

NLP 1

Einführung

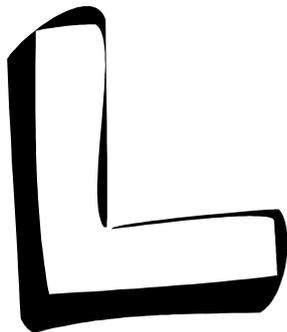


Inhaltsverzeichnis

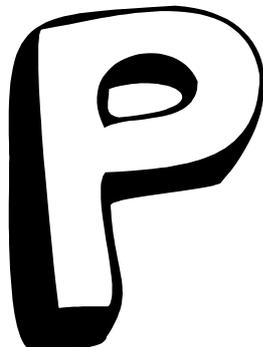
Wenn Du ein Schiff bauen willst...	4
Die Geschichte des NLP	5
NLP-Geschichte, Technik, Systematik	6
Grundannahmen des NLP	7
Die Landkarte ist nicht die Landschaft	9
Ein Modell für Veränderung	10
Die vier Stufen des Lernens	11
3 – Minuten – Seminar ... der ZOFF – Cocktail	12
Rahmen für NLP Interventionen	13
Botschaftsträger bei der Kommunikation	15
Wir behalten	16
Umwelt	17
Wir speichern und filtern	18
Zustände, Befindlichkeiten	19
Ein spezieller Zustand	20
Arbeitsblatt: Ressourcen erarbeiten und vertiefen	21
Repräsentationssysteme	22
Liste der Modalitäten	23
Die verschiedenen Repräsentationssysteme, Modalitäten	24
Ein Gespräch unter Kollegen	25
Formulierungen in unterschiedlichen Repräsentationssystemen	26
Arbeitsblatt: Repräsentationssysteme	27
Repräsentationssysteme	28
Die wohlgeformte Zielbestimmung	29
Ziele	30
Die wohlgeformte Zielbestimmung	31
Arbeitsblatt: Zielbestimmung	33
Rapport	34
Rapport	35
Rapport aufnehmen auf verschiedenen Ebenen	36
Möglichkeiten zum Herstellen von Rapport	37
Rapport herstellen über die Repräsentationssysteme:	38
Spiegeln – Führen / Pacing – Leading	39
Anker	40
Wohlgeformtes Ankern	41
Ankertechniken	42
Anker stapeln	43
Anker verschmelzen, Anker kollabieren, Anker ausgleich in der Gegenwart	44
Anker verschmelzen, Anker kollabieren, Anker ausgleich in der Gegenwart	45
Chaining - Anker verketteten	46
In Kurzform Chaining	47
NLP Bücherliste für Einsteiger	48

**Neuro:**

Durch die fünf Sinne (sehen, hören, fühlen, schmecken, riechen) aufgenommene externe Ereignisse und interne Ereignisse werden vom Nervensystem als Information wahrgenommen und verarbeitet.

**Linguistisch:**

Die neuronalen Prozesse werden sinnlich (nonverbal) und sprachlich (verbal) repräsentiert:
Sinnlich: Bild, Ton, Empfindung/Emotion, Geruch, Geschmack
sprachlich: mehr oder weniger abstrakte oder sinnlich erlebnishafte Wörter und Sätze.

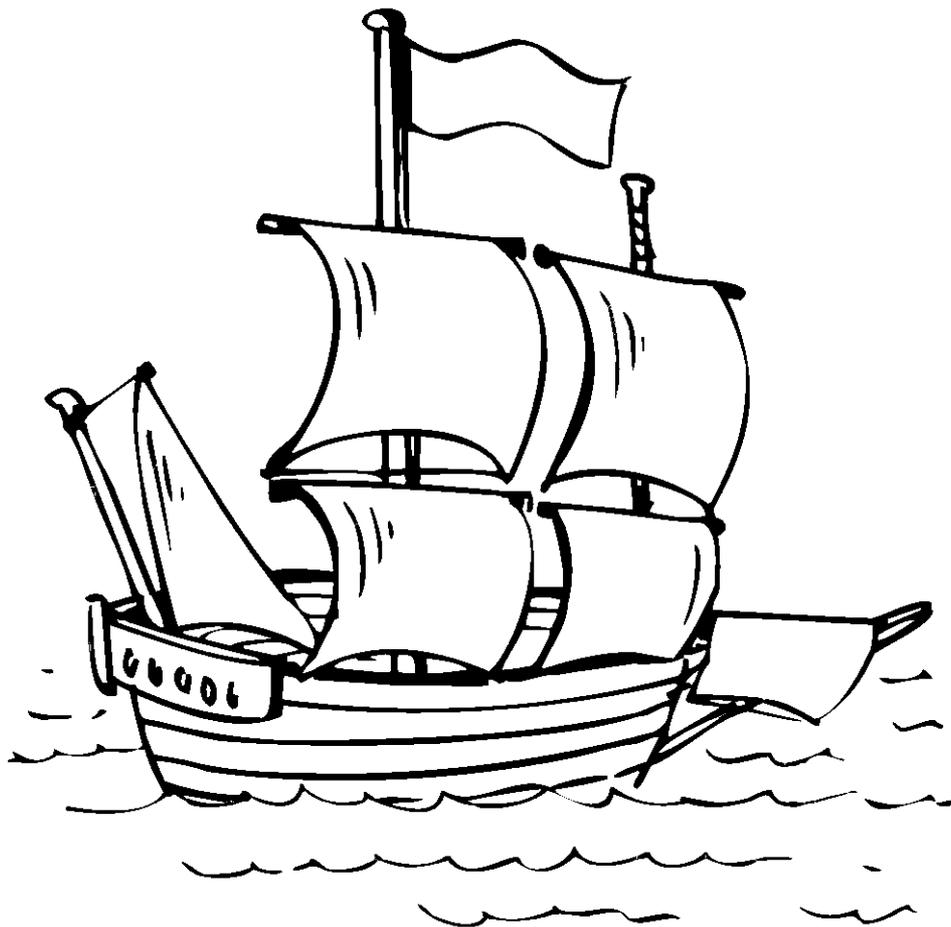
**Programmieren:**

Steht für den Prozess der Entwicklung und Veränderung der neuronal festgelegten Denkgewohnheiten und Verhaltensmuster (Programme). Auf der Ebene der Repräsentationssysteme werden NLP-Techniken eingesetzt. Neuronale Verknüpfungen und damit einhergehende Verhaltensprogramme werden verändert oder stabilisiert. Dies geschieht auf Grundlage der eigenverantwortlichen Zielsetzung des Klienten.

Wenn Du ein Schiff bauen willst...

Wenn Du ein Schiff bauen willst,
so trommle nicht Männer zusammen, um Holz zu beschaffen,
Werkzeuge vorzubereiten, Aufgaben zu vergeben und die Arbeit
einzuteilen, sondern lehre die Menschen die Sehnsucht nach dem
weiten, endlosen Meer.

