verändern	90
Ein Kreis hat kein Ende	90
Aus zwei wird eins	91
Den Anfängen wehren	94
Strategien verändern	98
Die Vergangenheit heilen	105
Der Fluss der Zeit	106
Personale Integration	114
Gesundheit als Weg	121
Mit der Krankheit sprechen	122
Die Bewertung der Krankheit verändern	124
Einen neuen Rahmen geben	127
NLP-Coaching	128
Die Kontaktaufnahme	129
Den Anderen verstehen lernen	132
Die Physiologien	136
Trance – die Autobahn ins Unterbewusste	142
Antworten auf häufige Fragen zu NLP	148
Glossar der NLP-Techniken und -Begriffe	154
Impressum	160

Schritte zur Veränderung

Sie wollen etwas in Ihrem Leben verändern – und Sie haben auch schon einen wichtigen Schritt getan, indem Sie angefangen haben, dieses Buch zu lesen. Denn hier werden Sie NLP kennen lernen, eine Methode, die Sie nicht nur in die Lage versetzen wird, sich etwas mit voller Motivation zu wünschen, sondern es auch zu bekommen.

Wünschen Sie sich was!

Aber Achtung: Erwarten Sie nicht zu wenig! Es gibt große und kleine Wünsche. Manche sind so klein, dass sie in Erfüllung gehen, ohne dass wir es bemerken. Andere sind zwar groß, aber so weit entfernt, dass sie klein erscheinen – zu weit weg, um für das Leben wirklich eine Bedeutung zu haben.

Wünsche sind wichtig! Wer aufgehört hat zu wünschen, hört auf, sich zu bewegen, hört auf zu leben. Wünsche sind die Energie, die uns am Leben und in Bewegung hält. Sind die Wünsche klein, so ist auch die Bewegungsenergie gering, sind sie groß, kommen wir schneller voran. Machen Sie also Ihre Wünsche groß – dann werden Sie auch Großes erreichen!

Die Methode macht den Unterschied

Vielleicht haben Sie sich schon mehrmals in Ihrem Leben vorgenommen, Veränderungen vorzunehmen, beispielsweise schlechte Angewohnheiten, wie das Rauchen, aufzugeben, Neues zu lernen, beispielsweise eine Fremdsprache oder ein Musikinstrument, Ängste oder Schüchternheit loszuwerden oder besser mit Menschen zurechtzukommen. Einiges davon ist Ihnen vielleicht gelungen, aber einige Dinge eben nicht – obwohl Sie sich möglicherweise sogar sehr darum bemüht haben. Was machte den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg aus? Waren die Dinge, bei denen Sie erfolgreich waren, einfacher als die anderen? Nein – der Unterschied lag allein darin, wie Sie vorgegangen sind. Sie haben immerhin Lesen und Schreiben gelernt und beherrschen zumindest eine Sprache sehr gut – Fähigkeiten, die Sie sich relativ mühelos angeeignet haben, obwohl diese Dinge nicht gerade unkompliziert sind! Und Sie können noch weitaus mehr, als Sie sich vorstellen. Sie wissen nur noch nicht, wie das gehen soll.

Und genau darum geht es in diesem Buch: Sie werden erfahren, wie Sie die unglaublichen Möglichkeiten, die in Ihnen stecken, verwirklichen können.

Es gibt nichts Gutes – außer man tut es

Ein Buch über NLP zu lesen ist nicht dasselbe, wie das Gelesene anzuwenden. Viele Menschen lesen Erfolgsbücher und klagen darüber, dass all die vorgestellten Methoden nichts bringen würden. Natürlich kann keine Methode der Welt das eigene Handeln ersetzen. Solange sich jemand der Täuschung hingibt, dass das Lesen über eine Methode schon der Praxis gleichkommt, werden selbst die besten Methoden, die durchdachtesten Anregungen und die wirksamsten Hilfestellungen nichts bewirken. Wenn Ihnen jedoch klar ist, dass Lesen nur der erste Schritt zum Verstehen und dann Handeln ist, wird niemand Sie dabei aufhalten können, all Ihre Ziele zu verwirklichen!

Wozu man NLP einsetzen kann

NLP ist eine äußerst erfolgreiche Methode, um tatsächliche und dauerhafte persönliche Veränderungen in erstaunlich kurzer Zeit zu erreichen. NLP ist eine »Erfolgstechnologie«. Eine »Technologie« ist NLP insofern, als es nicht auf philosophische, religiöse oder spirituelle Vorstellungen zurückgreift, sondern ganz konkret und praktisch, Schritt für Schritt nachvollziehbar, Ergebnisse erzielt. Dabei hat sich NLP in ganz verschiedenen Feldern bewährt:

- NLP ist eine sehr effektive Form der Kurzzeittherapie, bei der in kürzester Zeit (mitunter reicht sogar eine einzige Sitzung) Probleme überwunden werden können, die sonst eventuell jahrelange Therapien erfordern.
- NLP wird immer mehr zu einem Muss in der beruflichen Fortbildung von Führungskräften, um Führungskompetenzen und Erfolgsorientierung zu steigern.
- NLP dient der Bewältigung persönlicher Schwierigkeiten und dem individuellen Wachstum.
- NLP zeigt Ihnen, wie Sie praktische Probleme, z.B. Prüfungsängste, Rauchen, oder Beziehungsschwierigkeiten, in den Griff bekommen.
- NLP kann auch sehr gut zur Verbesserung der körperlichen Gesundheit eingesetzt werden.

Diese Vielzahl an Möglichkeiten des NLP macht natürlich einige Leute skeptisch. Wie kann es möglich sein, dass eine Methode so viele Anwendungen hat? Wie kann NLP auf so vielen Gebieten erfolgreich sein – und dabei auch noch versprechen, dass sich der Erfolg in kurzer Zeit einstellt? Tatsächlich grenzen die Möglichkeiten des NLP an Zauberei. Die Magie liegt jedoch nicht im NLP, sondern im

menschlichen Geist – NLP ist so erfolgreich, weil es sich zur Aufgabe gemacht hat, die Wirkungsmechanismen des Geistes zu erforschen und in praktische Vorgehensweisen umzusetzen.