Antoine de Saint-Exupéry



Die Geschichte des NLP

NLP-Geschichte, Technik, Systematik

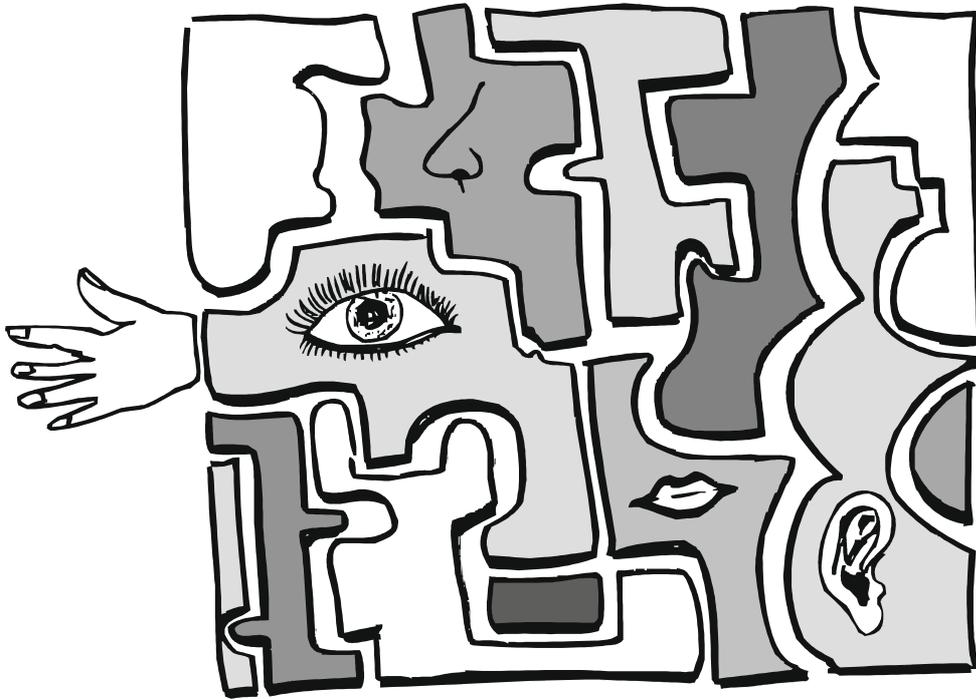
Grundannahmen des NLP

	Vorannahmen des NLP	Mögliche Fragen	Eigene Fragen
1.	"Die Landkarte ist nicht die Landschaft. Jede Person hat ihr eigenes Modell der Welt. Die Wirklichkeit ist immer das, wofür ein Mensch sie hält und wie ein Mensch sie wahr nimmt .	Wie genau gehe ich dabei vor, etwas (Landschaft) wahr zu nehmen (Landkarte)? Z.B. meinen Partner, meine (Zusammen) Arbeit, mein Kind, meinen Urlaub, meine Heimatlandschaft (= Beispiele für "Landschaft")?	
2.	Das Verhalten eines Menschen richtet sich nach seinem Modell der Welt und nicht danach, wie die Welt "wirklich" ist.	Wie nehme ich wahr , so dass z.B. mein Partner, meine Arbeit, mein Kind....in einer bestimmten (von mir wahrgenommenen und empfundenen) Weise auf mich ein- wirken , für mich „ Wirklichkeit “ werden?	
3.	Es gibt keine richtigen und falschen Modelle (Landkarten) der Welt.	Wie kann ich meine Landkarten und Modelle von der „Wirklichkeit“ so erweitern, bereichern, verändern, dass sich auch meine/unsere Lebenschancen verbessern? Wie erhalte ich neue hilfreiche Möglichkeiten, den gleichen Sachverhalt oder die gleiche Person oder die gleiche Situation anders wahr zu nehmen ?	
4.	Menschen treffen zu jedem Zeitpunkt die beste Entscheidung, die ihnen – auf Grund ihrer Modelle der Welt und der Situation - möglich ist.	Wie kann ich die Qualität meiner Entscheidungen verbessern, indem ich meine Modelle (Landkarten, Wahrnehmungsweise) der Welt verbessere?	
5.	Jeder Mensch ist einzigartig und hat besondere Fähigkeiten, Ideen und Visionen.	Wie respektiere ich bei meiner „Einzig- Art -igkeit“ die Einzigartigkeit anderer Menschen?	
6.	Für jedes Problem gibt es (mindestens) eine Lösung (ein wünschenswertes Ergebnis).	Gibt es für jedes wünschenswerte Ergebnis nicht mindestens 3 Möglichkeiten? Warum nur zwei oder eine, warum nicht vier oder fünf oder...?	

	Vorannahmen des NLP	Mögliche Fragen	Eigene Fragen
7.	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.	Wie gebe ich effizientes Feedback, das mir / uns dient und den anderen respektiert?	
8.	Das Verhalten einer Person ist von der Absicht der Person zu trennen. Hinter jedem Verhalten steht (letztlich) eine positive Absicht.	Was ist die (letztlich) positive Absicht des von mir missbilligten, abgelehnten, verurteilten Verhaltens?	
9.	Die Bedeutung jeder (beabsichtigten und unbeabsichtigten, bewussten oder unbewussten) Botschaft ist die Reaktion, die sie bei anderen auslöst. Die Absicht des Kommunikators ist nicht die Bedeutung seiner Kommunikation.	Wie sende ich verbal und nonverbal, bewusst und unbewusst Botschaften? Wie erkenne ich verbale und nonverbale Unstimmigkeiten zwischen Botschaft und Intention bei mir / bei anderen?	
10.	Lerne neue Möglichkeiten dazu, nimm keine weg. Es geht darum, neue Wahlmöglichkeiten zu schaffen und alte Begrenzungen aufzuheben.	(Wie) nehme ich Grenzen wahr? Welche möchte ich aufheben, erweitern? Welche sinnvollerweise beibehalten?	
11.	Wenn etwas nicht funktioniert: Hör damit auf und probier etwas Neues.	Habe ich einen problem- oder einen lösungsorientierten Zugang zur Welt?	
12.	Es gibt keine Fehler – es gibt Feedback.	Wie lerne ich leichter lustvoll NLP?	

Die Landkarte ist nicht die Landschaft

Die Landkarte determiniert unsere Verhaltensweisen - Wir determinieren die Landkarte.



Realität ist nicht festgelegt.

Die Realität ist ein Puzzle, das jeder von uns auf seine Weise zusammensetzt.
Das Puzzle enthält unendlich viele Möglichkeiten und Lösungen.

Erfahrungen werden in unserem Gehirn als Bilder, Geräusche (Klänge), Gefühle, Gerüche und Geschmäcke kodiert.

Wir nennen diese Kodierung unsere Landkarte der Realität.

Unsere Landkarten der Realität sind unsere persönlichen Interpretationen von Erfahrungen, vermischt mit Gleichnissen und Metaphern.

Die Landkarten in unserem Gehirn sind nicht die Realität so wie die Landkarte nicht das Gebiet ist.

Ein Modell für Veränderung

Die vier Stufen des Lernens

Die 4 Stufen des Lernens	Nicht können, nicht wissen, Inkompetenz	Können, wissen, Kompetenz
unbewusst	unbewusste Inkompetenz 1	unbewusste Kompetenz 4
bewusst	bewusste Inkompetenz 2	bewusste Kompetenz 3

3 – Minuten – Seminar ...