NLP setzt sehr schnell Veränderungsprozesse in Gang. Manchmal erscheinen die schnellen Veränderungen wie ein „Wunder“ – doch natürlich müssen die Veränderungen dann auch eingeübt werden. Im Gegensatz zu den Behauptungen mancher NLP-Vertreter ist NLP kein Wundermittel, sondern „nur“ eine sehr effektive Methode.

NLP – die Sprache der Veränderung

Schon die Entstehungsgeschichte von NLP macht deutlich, wie sehr es am praktischen Erfolg orientiert ist und sich selbst daran misst. Die Geschichte des NLP begann in den 1970er Jahren, als der Informatik- und Psychologiestudent Richard Bandler dem Sprachwissenschaftler Dr. John Grinder begegnete. Sie stellten sich die Frage, weshalb die drei bekanntesten und erfolgreichsten Therapeuten der USA – Milton Erickson, Fritz Perls und Virginia Satir – so herausragende Erfolge erzielten und ihre Kollegen so haushoch übertrafen. Dabei fanden sie schnell heraus, dass der Erfolg dieser Therapeuten nicht etwa von den psychologischen Theorien abhing, die sie vertraten. Es waren vielmehr ganz bestimmte Kommunikations- und Verhaltensmuster, die sie bei ihren Klienten anwandten, die schnelle und dauerhafte Veränderungen bewirkten. Die Therapeuten selbst waren sich dessen gar nicht bewusst – sie gingen intuitiv vor. Bandler und Grinder ging es jedoch gerade darum, den Erfolg dieser Meistertherapeuten nachvollziehbar zu machen und anderen zu vermitteln. Also fassten sie die konkreten Erfolgsstrategien in einem klaren, nachvollziehbaren und erlernbaren System zusammen, das sie NLP (neurolinguistisches Programmieren) nannten.

Werden Sie Ihr eigener Erfolgstrainer

In diesem Buch werden Sie lernen, alle Veränderungen, die Sie sich für Ihr Leben wünschen, herbeizuführen. Sie werden erfahren, wie Sie Ihre persönlichen Ziele finden, wie Sie sich wirklich motivieren können, wie Sie Ihre Ängste überwinden und Selbstsicherheit gewinnen, wie Sie schlechte Gewohnheiten wie das Rauchen aufgeben, wie Sie sich mühelos neue Fähigkeiten aneignen, wie Sie die Kommunikation mit Ihren Mitmenschen erfolgreicher machen, wie Sie belastende Erfah-

rungen in Ihrer Vergangenheit bewältigen und wie Sie Ihre Gesundheit verbessern können.

NLP ist ursprünglich eine Methode, die für Therapeuten, Trainer oder Berater konzipiert wurde, die mit ihrem Wissen über die Möglichkeiten der Veränderung durch NLP ihren Klienten effektiver dabei helfen können, wichtige Veränderungen zu erreichen. In unserem Buch haben wir jedoch alle wichtigen NLP-Techniken in einer Form dargestellt, die es Ihnen ermöglicht, sie auch ohne einen NLP-Coach praktisch nachzuvollziehen. So werden Sie zu Ihrem eigenen NLP-Erfolgstrainer!

Lassen Sie Ihre Wünsche groß werden – wenn sie groß genug sind, müssen Sie nur noch die Hand ausstrecken, um sie zu erreichen!

Die Grundlagen der Magie

NLP – Basiswissen zur Methode

NLP steht für neurolinguistisches Programmieren. Nun, wir denken, wir gehen kein großes Risiko ein, wenn wir annehmen, dass Ihnen auch das nicht allzu viel Klarheit verschafft. Also wollen wir uns einmal ansehen, was es mit der Neurolinguistik und dem Programmieren auf sich hat – und wie sich die beiden Begriffe zusammenfügen.

Eine kurze Begriffsklärung

Die Neurolinguistik ist eine relativ junge Wissenschaft, die mehrere Forschungs- und Wissensgebiete miteinander vereint. In der Neurolinguistik forschen Wissenschaftler aus den medizinischen Arbeitsgebieten Physiologie und Neurologie sowie Sprachwissenschaftler und Psychologen. Der Wortteil »Neuro« weist darauf hin, dass es um Vorgänge im Gehirn geht; »Linguistik« ist die Wissenschaft von der Sprache. Die Neurolinguistik erforscht also, wie Sprache im menschlichen Gehirn repräsentiert und verarbeitet wird – die Erkenntnisse der neurolinguistischen Forschung können beispielsweise für therapeutische Zwecke nutzbar gemacht werden.

Ohne Programm läuft nichts

Das Wort »Programmieren« ist Ihnen sicherlich im Zusammenhang mit Computern vertraut. Beim Programmieren wird einem Computer eine Folge von Anweisungen gegeben, die ihm angeben, welche Operationen mit welchen Daten durchzuführen sind. Programme können direkt in die Hardware – also den materiellen, greifbaren Teil des Computers – eingebaut werden oder unabhängig in einer Form existieren, die Software genannt wird. Was ein Computer tun kann, hängt zwar zum einen Teil von seiner Bauart ab (der Hardware), aber zum weitaus größeren Teil hängen seine Fähigkeiten von den Programmen (der Software) ab.

Gedanken und Gefühle als »Software«

Nun ist das für uns insofern interessant, als dass wir unser Gehirn in mancherlei Hinsicht mit einem Computer vergleichen können. Unser Gehirn allein ist zu gar nichts fähig – erst durch unsere Erfahrungen, unsere Erziehung und unsere Lerngeschichte befähigt es uns, so erstaunliche Dinge zu tun, wie Musik zu komponieren, Liebe zu empfinden und uns Gedanken über uns selbst zu machen.

In der Analogie zu einem Computer sind unser Körper, unsere Organe einschließlich unseres Gehirns die »Hardware«, die gewisse Grenzen vorgibt. Unsere Gedanken, unsere Gefühle, unsere Fähigkeiten sind die »Software«, die »Programme«, die uns erst zu Menschen mit allen Möglichkeiten machen.

Sprache beeinflusst geistige Abläufe

NLP, das neurolinguistische Programmieren, beschäftigt sich also damit, wie die Vorgänge in unserem Gehirn über Sprache (im weitesten Sinn) beeinflusst werden können – also wie wir unser Gehirn »programmieren«. Wir können neue Programme installieren und damit unsere Fähigkeiten erweitern – aber wir können auch alte Programme verbessern und neue Unterprogramme hinzufügen. Und nicht zuletzt können wir lernen, die bereits bestehenden Programme optimal zu nutzen – das ist eine der wichtigsten Anwendungen des NLP. Die Programme, die in unserem Gehirn ablaufen, sind dabei natürlich unermesslich komplexer und leistungsfähiger als alle Computerprogramme der Welt zusammen. Und auch die »Programmiersprache« unseres Gehirns, ist weitaus vielfältiger als die Symbole, mit denen ein Computer operiert. Ein Computer kennt lediglich zwei Symbole: 1 und 0. Die Symbole, mit denen unser Gehirn arbeitet, sind »Wahrnehmungseinheiten«.

Die Sprache des Gehirns

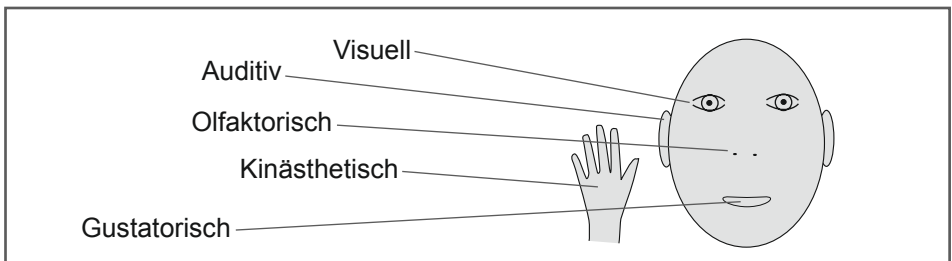
Wir verfügen über verschiedene Sinneskanäle bzw. Repräsentationssysteme, über die wir Informationen aufnehmen können: den visuellen Kanal (das Sehen), den auditiven Kanal (das Hören), den kinästhetischen Kanal (das Fühlen), den olfaktorischen Kanal (das Riechen) und den gustatorischen Kanal (das Schmecken). Eine gebräuchliche Abkürzung für die Gesamtheit der Repräsentationssysteme ist VAKOG (visuell, auditiv, kinästhetisch, olfaktorisch, gustatorisch).

Die Unterteilung in Submodalitäten

Aber wir verfügen nicht nur über fünf »Eingabekanäle«. Und jeder dieser Kanäle (Repräsentationssysteme) hat wiederum viele verschiedene Submodalitäten; das visuelle Repräsentationssystem beinhaltet beispielsweise Submodalitäten wie Farbigkeit oder Helligkeit. Jede Submodalität kann wieder viele verschiedene Ausprägungen haben: Dies sind die Symbole, aus denen die Programme des Gehirns aufgebaut sind.

In der Liste auf Seite 10 f. finden Sie die wichtigsten Submodalitäten aller Repräsentationssysteme sowie Beispiele für Ausprägungen der Submodalitäten. Diese Liste ist natürlich nicht vollständig – überlegen Sie, ob Ihnen selbst weitere Submodalitäten und deren Ausprägungen einfallen. Sie sehen: Die Zahl der Symbole, mit denen unser Gehirn arbeitet, ist weitaus größer als die zwei Symbole 1 und 0 des Computers. Kein Wunder also, dass unser Gehirn weitaus faszinierendere Programme beinhaltet als jede Maschine!

Und was soll das Ganze? Nun: Ein Programm muss nicht vollständig gelöscht und neu programmiert werden, um neue Ergebnisse zu liefern. So ist es auch mit unseren „mentalen Programmen“! Das Verändern einiger weniger „Codes“ kann große Veränderungen nach sich ziehen.



Repräsentationssysteme und Submodalitäten

Repräsentationssystem	Submodalität	Ausprägungen
Visuell	Farbigkeit	Schwarzweiß, farbig, bunt
	Größe	Groß, klein
	Entfernung	Nah, fern
	Helligkeit	Hell, dunkel
	Form	Rund, quadratisch, unregelmäßig
	Bewegung	Standbild, Film, schnell, langsam
	Struktur	Glänzend, matt
	Position	Rechts, links, Mitte
	Dimension	Zweidimensional (flach); dreidimensional (räumlich)

Repräsentationssystem	Submodalität	Beispiele
Auditiv	Tonhöhe	Tief, hoch
	Tonqualität	Dumpf, hell, schrill, dröhnend, nasal
	Lautstärke	Laut, leise
	Melodie	Melodiös, unmelodisch, monoton, harmonisch

Repräsentationssysteme und Submodalitäten

Repräsentationssystem	Submodalität	Beispiele
Auditiv (Fortsetzung)	Tempo	Schnell, langsam
	Rhythmus	Regelmäßig, unregelmäßig, treibend, schleppend
	Position	Rechts, links, nah, fern
Kinästhetisch	Qualität	Entspannt, angespannt, rau, glatt, dumpf, stechend, drückend, prickelnd, nass, trocken, hart, weich
	Intensität	Stark, schwach
	Temperatur	Warm, heiß, kühl, eisig
	Position	Kopf, Bauch, Brust
	Bewegung	Langsam, schnell, kontinuierlich, stockend, vibrierend
Gustatorisch	Qualität	Süß, sauer, salzig, bitter, scharf, herb, ölig
	Intensität	Stark, schwach
Olfaktorisch	Qualität	Duftend, stinkend, rauchig, erdig
	Intensität	Stark, schwach

Die zehn Grundsätze des NLP

1. Menschen orientieren sich in der Welt nach ihrer individuellen mentalen Landkarte von der Welt.
2. Die beste Karte ist diejenige, die am meisten Wege zeigt.
3. Jedem Verhalten liegt eine positive Absicht zugrunde.
4. Jede Erfahrung hat eine Struktur.
5. Für jedes Problem gibt es eine Lösung.
6. Jeder Mensch verfügt über alle Kräfte, die er braucht.
7. Körper und Geist sind Teile eines Systems.
8. Die Bedeutung jeder Kommunikation liegt in ihrem Ergebnis.
9. Es gibt kein Scheitern, sondern nur Rückmeldungen.
10. Wenn etwas nicht funktioniert, versuche etwas anderes.