Rahmen für NLP Interventionen

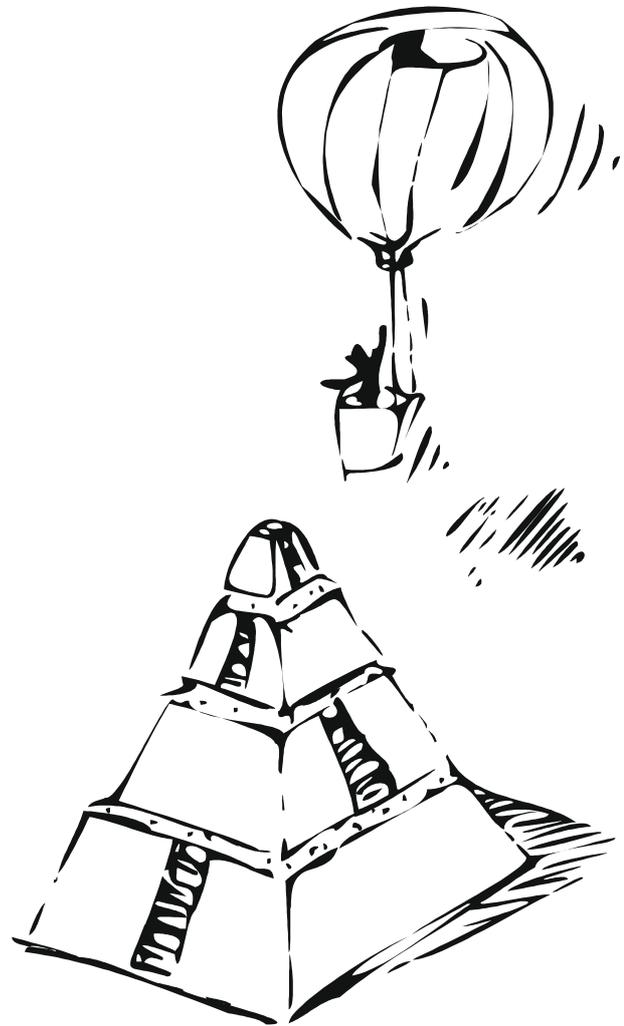
... wir tun es ohnehin, wenn wir effektiv kommunizieren

Methode, Instrument, Modell, Intervention

Öko – Check

Ziel

Rapport.....



Es gilt im NLP der Satz: „Rapport vor Intervention.“

Rapport ist das Herzstück des NLP. Erst wenn A und B einen für beide Seiten akzeptablen "Kontakt/Arbeitsvertrag" ausgehandelt haben, kann der Rapport tragen und das Ziel besprochen werden.

Das Ziel ist der permanent und von B „penetrant“ verfolgte Orientierungsmaßstab für den Interventionsprozess. Nur wenn Zielklarheit besteht, kann es eine Richtung geben. Diese Richtung kann sich jedoch im Prozess immer wieder ändern. Diese Änderungen sind erwünscht und werden als Weiterentwicklung betrachtet. Sie machen den Prozess ökologisch.

NLP als systemisches Veränderungsmodell ist während aller Veränderungsprozesse hochsensibel für die Ökologie des Gesamtsystems. Was für einen Teil der Person sinnvoll und wünschenswert erscheint, kann für die Gesamtperson von Nachteil sein. Dies zu berücksichtigen, ist einer der Hauptschwerpunkte der Interventionen.

Die dauernde Betrachtung der Ökologie bei aller Veränderungsarbeit gilt nicht nur für das intrapsychische System (die Einzelperson), sondern auch für Familien, Gruppen, Teams, Unternehmen etc. Jeder Einstieg in ein NLP-Modell erfolgt über die drei Parameter:

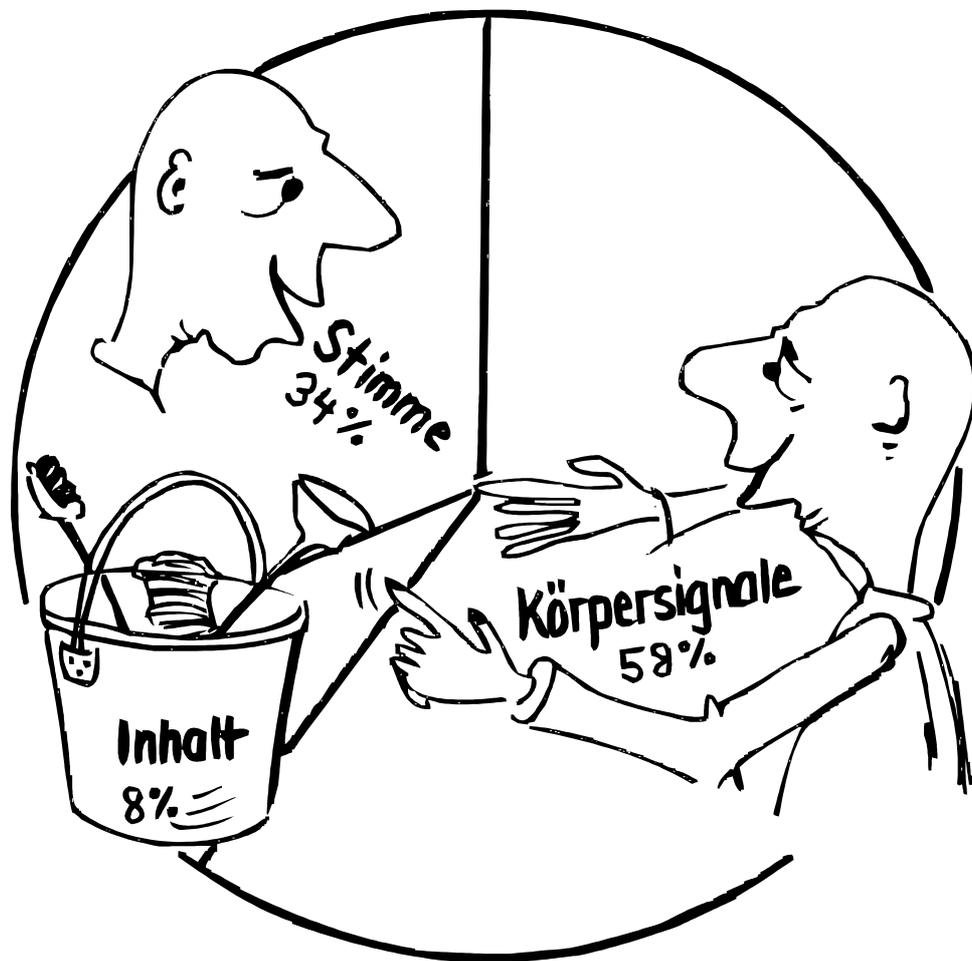
Rapport – Ziel – Ökologie

Ist einer der drei Parameter gestört oder unklar, gehe ganz „nach unten“ (siehe Pyramide) zurück und schau nach:

- Trägt der Rapport?
- Wie heisst das Ziel?
- Ist das, was wir zur Zeit tun, ökologisch, oder sollte vorher ein anderes Ziel bearbeitet werden?