Modelle statt Theorien

Gerade akademisch gebildete Menschen sind oft überrascht, wenn sie erfahren, dass dem NLP keine Theorie zugrunde liegt. Nicht nur das: Die meisten Vertreter des NLP sind nicht einmal daran interessiert, eine Theorie zu erarbeiten, wie der menschliche Geist funktioniert und wie NLP auf ihn wirkt. Im NLP geht es nur um eines: Funktioniert es? In diesem Sinn sind auch die Grundsätze oder Vorannahmen des NLP zu verstehen. Diese Grundsätze, um das noch einmal deutlich zu machen, erheben nicht den Anspruch, die Wahrheit über die Welt im Allgemeinen und den Menschen im Besonderen zu verkünden. Sie stehen nicht für Theorien, sondern für Modelle. Sie sind diejenigen Annahmen, die sich in der Arbeit der NLP-Coaches, -Trainer und -Praktiker als nützlich und brauchbar erwiesen haben.

Der erste Grundsatz

Menschen orientieren sich in der Welt nach ihrer individuellen mentalen Landkarte von der Welt. Wie finden Sie sich in der Welt zurecht? So einfach ist das ja nicht: Nur die Augen öffnen und hinsehen ist nicht ausreichend. Das genügt zwar, um nicht gegen den nächsten Baum zu rennen – und auch das nur, wenn man weiß, dass das wahrscheinlich von einer unangenehmen Beule am Kopf begleitet wäre. Könnte es nicht auch angenehm sein? Na ja, das Beispiel ist wirklich sehr banal.

Wir alle wissen, dass es wehtut, mit dem Kopf gegen harte Gegenstände zu stoßen. Vielleicht macht ein anderes Beispiel klarer, worum es uns geht. Carl sieht eine Zigarette und denkt dabei Freiheit, Entspannung, an ein nettes Beisammensein mit Freunden und an den Abend, an dem er seine Freundin kennenlernte. Tina sieht dieselbe Zigarette und denkt an Lungenkrebs, Tod, stickige Kneipen, übel riechende Klamotten und ihren kettenrauchenden Exfreund, der sie schlecht behandelte. Sehen wirklich beide dieselbe Zigarette?

Wie wir sehen

Die äußere Welt sehen wir überhaupt nicht! Das klingt erst einmal sehr überraschend und scheint allen Denkgewohnheiten zu widersprechen. Aber tatsächlich nehmen wir ja niemals »Dinge« wahr, sondern die inneren Repräsentationen dieser Dinge. Deshalb gibt es auch blinde Menschen, deren Augen vollkommen gesund sind – Menschen, die durch eine Hirnschädigung die Fähigkeit verloren haben, die Nervenimpulse, die von ihren Augen ausgehen, zu verarbeiten.

Der polnische Mathematiker Alfred Korzybsky hat diese Erkenntnis in dem im NLP oft zitierten Satz »Die Landkarte ist nicht das Gebiet« prägnant ausgedrückt.

Die Landkarte ändert sich

Wir orientieren uns in der Welt also nach einer inneren, mentalen »Landkarte« von der Welt. Von Geburt an verändern wir sie fortwährend. Zuerst sind nur sehr wenige Wege und Gebiete auf der Karte eingetragen. Aber indem wir uns Wege durch das Leben bahnen, verfeinern wir unsere Weltkarte. Anfangs probieren wir noch viele neue Wege aus, doch irgendwann finden wir einen besonders guten Weg und gehen diesen immer öfter. Es wird uns zur Gewohnheit, diesen Weg zu benutzen, auch wenn sich das Gebiet verändert hat, wenn neue Möglichkeiten hinzugekommen und alte Wege unpraktisch geworden sind. Es ist also wichtig, unsere mentale Karte von der Welt immer auf dem neuesten Stand zu halten, um uns optimal auf unserem Lebensweg orientieren und fortbewegen zu können.

Der zweite Grundsatz

Die beste Karte ist diejenige, die am meisten Wege zeigt. Eine Karte, die nur einen Weg zeigt, ist sehr problematisch. Vielleicht kennen Sie das ja: Sie haben einen Ausdruck von einem Routenplaner, der Ihnen genau den Weg zu Ihrem Ziel

beschreibt. An einer Kreuzung bogen Sie dann aber falsch ab – und waren hoffnungslos verloren. Es besteht keine Wahlmöglichkeit und keine Flexibilität. Je genauer die Karte ist und umso mehr Wege sie zeigt, desto mehr Möglichkeiten gibt es, ans Ziel zu kommen.

Flexibilität ist der Schlüssel zum Erfolg. Wenn wir nur eine Möglichkeit haben, auf ein Ereignis zu reagieren, sind wir sehr eingeschränkt in unserem Handeln. Bei starken Ängsten (Phobien) beispielsweise haben die Betroffenen in der angstauslösenden Situation nur eine Möglichkeit: Panik.

Jemand mit etwas weniger Angst hat schon zwei Möglichkeiten: Flucht oder Aushalten. Ohne Angst sind die Möglichkeiten vielfältig: Man kann möglicherweise die Situation sogar genießen!

Neue Wege erkunden

Die Möglichkeiten aber sind schon alle in der Welt vorhanden. Nur: Die mentalen Karten von der Welt zeigen diese Möglichkeiten oder zeigen sie nicht. Und da wir uns nach unseren mentalen Karten orientieren, können wir nur die Wege erkennen, die eingetragen sind.

Um unsere Wahlmöglichkeiten und unsere Erfolgchancen zu verbessern, müssen wir also unsere mentalen Karten auf den neuesten Stand bringen, indem wir immer wieder neue Wege erkunden und beschwerlich gewordene Wege als solche markieren.

NLP hilft Ihnen dabei, neue Wege gefahrlos zu erkunden und Ihre mentale Karte auf dem aktuellen Stand zu halten.

Der dritte Grundsatz

Jedem Verhalten liegt eine positive Absicht zugrunde. Bei den meisten Menschen löst diese Vorannahme des NLP beim ersten Lesen Erstaunen, Verwunderung, Ungläubigkeit oder sogar Ablehnung hervor. Wenn jemand beispielsweise gewalttätig ist – wo soll da die positive Absicht sein? Oder angenommen, ich will mit dem Rauchen aufhören: Ist es da nicht unsinnig anzunehmen, mein Raucherverhalten hätte eine positive Absicht?