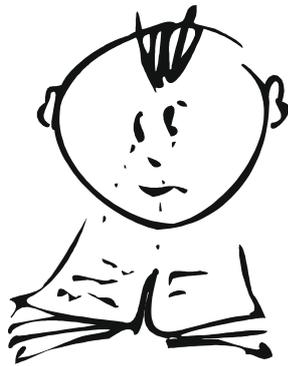
Die Frage nach der Ökologie einer Veränderung ist auch immer eine Frage nach der sinnvollen Reihenfolge von Veränderungen, da man für das stimmige „Lebenkönnen“ mancher Ziele bestimmte Dinge vorher tun oder lernen muss, um das entsprechende Verhaltensrepertoire dafür zu haben.

Botschaftsträger bei der Kommunikation



Denkmuster beeinflussen den Klang der Stimme und die Körpersignale.

Wir behalten



10 %
von dem, was wir **lesen**



50 %
von dem, was wir **hören + sehen**



20%
von dem, was wir **hören**



70 %
von dem, was wir **selber sagen**



30 %
von dem, was wir **sehen**



90%
von dem, was wir **selber tun**

Umwelt

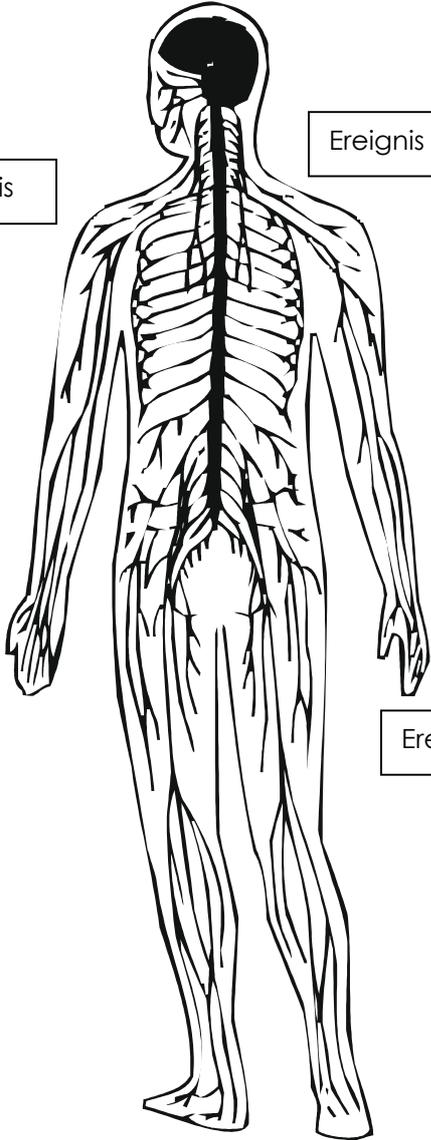
Ereignis

Ereignis



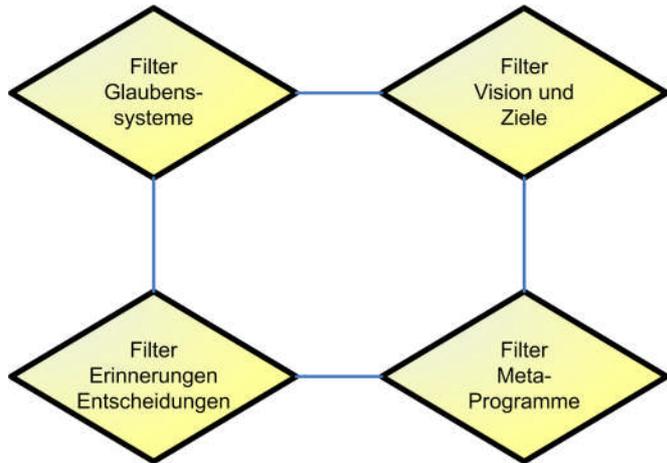
Ereignis

Ereignis



Ereignis

Prozess der Modellbildung Generalisieren, Tilgen, Verzerren

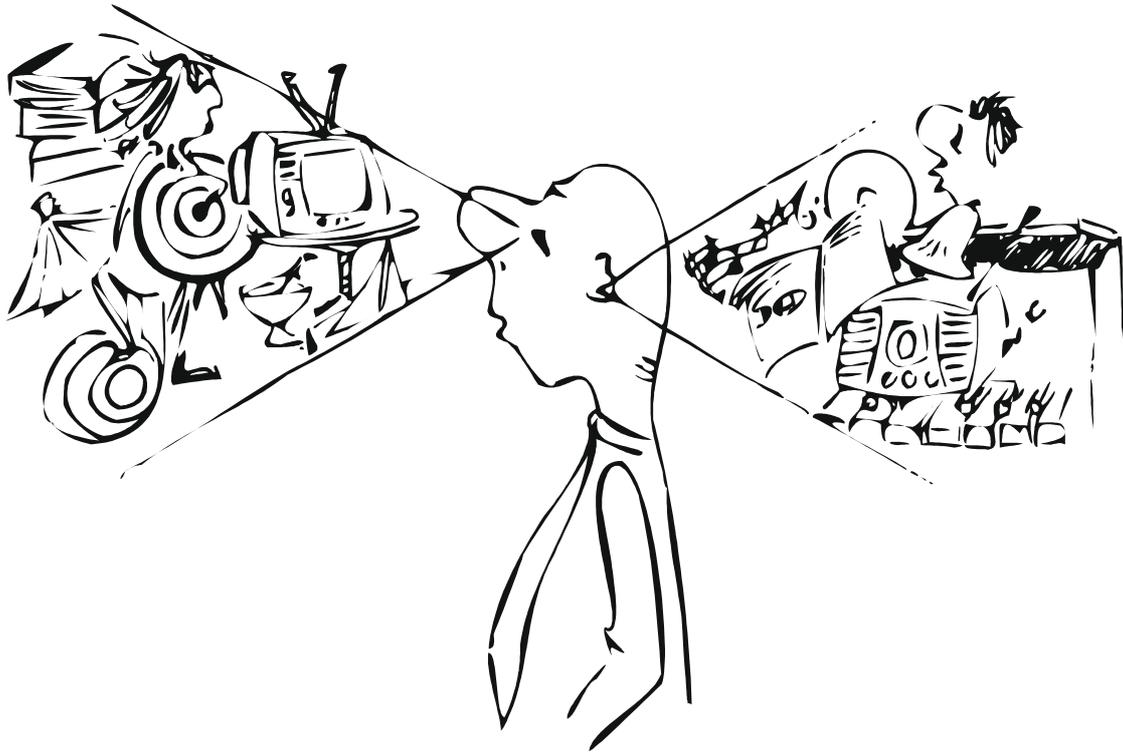


Ereignis

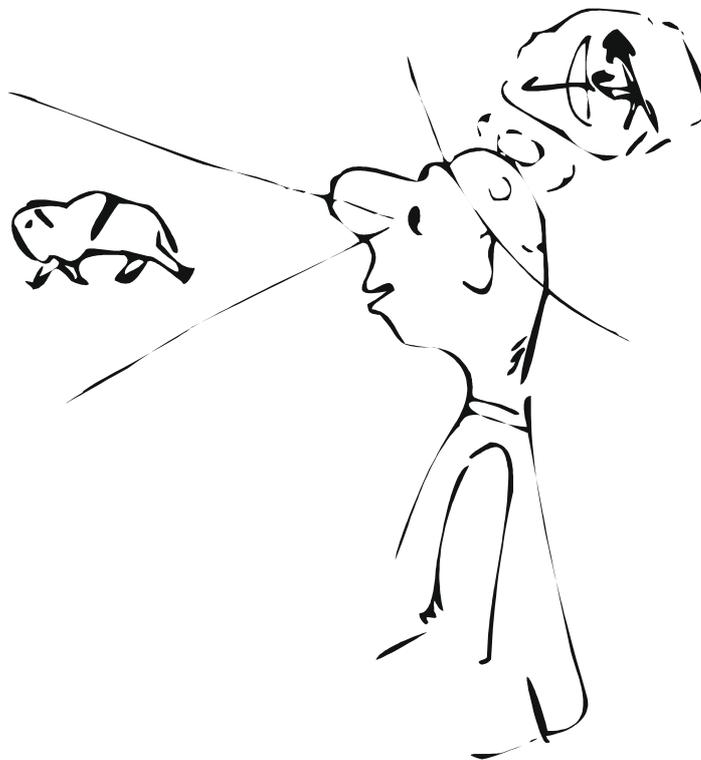
Ereignis

Umwelt

Wir speichern und filtern

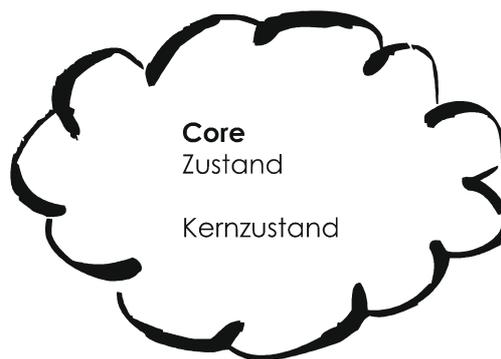


Wir wählen aus, was wir sehen, hören und fühlen.

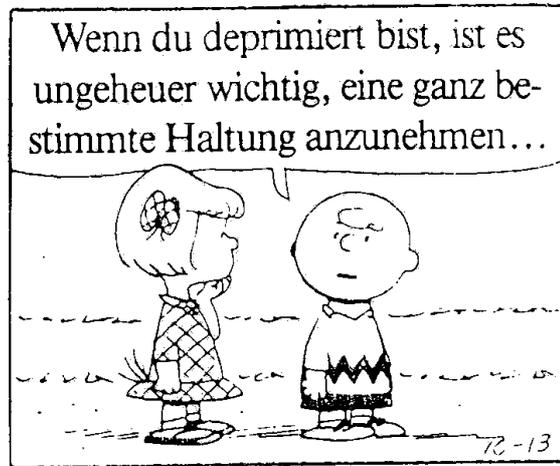


Die Auswahl der Wahrnehmungen wird durch unser Ziel determiniert.

Zustände, Befindlichkeiten



Ein spezieller Zustand



Arbeitsblatt: Ressourcen erarbeiten und vertiefen

1. Erinnere Dich an eine Situation, in der Du das Gefühl von Freude, Wohlbefinden, Kraft, Ruhe, Glücklichkeit, erlebt hast!
Nenne ein Kennwort für diese Situation:.....

2. Lass Dich damit durch folgende Fragen begleiten!

Bist Du:	<input type="checkbox"/> allein	<input type="checkbox"/> zu zweit	<input type="checkbox"/> mit mehreren
	<input type="checkbox"/> aktiv	<input type="checkbox"/> passiv	<input type="checkbox"/> im Freien
	<input type="checkbox"/> in einem Raum	<input type="checkbox"/> assoziiert	<input type="checkbox"/> dissoziiert