In der Situation, in der sich ein Verhalten entwickelte, hatte es positive Auswirkungen – sonst wäre es ja nicht auf der mentalen Landkarte als ein Weg eingetragen worden, der vorteilhaft ist. Der Kettenraucher hat beispielsweise irgendwann

einmal die Erfahrung gemacht, dass sich eine Zigarette entspannend und konzentrationsfördernd auf ihn auswirkt. Die positive Absicht besteht also in seinem Fall darin, Entspannung und Konzentration zu fördern.

Die positive Absicht umleiten

Wenn man nun jemandem das Rauchen abgewöhnen will, muss man diese positive Absicht berücksichtigen. Man muss ihm also einen Weg zeigen, der diese positive Absicht verfolgt – aber nicht den bisherigen Weg über das Rauchen geht. Es ist von größter Wichtigkeit, die ursprüngliche positive Absicht hinter einem negativ bewerteten Verhalten zu erkennen, um ein neues Verhalten entwickeln zu können! Wird die positive Absicht außer Acht gelassen, wird immer ein innerer Widerstand bleiben, der den Versuch, den neuen Weg zu beschreiten, behindert. Im NLP werden wir daher immer versuchen, zuerst die positiven Absichten eines Problems herauszufinden.

Der vierte Grundsatz

Jede Erfahrung hat eine Struktur. Unsere Gedanken, Gefühle, Erinnerungen und Erfahrungen nehmen wir in der Regel als eine Ganzheit wahr. Wenn wir beispielsweise an unseren ersten Kuss denken, taucht in der Regel ein vielschichtiges Erinnerungsmuster auf: das Bild der geliebten Person, die Umgebung, das Gefühl der Berührung, die Stimme, das Kribbeln im Bauch, vielleicht sogar bestimmte Düfte. Je intensiver die Erinnerung ist, desto mehr Aspekte sind in dieser Erinnerung auch enthalten.

Jede Erfahrung ist jedoch strukturiert: Die Elemente sind die sinnlichen Wahrnehmungen. Sehen, Hören, Fühlen, Riechen und Schmecken sind Quellen der »Atome« unserer Erfahrungen. Das klingt vielleicht erst einmal völlig abstrakt und theoretisch. Doch die Konsequenzen sind enorm. Denn wenn jede Erfahrung eine bestimmte Struktur hat, kann auch jede Erfahrung durch eine Veränderung einzelner Elemente in ihrer Gesamtwirkung verändert werden. Diese Möglichkeit nutzt NLP, um angenehme Erinnerungen zu intensivieren, neue Erfahrungen angenehm zu machen, unangenehme Erinnerungen zu neutralisieren und um innere Kräfte zu wecken. Und umgekehrt funktioniert es auch: Wenn Ihre Lieblingsspeise mit einer geschmack- und geruchlosen Lebensmittelfarbe blau gefärbt würde, müssten Sie sich sehr überwinden, sie zu essen.

Alte Erfahrung in neuem Kontext

Sie denken wohl immer noch, dass das graue Theorie ist? Natürlich, denn Sie haben ja noch nicht die Erfahrung gemacht, wie Sie die Struktur der Erfahrung durch die Veränderung eines einzelnen Elements verändern können. Die kurze Übung (siehe Kasten), die der NLP-Mitbegründer Richard Bandler entworfen hat, zeigt es Ihnen.

Übung – die Musik zum Film

- Stellen Sie sich eine unangenehme Situation vor, die Sie einmal erlebt haben. Machen Sie sich einen inneren Film von dieser Situation. Stellen Sie sich diese so detailgetreu wie möglich vor: Was sehen, hören, spüren Sie?

Sehen Sie sich dann den inneren Film ganz genau an, und achten Sie auf Ihre Gefühle.

- Suchen Sie sich eine Musik aus, die den negativen Gefühlen völlig widerspricht: beispielsweise Trickfilmmusik, Zirkusmusik oder Tanzmusik. Sehen Sie sich Ihren inneren Film mit der unangenehmen Situation noch einmal an, während Sie dazu die gewählte Musik erklingen lassen. Wiederholen Sie das ein paar Mal.

- Sehen Sie sich nun den Film noch einmal ohne Musik an. Achten Sie auf Ihre Gefühle!

Bei 99 Prozent aller Menschen sind die negativen Gefühle jetzt verschwunden oder deutlich verringert – weil durch die Musik die Struktur der Erfahrung verändert wurde.

Der fünfte Grundsatz

Für jedes Problem gibt es eine Lösung. Im NLP gehen wir davon aus, dass es zu jedem, wirklich jedem Problem eine Lösung gibt. Ein wenig naiv? Keineswegs! Natürlich ist nicht jede Lösung, die wir uns für ein Problem vorstellen, auch realisierbar. Doch die scheinbare Unlösbarkeit eines Problems liegt nicht in dem Problem begründet, sondern in den Wegen zur Lösung, die wir sehen können. Ebenso wie Erfahrungen haben auch Probleme stets eine Struktur. Ein Problem steht wie eine Mauer vor uns auf unserem Weg; solange wir die Mauer als massives Hindernis sehen, können wir keine Lösung erkennen.

Wenn wir uns aber diese Mauer genau betrachten, können wir ihre Höhe, ihre Breite, ihr Material, ihren Aufbau betrachten – und es ergeben sich Wege, das Hindernis zu überwinden. Ist die Mauer wirklich so hoch, dass wir nicht hinüberklettern können? Ist es vielleicht ganz einfach, um die Mauer herumzugehen, einen Tunnel unter ihr zu graben, sie mit einem Fußtritt umzustößen oder ein Loch in sie zu schlagen? Oder ist vielleicht sogar eine Tür in der Mauer, die wir nur öffnen müssen, um unseren Weg fortzusetzen?

Ein Problem ist erst einmal ein Ereignis in der Welt. Für sich selbst ist nichts, was geschieht, ein Problem. Das Problem entsteht erst durch die Interpretation nach unserem Modell von der Welt, nach unserer mentalen Weltkarte. Wenn wir das wissen, werden wir Probleme nicht als unlösbar ansehen können, sondern ausprobieren, wie wir vorgehen könnten, damit das Problem sich auflöst.

Umorientierung auf Ziele

Lassen Sie uns noch einmal erwähnen, dass es im NLP darum geht, was funktioniert und nützt. Stellen Sie sich unter diesem Gesichtspunkt die Frage: Was bringt es mir zu glauben, ein Problem wäre unlösbar? Was bringt es, anzunehmen, jedes Problem hätte eine Lösung? NLP besteht zu einem großen Teil darin, den Wechsel von einer Problemorientierung hin zu einer Zielorientierung zu vollziehen.