Zeit:	<input type="checkbox"/> frühe Vergangenheit	<input type="checkbox"/> nahe Vergangenheit	<input type="checkbox"/> Gegenwart
	<input type="checkbox"/> nahe Zukunft	<input type="checkbox"/> ferne Zukunft	<input type="checkbox"/>

Was genau ist wesentlich beteiligt, dass Du diese Situation auf diese Weise ressourcenvoll erlebst?

<input type="checkbox"/> Personen	<input type="checkbox"/> Natur	<input type="checkbox"/> Dinge	<input type="checkbox"/> dieser bestimmte Ort	<input type="checkbox"/> Informationen
<input type="checkbox"/> Können	<input type="checkbox"/> Wissen	<input type="checkbox"/> körperliche Aktivität	<input type="checkbox"/> Atmosphäre	<input type="checkbox"/> Töne/Geräusche
<input type="checkbox"/> Musik	<input type="checkbox"/> Stille	<input type="checkbox"/> Farben/ Licht	<input type="checkbox"/> Duft/Geruch	<input type="checkbox"/> Gefühle

ist noch etwas anderes massgebend beteiligt

Wie nimmst Du Deine Umgebung wahr? Eher ... oder eher ...

dunkel	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	hell	schwarz/weiss	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	farbig
Farben	Detail	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Überblick	
klein	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	gross	diffus	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	klar
Bild	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Film	weit weg	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	nah
laut	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	leise	tiefe Töne	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	hohe Töne
Geruch	Geschmack		
Format: offen	<input type="checkbox"/>	geschlossen	Format:	quadratisch / rechteckig / rund

Beschreibe die Wirkung auf Deine körperliche Befindlichkeit, auf Deine Gefühle, auf Dein Körpergefühl!

.....

.....

.....

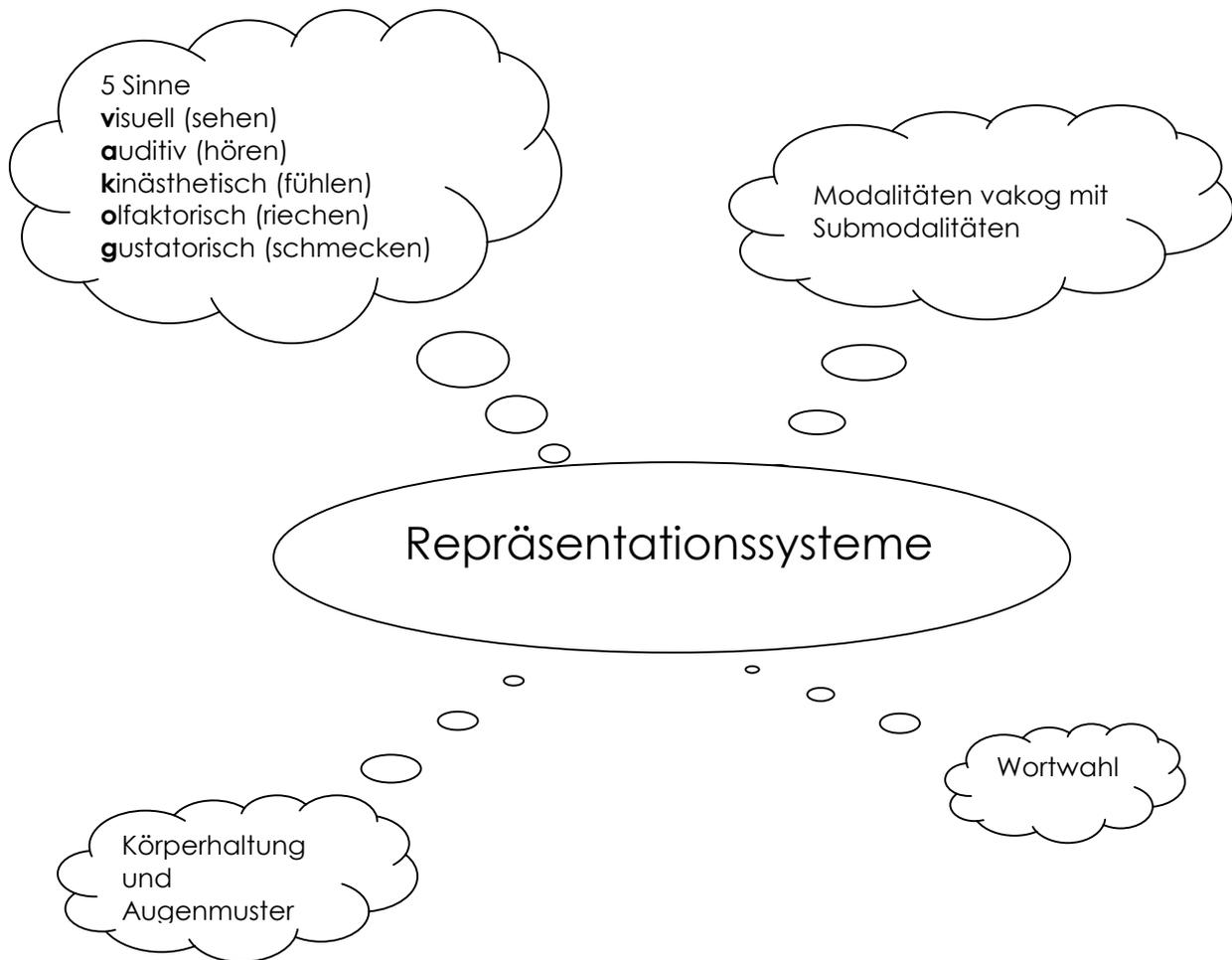
Welche Qualitäten passen zu diesem Gefühl?