Viele Menschen sind der Problemorientierung so sehr verhaftet, dass ihnen schon die Vorstellung, jedes Problem könnte eine Lösung haben, Unbehagen verschafft – ohne Problem als Leitfaden verlieren sie die Orientierung. Eine Problemorientierung führt zur aktiven Suche nach Problemen; die Zielorientierung führt zur Suche nach Zielen und Problemlösungen.

Der sechste Grundsatz

Jeder Mensch verfügt über alle Kräfte, die er braucht. Denken Sie jetzt: »Schön wär's!«? Ja, so schön ist es tatsächlich. Gerade Menschen, die mit sich selbst sehr unzufrieden sind, bezweifeln diese Grundannahme gern. Sie wollen glauben, dass ihnen von der Natur, von Gott, vom Schicksal etwas vorenthalten wurde. Doch jeder Mensch verfügt in der Tat potenziell über alle Möglichkeiten. Jeder war auch mal geduldig, stark, konzentriert, fröhlich, begeistert usw. In jedem schlummern ungeahnte Kräfte. NLP hilft dabei, diese Kräfte zu mobilisieren. Im NLP werden diese Kräfte meist „Ressourcen“ genannt.

Erinnern Sie sich noch an den vierten Grundsatz (jede Erfahrung hat eine Struktur)? Alle Ressourcen, über die ein Mensch verfügen kann, setzen sich aus den Elementen zusammen, die auch den Erfahrungen zugrunde liegen: den Wahrnehmungen. Aber über diese Elemente verfügt nun wirklich jeder Mensch! Das bedeutet, dass wir zumindest behaupten können, dass jeder Mensch die Grundlagen zu allen Ressourcen hat und sie aus den Elementen aufbauen kann. Aber tatsächlich wollen wir noch mehr behaupten, nämlich dass jeder Mensch diese Ressourcen bereits fix und fertig in sich trägt! Allein die Tatsache, dass auf manche Ressourcen weniger oft zugegriffen wird, lässt einige Menschen glauben, sie hätten diese Ressourcen überhaupt nicht. Doch auch der Unglücklichste war einmal glücklich und hat daher die Ressource „Glücksgefühle spüren“ in sich.

Verschüttetes reaktivieren

Jemand glaubt beispielsweise, er habe keine Geduld, kein Selbstbewusstsein, keinen Mut, keine Phantasie. Doch wenn man nachfragt, stellt sich heraus, dass das nicht stimmen kann. Denn wer kann von sich wirklich sagen, dass er niemals, bei keiner Gelegenheit, nicht eine Sekunde lang über diese Ressourcen verfügt hätte? Natürlich kann das niemand wahrheitsgemäß behaupten. Jeder Mensch hat irgendwann über diese Ressourcen verfügt, jeder war irgendwann einmal mutig, geduldig, selbstbewusst oder phantasievoll. Und jeder Mensch trägt diese Ressourcen immer noch in sich – nur wissen manche Menschen nicht, wie sie sie wieder hervorholen können. Mit NLP werden Sie lernen, alle Ressourcen, die Sie brauchen, wieder zu aktivieren.

Der siebte Grundsatz

Körper und Geist sind Teile eines Systems. Oft hört man, der Mensch habe Körper und Geist. Aber ist es nicht vielmehr so, dass der Mensch Körper und Geist *ist*? Die westliche Denktradition tendiert dazu, Körper und Geist als getrennte Systeme anzusehen. Ist das schon philosophisch schwierig, so hat es sich in der Medizin und in der Psychologie letztendlich als wirklich unbrauchbar erwiesen. Die rein mechanisch orientierte Medizin ist heute an ihren Grenzen angelangt.

Der Gedanke, dass Körper und Geist eng zusammenhängen, ist nicht neu. Aber erst seit einigen Jahrzehnten werden die Zusammenhänge auch systematisch erforscht. Die Psychosomatik, die sich mit den Zusammenhängen zwischen Seele

(Psyche) und Körper (Soma) beschäftigt, hat deutlich gemacht, dass viele Krankheiten nicht als rein körperlich verstanden werden können. Als gesichert gilt dies für Krankheiten wie Asthma, Bluthochdruck, chronische Magen-Darm-Erkrankungen oder rheumatische Arthritis.

Übung – Positive und negative Haltung

- Probieren Sie die negative Haltung: Lassen Sie Ihren Kopf sinken und Ihre Schultern nach vorne fallen, spannen Sie die Bauchmuskulatur leicht an, kneifen Sie die Augen etwas zusammen (so als ob Ihnen etwas ins Auge gekommen wäre), und ziehen Sie die Unterlippe nach unten. Atmen Sie dabei ganz flach.
- Testen Sie nun Ihren Gefühlszustand. Versuchen Sie, an etwas Schönes, Lustiges, Angenehmes, Freudvolles zu denken – und Sie werden sicherlich erstaunt feststellen, dass Sie dabei auf einen inneren Widerstand stoßen und es Ihnen nicht recht gelingt. Diese Haltung ist mit negativen Gefühlsmustern assoziiert; der körperliche Zustand hemmt positive Gedanken und Gefühle.
- Nun probieren wir das Gegenteil: die Positive Haltung. Entspannen Sie den Bauch, die Augen, die Stirn, heben Sie den Kopf, den Blick, die Augenbrauen und die Mundwinkel, nehmen Sie die Schultern zurück, und atmen Sie einige Male ein und aus. Wahrscheinlich werden Sie sofort spüren, wie diese Haltung positive Gefühle hervorruft. Tatsächlich werden Sie in dieser Haltung nur mit großer Anstrengung in der Lage sein, sich in negative Gedanken und Gefühle zu vertiefen.

Die Haltung beeinflusst die Stimmung

Eine noch neuere Forschungsrichtung, die Psychoneuroimmunologie, befasst sich mit den Zusammenhängen zwischen Gedanken, Gefühlen und körperlichen Prozessen. Dabei wurde zunehmend deutlich, dass Körper und Geist immer zusammenwirken. Heute wissen wir, dass jeder Gedanke und jedes Gefühl körperliche Veränderungen zur Folge hat. Aber auch umgekehrt gilt dies ebenso. Körper, Seele und Geist bilden ein Netz. Wenn man an einer Stelle zieht, verändert sich das ganze Netz. Immer!

Im NLP spielen diese Erkenntnisse eine wichtige Rolle. Einerseits werden durch Veränderung von Denkmustern körperliche Probleme verändert, andererseits aber auch durch die Kontrolle körperlicher Parameter, wie der Muskelspannung, Gefühle und Gedanken positiv beeinflusst. Mit einem kleinen Experiment (siehe Kasten Seite 19) können Sie das am eigenen Leib erfahren.

Der achte Grundsatz

Die Bedeutung jeder Kommunikation liegt in ihrem Ergebnis. Die herkömmliche Vorstellung von Kommunikation sieht in etwa so aus: Person A sendet Information und Person B empfängt diese Information. Mitunter wird es ein wenig komplizierter gemacht: A »kodiert« die Information, und B »entschlüsselt« sie.

Doch es ist viel schwieriger – und viel einfacher. Wir wollen uns hier einmal auf das Einfache beschränken. Überlegen wir doch, was bei einer (im Beispiel verbalen) Kommunikation geschieht.

- Person A bewegt ihre Lippen, die Schallwellen treffen auf das Ohr von Person B.
- Die Schallwellen werden in elektrische Impulse umgewandelt, die an das Gehirn von Person B geschickt werden.
- Person B reagiert nun – oder nicht.

Das Wesentliche ist die Reaktion von Person B. Sinnvoll ist die Kommunikation (für Person A) dann, wenn A etwas so sagt, dass Person B in (für Person A) wünschenswerter Weise reagiert.

Ist Ihnen aufgefallen, dass »Information« dabei überhaupt nicht vorkommt? Kein Wunder, denn Kommunikation beruht nicht auf der Übertragung von Information! Das ist zumindest die Sichtweise des Konstruktivismus, einer relativ neuen philosophischen Richtung. NLP ist in vielerlei Hinsicht vom Konstruktivismus beeinflusst.

In der Kommunikation zwischen Menschen kommt es bekanntermaßen sehr häufig zu Missverständnissen. Während der eine glaubt, er habe etwas eindeutig klargestellt (»eine Information übertragen«), spricht der andere, als hätte er die Botschaft nicht empfangen (hat er auch nicht!). Und schon nimmt das Unglück seinen Lauf. Wichtig ist nicht, was man selbst zu sagen glaubt, sondern was man will, das der andere versteht!

Hürden der Kommunikation

Ein ganz einfaches Beispiel: Jemand tritt auf Sie zu und sagt: »Konichi wa!« Wahrscheinlich werden Sie etwas verblüfft sein und keine angemessene Reaktion zeigen können. Der Japaner, der Sie mit »Konichi wa!« ansprach, glaubte, eine Begrüßung auszusprechen; aber seine Äußerung war nicht sinnvoll, um das angestrebte Ergebnis zu erreichen. Das wäre ihm mit den für ihn selbst eigentümlichen Lauten »gu-ten taak!« viel besser gelungen ...

In dem Beispiel ist die Schwierigkeit leicht zu verstehen, doch in der alltäglichen Kommunikation, in der die Kommunikationspartner scheinbar dieselbe Sprache sprechen, scheint es nicht so leicht einzusehen, dass hier genauso gilt: Die Bedeutung jeder Kommunikation liegt in ihrem Ergebnis!

Der neunte Grundsatz

Es gibt kein Scheitern, sondern nur Rückmeldungen. Eine der wichtigsten Botschaften des NLP lautet, dass es im Grunde niemals Versagen gibt. Ich erreiche ein Ergebnis, indem ich beginne zu handeln. Der Weg zum Ergebnis kann nur dann gefunden werden, wenn es immer wieder Rückmeldungen darüber gibt, ob die Zielrichtung noch stimmt. Nur durch solche Rückmeldungen sind Korrekturen möglich. Solange man sich in Bewegung befindet (und Leben ist Bewegung!), befindet man sich auf dem Weg zum erwünschten Ziel. Alles, was als Problem, Hindernis oder Scheitern bezeichnet wird, kann viel sinnvoller als Rückmeldung betrachtet werden – also als Hinweis darauf, wie effektiver vorgegangen werden sollte, um an sein Ziel zu gelangen. Menschen, die sich davor fürchten zu scheitern, erleben ständig innerliche Misserfolge. Daher tun sie nicht die Dinge, die zum Erfolg führen könnten. Die Angst zu versagen, ist eines der größten Hindernisse auf dem Weg zum Erfolg.

Schwierigkeiten bringen weiter

Schwierigkeiten als Scheitern anzusehen, bedeutet Stillstand. Schwierigkeiten als Rückmeldung zu betrachten, eröffnet dagegen neue Wege zum Ziel. Versuchen Sie doch einmal, das anhand eigener Erlebnisse nachzuvollziehen. Jeder Mensch kennt Umstände, in denen er Schwierigkeiten als wertvolle Rückmeldungen annahm. Denken Sie nur daran, wie Sie Lesen und Schreiben lernten. Stellen Sie sich nur vor, Sie hätten Ihr erstes Buch in die Hand genommen und festgestellt,

dass sie das einfach nicht können, was die Erwachsenen können. Die seltsamen Zeichen, die die Erwachsenen als Buchstaben bezeichnen, sagten Ihnen nichts. Stellen Sie sich vor, Sie hätten dies als Scheitern betrachtet und aufgegeben! Nur durch ständige Rückmeldungen haben Sie schließlich Lesen gelernt – nicht durch Scheitern an der Aufgabe.

Der zehnte Grundsatz

Wenn etwas nicht funktioniert, versuche etwas anderes. Dieser Grundsatz des NLP scheint Ihnen vielleicht unnötig, weil es doch selbstverständlich sein sollte, etwas anderes zu versuchen, wenn etwas nicht funktioniert. Nun, erstaunlicherweise sind viele Menschen aber manchmal äußerst beharrlich in dem, was sie tun – auch wenn es absolut und ganz offensichtlich nicht funktioniert. Sie tun etwas, was ihnen unangenehm ist, immer auf dieselbe Art und Weise. Kennen Sie solches Verhalten nicht auch von sich selbst? Beispielsweise beim Streit mit dem Partner, beim Aufstehen, beim Autofahren? Im Grunde hat jeder Mensch einige seiner Handlungen so automatisiert, dass er nicht einmal dann auf die Idee kommt, sein Vorgehen zu verändern, wenn er erkennt, dass es ihm Nachteile bringt.