kalt	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	warm	still	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	bewegt
ruhig	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	pulsierend	schwer	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	leicht
eng	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	weit	Teil im Körper	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	ganzer Körper

In welcher Richtung im Raum nimmst Du dieses Ereignis wahr? / Bildrichtung?

<input type="checkbox"/> vorne links	<input type="checkbox"/> vorne Mitte	<input type="checkbox"/> vorne rechts
<input type="checkbox"/> hinten links	<input type="checkbox"/> hinten Mitte	<input type="checkbox"/> hinten rechts
<input type="checkbox"/> senkrecht	<input type="checkbox"/> gekippt	<input type="checkbox"/> anders: ...

Repräsentationssysteme



Liste der Modalitäten

visuell	auditiv	kinästhetisch	olfaktorisch / gustatorisch
Bild	Lied	berühren	schmecken
klar	Note	anfassen	sauer
Fokus	Akzent	werfen	riechen
Perspektive	klingeln	erfühlen	würzig
sehen	brüllen	begreifen	bitter
Blitz	knurren	rühren	salzig
hell	Ton	auffallen	ätzend
Ausblick	singen	beeindrucken	duftend
Schauspiel	Klang	bewegen	stinkend
Einblick	hören	Schlag	süss
Vorschau	klarer Ton	tasten	riechen
kurzsichtig	sagen	Wirkung	Geruch
farbig, rot, blau, ...	schreien	Hieb	Geschmack
Horizont	klicken	klopfen	wittern
veranschaulichen	Störung	reiben	schnuppern
skizzieren	rasseln	zusammenstossen	appetitlich
malen	fragen	zerschmettern	geschmackvoll
Wolke	Akkord	schärfen	verräuchert
klären	kreischen	berührbar	scharf
Grafik	harmonisieren	kriechen	herb
Perspektive	Note (Musik)	reizen	knackig
zeigen	kichern	kitzeln	Nachgeschmack
zur Schau stellen	Stimme	rütteln	munden
abbilden	komponieren	packen	pikant
Bildschirm	alarmieren	fragen	näseln
beobachten	taub	Standpunkt	fad
in Sicht haben	die Ohren spitzen	Gefühl	erdig
einsehen	unerhört	Hitze	blumig
dunkel – hell	sozusagen	schliessen	parfümiert
Überblick	antworten	festhalten	vollmundig
düster	es macht klick	wegstossen	ekelerregend
glänzend	Stimmung	Eindruck	anrühlich

Welche Worte Du auswählst, trägt zur Struktur der Wahrnehmung Deiner Welt bei.

Formulierungen:

	V	A	K	O	G		V	A	K	O	G
Etwas in den Griff bekommen	<input type="checkbox"/>	Eine gesalzene Rechnung	<input type="checkbox"/>								
Die Arbeit anpacken	<input type="checkbox"/>	Eine bittere Pille	<input type="checkbox"/>								
Eine süsse Person	<input type="checkbox"/>	Jemandem unter die Arme greifen	<input type="checkbox"/>								
Die Hand ins Feuer legen	<input type="checkbox"/>	Eine glänzende Idee	<input type="checkbox"/>								
An der Nase herumführen	<input type="checkbox"/>	Etwas in Aussicht haben	<input type="checkbox"/>								
Eine Sache ins Rollen bringen	<input type="checkbox"/>	Eine pikante Angelegenheit	<input type="checkbox"/>								
Die Schnauze voll haben	<input type="checkbox"/>	Etwas begriffen haben	<input type="checkbox"/>								
Jemanden nicht riechen können	<input type="checkbox"/>	An der Oberfläche kratzen	<input type="checkbox"/>								

Die verschiedenen Repräsentationssysteme, Modalitäten

Visuelle Modalität

Im Schlaglicht der Affäre der doppelten Abrechnungen war es möglich, noch andere zwielichtige Praktiken ans Tageslicht zu fördern. Sollte das der Direktion vor Augen kommen, dann ist jetzt schon klar ersichtlich, dass der Personalchef Aussichten hat auf einen Untersuchungsantrag, um diese Affäre einmal gründlich zu durchleuchten.

Auditive Modalität

Nach dem ersten Paukenschlag dieser Affäre der doppelten Abrechnungen, wurden Gerüchte um weitere Fälle von Veruntreuung immer lauter. Sollte das alles der Direktion zu Ohren kommen, wird sie garantiert die ganze Wahrheit hören wollen und mit dem Personalchef ein paar Takte reden, damit der das Ende der Geschichte einläutet.

Kinästhetische Modalität

Diese traurige Geschichte der doppelten Abrechnungen machte es möglich, noch andere Fälle von Veruntreuung hervorzukehren. Da ist es begreiflich, dass es der Direktion sehr am Herzen liegen muss, nach der ganzen Wahrheit zu suchen. Sie wird wohl auf den Personalchef eindringen, damit er die ganze Sache in die Hand nimmt.

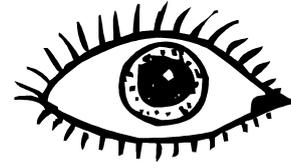
Geruchs-Geschmacks-Modalität

In dieser ekelerregenden Affäre doppelter Abrechnungen mischt sich noch der üble Geruch weiterer, genauso unappetitlicher Fälle von Veruntreuung. Das dürfte kaum nach dem Geschmack der Direktion sein; daher wird sie garantiert den Personalchef beauftragen, mal seine Nase in die anrühige Geschichte zu stecken.