NLP unterstützt Sie dabei, alte, ineffektive Verhaltens- und Denkmuster zu erkennen und zu verändern. Indem Sie angefangen haben, dieses Buch zu lesen und mit den vorgeschlagenen Übungen zu experimentieren, haben Sie bereits einen Schritt dazu getan, etwas anderes als bisher auszuprobieren. Übrigens: Die letzte Grundannahme des NLP bezieht sich durchaus auch auf NLP selbst – ja sogar auf die Grundannahmen. Wenn sich bestimmte Techniken als ineffektiv zeigen – probieren Sie andere. Sollte sich eine Grundannahme als unpraktisch erweisen – verändern Sie sie.

Mentale Anker

Eine der Grundtechniken des NLP ist das Ankern. Im NLP ist es manchmal wichtig, bestimmte komplexe Gefühlszustände schnell abzurufen. Das ist keine einfache Sache. Vor allem dann, wenn das Gefühl, das abgerufen werden soll, dem momentan aktuellen Gefühl völlig entgegengesetzt ist.

Mit der Ankertechnik geht das viel leichter. Das Ankern beruht darauf, dass wir ständig Verbindungen zwischen Ereignissen schaffen – auch zwischen Ereignissen, die erst einmal nichts miteinander zu tun haben.

Neue Auslöser für Reflexe

Stellen Sie sich folgendes Experiment vor: Der Versuchsleiter steht vor Ihnen und pustet mit einer Luftpumpe in unregelmäßigen Abständen etwas Luft auf Ihre Augen. Die natürliche Reaktion darauf ist ein automatischer Reflex, der Lidschlussreflex (der dazu dient, das Auge zu schützen). Nun nimmt der Versuchsleiter ein kleines Glöckchen, das er immer läutet, kurz bevor er Ihren Lidschlussreflex auslöst. Ein Glockenton hat natürlich mit dem Schließen Ihres Auges überhaupt nichts zu tun – und trotzdem: Wenn der Versuchsleiter nach einer Weile nur das Glöckchen läutet, ohne Luft auf Ihr Auge zu blasen, wird bei Ihnen ein Lidschlussreflex ausgelöst werden. (Wenn Sie das nicht glauben, können Sie dieses Experiment jederzeit mit jemandem durchführen.) Im NLP würde man sagen, dass ein Anker aufgebaut worden ist, mit dem der Reflex abgerufen werden kann. Das funktioniert aber nicht nur mit einfachen Reflexen, sondern ebenso mit Gefühlszuständen.

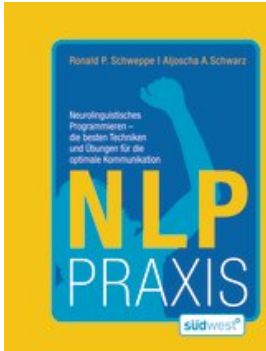
Glücksgefühle durch Positive Haltung

Sie haben in diesem Kapitel bereits einen solchen Anker kennen gelernt: die Positive Haltung. Dieser Anker ist nicht künstlich erzeugt, wie der Lidschlussreflex bei unserem Beispielerperiment, sondern ganz natürlich entstanden.

Positive Gefühle traten in der Vergangenheit meist gleichzeitig mit der Positiven Haltung auf. Bei intensiven Glücksgefühlen sind wir entspannter und atmen tiefer – die Positive Haltung ist aufrecht und entspannt und erleichtert die tiefe Atmung. Deshalb wird bei Glücksgefühlen die Positive Haltung bis zu einem gewissen Grad automatisch eingenommen. Andererseits sind bei der Positiven Haltung Durchblutung, Organfunktionen und die Atmung besser – und dies wiederum führt zu positiven körperlichen Wahrnehmungen. Positive Haltung und Glücksgefühle verstärken sich also gegenseitig. Jedes Mal, wenn positive Gefühle und Positive Haltung zusammen auftraten, wurde die Verbindung zwischen ihnen stärker – die Positive Haltung wurde immer mehr zu einem kraftvollen Anker.

Die Struktur der Persönlichkeit

Wir erleben uns selbst in der Regel als Einheit. Ich bin ich. Dennoch kennt jeder von uns Situationen, in der diese Einheit nicht so einheitlich ist. Sicherlich haben Sie auch schon einmal innere Konflikte erlebt: Sie wollten etwas und wollten es gleichzeitig nicht. Oder Sie haben etwas erreicht und sind doch unglücklich.



Ronald P. Schewpe, Aljoscha A. Schwarz

NLP Praxis

Neurolinguistisches Programmieren - die besten Techniken und Übungen für die optimale Kommunikation

eBook

ISBN: 978-3-641-03564-8

Südwest

Erscheinungstermin: März 2011

Die besten Techniken in exakten Anleitungen

NLP, neurolinguistisches Programmieren, ist eine erfolgreiche Methode, um Vorgänge im Gehirn über die Sprache zu beeinflussen. Damit können neue Fähigkeiten erworben und alte optimiert werden – zur Findung persönlicher Ziele, zur Motivation, zum Aufgeben schlechter Gewohnheiten, zur Kommunikationsverbesserung und zur Förderung der Gesundheit. Dieses Praxisbuch erklärt alle wichtigen NLP-Techniken ganz praxisnah. Damit jeder problemlos sein eigener NLP-Persönlichkeitstrainer werden kann.

Über die Autoren:

Aljoscha Schwarz und Ronald Schewpe sind international bekannte Autoren, die ganzheitliche Lebenskunst auf ebenso leichte wie effektvolle Art und Weise zu vermitteln verstehen. Zahlreiche Bestseller stammen aus ihrer Feder. Immer wieder gelingt es ihnen, mit Witz und Esprit die Schätze spiritueller Weltkultur griffig, originell und zeitgemäß darzustellen. Aljoscha Schwarz ist Diplompsychologe, Therapeut und Kampfkunstlehrer, Ronald Schewpe ist Orchestermusiker und Meditationslehrer. Das Autorenteam ist durch zahlreiche Veröffentlichungen und als Experten in Funk und Fernsehen bekannt.