Ein Gespräch unter Kollegen

Herr V:

"Also früher sah alles hier ganz anders aus, aber jetzt haben wir überhaupt keinen Durchblick mehr. Ich glaube, wir müssen zu der Einsicht kommen, den anderen wieder mehr Einblick in die Sachlage zu ermöglichen. Sonst sehe ich da schwarz. Wir können doch nicht zusehen, wie nach und nach die Sache immer undurchsichtiger wird."

**Herr A:**

"Also für mich klingt das etwas zu pessimistisch. Wir haben doch früher verstanden, diese Dinge im Einklang mit Abteilung XY zu lösen. Und ohne jemandem nach dem Mund zu reden, möchte ich noch einmal deutlich sagen, dass wir diese unabgestimmte Vorlage noch einmal besprechen müssen, damit sie nicht sang- und klanglos untergeht."

**Frau K:**

"Mein Standpunkt in dieser Sache ist noch nicht fest. Die unumstösslichen Meinungen, die die Kollegen da vertreten, daran kann man doch sicherlich noch rütteln. Wir müssen uns der Tatsache stellen, dass wir alle einen Schritt nach vorn machen müssen und die Sache noch einmal völlig neu angehen sollten."



Formulierungen in unterschiedlichen Repräsentationssystemen

Allgemeine Bedeutung	visuell	auditiv	kinästhetisch
Ich verstehe Dich.	Ich sehe was Du meinst.	Das klingt stimmig.	Ich habe das Gefühl, zu wissen, was Du meinst.
Ich möchte Dir etwas mitteilen.	Ich möchte, dass Du es Dir ansiehst.	Ich möchte ausdrücklich betonen.	Ich möchte es Dir begreiflich machen.
Verstehst Du, was ich Dir mitteilen will?	Kannst Du Dir ein Bild davon machen?	Klingt das vernünftig?	Begreifst Du das?
Ich weiss, dass es wahr ist.	Es gibt nicht den Schatten eines Zweifels.	Stimmt Wort für Wort.	Da gibt es nichts daran zu rütteln.
Ich bin mir dessen nicht sicher.	Das kommt mir etwas verschwommen vor.	Das klingt nicht sehr überzeugend.	Ich kann Dir nicht folgen.
Ich finde nicht gut, was Du tust.	Ich sehe trübe Aussichten für Dich.	Das findet bei mir überhaupt keine Resonanz.	Damit kannst Du bei mir nicht landen.
Bist Du einverstanden?	Ist Dir klar, was ich Dir gezeigt habe?	Ist das für Dich auch stimmig?	Ist das Deinem Gefühl nach richtig?
Das ist eine gute Sache.	Ich finde das eine glänzende Idee.	Das wird auf Anklang stossen.	Da kommt etwas ins Rollen.

Arbeitsblatt: Repräsentationssysteme

Formuliere die folgenden Sätze in ein anderes Repräsentationssystem um:

Beispiel:

V Ich sehe das genauso wie Du.

A Ich stimme Dir zu.

K Ich empfinde das genauso wie Du.

Das war eine rauschende Ballnacht.

In dieser Veranstaltung ist alles in Einklang.

Wir hatten guten Kontakt zueinander.

Vor der Verabredung hatte ich ein prickelndes Gefühl im Magen.

Ich konnte den damaligen Nachbarn nicht riechen.

Das ist eine glänzende Idee!

Repräsentationssysteme

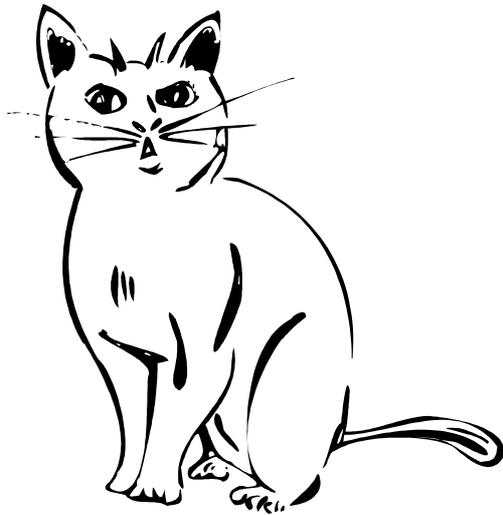
Hinweise auf die unterschiedlichen Repräsentationen

	Bewegung + Körperhaltung	Stimme + Tempo + Atmung	Lokalisierung des Prozesses	Aussagen (verwendete Begriffe)
visuell 	Grundsätzlich eher ruhig Nach oben gerichtete Bewegungen Die Armbewegungen meist oberhalb der Schultern Kopf nach oben gerichtet	Sehr schnell Eher hohe Tonlage Eher flache Atmung Kurze Unterbrechungen	Bewegungen und Veränderungen im Augenbereich, z.B. Blinzeln, Zinkern, Hochziehen der Augenbrauen	Sehen, konzentrieren, betrachten, beobachten, sich vorstellen, enthüllen, bemerken, scheinen, klar, trüb, usw.
auditiv 	Kopf leicht geneigt Handbewegungen zwischen Brust und Hüfte Hände oft in der Nähe der Ohren „Telefonposition“ Oft auf einem Bein stehend Ein Ohr ist dem Sprecher zugewandt Finger klopfen gerne „Rhythmus“	Wie ein Metronom, gleichmässig Rhythmisches Tempo Mittlere Tonlage Atmung mit Zwerchfell Oft betontes Ausatmen, als ob die Person reden würde	Bewegungen und Veränderungen um Mund und Ohren Ausrufe wie „ah“, „hmm“	Hören, zuhören, es klingelt, der Groschen fällt, sagen, sprechen, sich reimen, reden, usw.
Kinästhetisch 	viel Bewegung Fallende Schultern Entspannte Muskeln Gesten im unteren Bereich Blickrichtung nach unten	Sehr langsam mit Pausen (spürt erst nach) Eher tiefere Tonlage Bauchatmung	Bewegungen und Veränderungen vom Hals abwärts Intensive Gefühle	Begreifen, erfassen, fühlen, handhaben, „ich pack's an“, usw. handlungsorientierte Worte

Die wohlgeformte Zielbestimmung



Ziele



„Würdest Du mir bitte sagen, wie ich von hier aus weitergehen soll?“

Das hängt zum grössten Teil davon ab, wohin Du möchtest“, sagte die Katze.

„Ach, wohin ist mir eigentlich gleich ...“, sagte Alice.

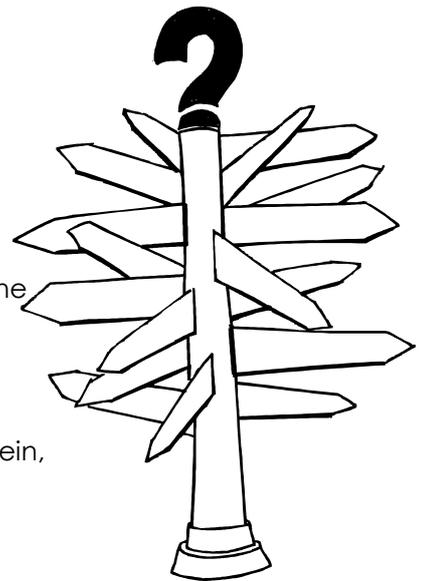
„Dann ist es auch egal, wie Du weitergehst“.
sagte die Katze.

Lewis Carroll

Es ist notwendig, ein Ziel zu definieren. Wer das Ziel nicht kennt, kann den Weg nicht finden. Nur wenn Zielklarheit herrscht, weiss ich, ob überhaupt relevant ist, was ich tue.

Kriterien einer wohlgeformten Zielbestimmung:

1. Hirngerecht formulieren:
Was will ich, ausgedrückt in positiven Formulierungen, also keine Verneinungen und Negationen.
Quantifizierbar: wieviel genau?
2. Selbst erreichbar:
Mindestens der erste Schritt muss von mir selbst durchführbar sein, in meiner Kontrolle sein, nicht abhängig anderer.
Eigenverantwortung.
3. Zielzustand vakog erleben:
Was und wie sehe, höre, spüre, rieche, schmecke ich, wenn ich das Ziel erreicht habe? (Schnupperlehre)
4. Kontext:
Für welchen Kontext habe ich dieses Ziel gewählt?
Wo genau? Mit wem? Wann? – Wo / mit wem nicht?
5. Ökologie:
Welches sind die Folgen, wenn ich das Ziel erreicht habe?
Welche Vorteile? Was gewinne ich? – Welche Nachteile? Was gebe ich auf?
Sind irgendwelche Einwände wahrnehmbar? Welche Auswirkungen hat das erreichte Ziel auf meine Umwelt?
6. Test:
Woran merke ich, dass ich das Ziel erreicht habe? Sinnlich konkret.



Die wohlgeformte Zielbestimmung

1. Hirngerecht formulieren:

Unser Gehirn kann Negationen nicht verstehen. Denke an irgend etwas – nur nicht an den Eiffelturm. – – – Du merkst!

Stell Dir vor, Du machst eine Einkaufsliste und notierst alles, was Du nicht einkaufen möchtest...

Das Ziel soll ausgedrückt werden in: Was will ich, sprachlich in positiven Formulierungen, also keine Verneinungen, Negationen, „un- – Wörter“ (wie unabhängig) oder „-frei – Wörter“ (wie angstfrei). Wenn Du mit Deinem Kunden am Ziel arbeitest, sei hellhörig auf die Formulierungen.

Beispiel:

Kunde: „Ich möchte mich nicht mehr so unsicher verhalten.“

Coach: „Genau – und was möchtest Du statt dessen? – Wie würdest Du das Verhalten beschreiben, wenn Du das Ziel erreicht hast (ev.: wenn Du die Unsicherheit hinter Dir gelassen hast)?“

Oder:

Quantifizierbar: wieviel genau?

Steigerungsformen wie „besser ...“, „mehr ...“ sind nicht messbar.

Beispiel:

Kunde: „Ich möchte besser kommunizieren können.“

Coach: „Was genau möchtest Du in Deiner Kommunikation verändern?“

Du kannst Dir ein Zielbild ausmalen mit allen Nuancen Deiner Wünsche.

2. Selbst erreichbar:

Mindestens der erste Schritt muss selbst durchführbar sein, in der eigenen Kontrolle liegen, nicht abhängig anderer.

Beispiel:

Kunde: „Ich möchte, dass mein Mitarbeiter hinter mir steht.“

Coach: „Wenn Dein Mitarbeiter hinter Dir stehen würde – welche Auswirkungen hätte das auf Dich?“ – Damit kommt vielleicht eine fehlende eigene Ressource an die Oberfläche und das Ziel würde sich ändern in Richtung Aktivierung dieser Ressource. – Oder: „Was könnte Dein Anteil sein in Richtung Deines Ziels?“

3. Zielzustand vakog erleben:

Stell Dir vor, Du hast Dein Ziel schon erreicht: Was und wie siehst Du, hörst Du, sagst Du Dir selber, spürst, riechst, schmeckst Du? – Erlebe mit allen Sinnen. – Wie verhältst Du Dich, was kannst Du damit, was ist Dir wesentlich, wie hat sich damit Deine Identität verändert? Es ist sinnvoll, sehr spezifisch sich in diese Zielvorstellung zu versetzen, um anschliessend den Öko-Check zu machen.

(Der Hotelprospekt ist manchmal nicht identisch mit der Wahrnehmung im Raum selbst!)

4. Kontext:

In welchem Kontext spielt sich Deine Zielvorstellung ab?

Wo genau? Wer ist beteiligt? Wann genau? – Wo / mit wem nicht?

In welchem Kontext möchtest Du das bisherige Verhalten oder den bisherigen Zustand nutzen?

5. Ökologie:

Welches sind die Folgen, wenn Du das Ziel erreicht hast?

Welche Vorteile? Was gewinnst Du? – Welche Nachteile? Was gibst Du auf?

Sind irgendwelche Einwände wahrnehmbar? Welche Auswirkungen hat das erreichte Ziel auf Deine Umwelt?

Wie steht dieses Ziel in bezug auf Deine weiteren Lebensziele? Auf Deine Freizeit?

Gesundheit? Familie? Beruf? Freunde?

6. Test:

Woran merkst Du, dass Du das Ziel erreicht hast? Meist ist es eine sinnlich konkrete Wahrnehmung aus Punkt 3.

Es ist auch wesentlich, dass Du wahrnimmst, wenn Du das Ziel erreicht hast, um es geniessen / feiern zu können!

Off liegen Blockaden auf dem Weg zum Ziel. Mit der Frage: „Was hat Dich bisher gehindert, das Ziel zu erreichen?“ tauchen solche Stolpersteine auf. Vielleicht ist es eine frühere Erfahrung, ein Glaubenssatz, eine fehlende Fähigkeit, ... Damit ändert sich oft das Ziel. Oder anders gesagt: Das Ziel liegt im Auflösen des Hindernisses.

Wenn klar ist, woran gearbeitet werden soll, können auch gezielt Werkzeuge, Methoden, Interventionen eingesetzt werden.

Manchmal ist das Ziel ein zu grosser Chunk: so ist es sinnvoll, diese Wegstrecke aufzuteilen in Etappenziele. – Die grösste Reise beginnt mit dem ersten Schritt! Wenn wir einen Berg vor uns sehen, ist es angebracht, die Aufgaben zu sortieren und aufzuteilen.

Fragen, die zum Ziel führen:

- Was möchtest / wünschst / willst Du?
Welches ist Dein Ziel?
- Was wäre das schönste, wenn das „Problem“ nicht mehr da wäre?
- Was würde Dir fehlen, wenn Du das Ziel nicht erreichst?
- Was würde Dir fehlen, wenn Du das „Problem“ behältst?
- Wenn über Nacht ein Wunder passieren würde und das „Problem“ weg wäre: woran würdest Du es merken?



Arbeitsblatt: Zielbestimmung

1. Was will ich?

Positiv formuliert
Quantifizierbar
Keine Vergleiche

2. Selbst erreichbar

Ganz – oder mindestens der erste Schritt

3. Sinnlich konkret:

Wenn ich das Ziel erreicht habe, was sehe innerlich und äusserlich?
Hören? Zu mir selber sagen?
Fühlen? Spüren? Empfinden?
Geruch? Geschmack?

4. Kontext?

Wann?
Wo?
Mit wem?

5. Ökologie:

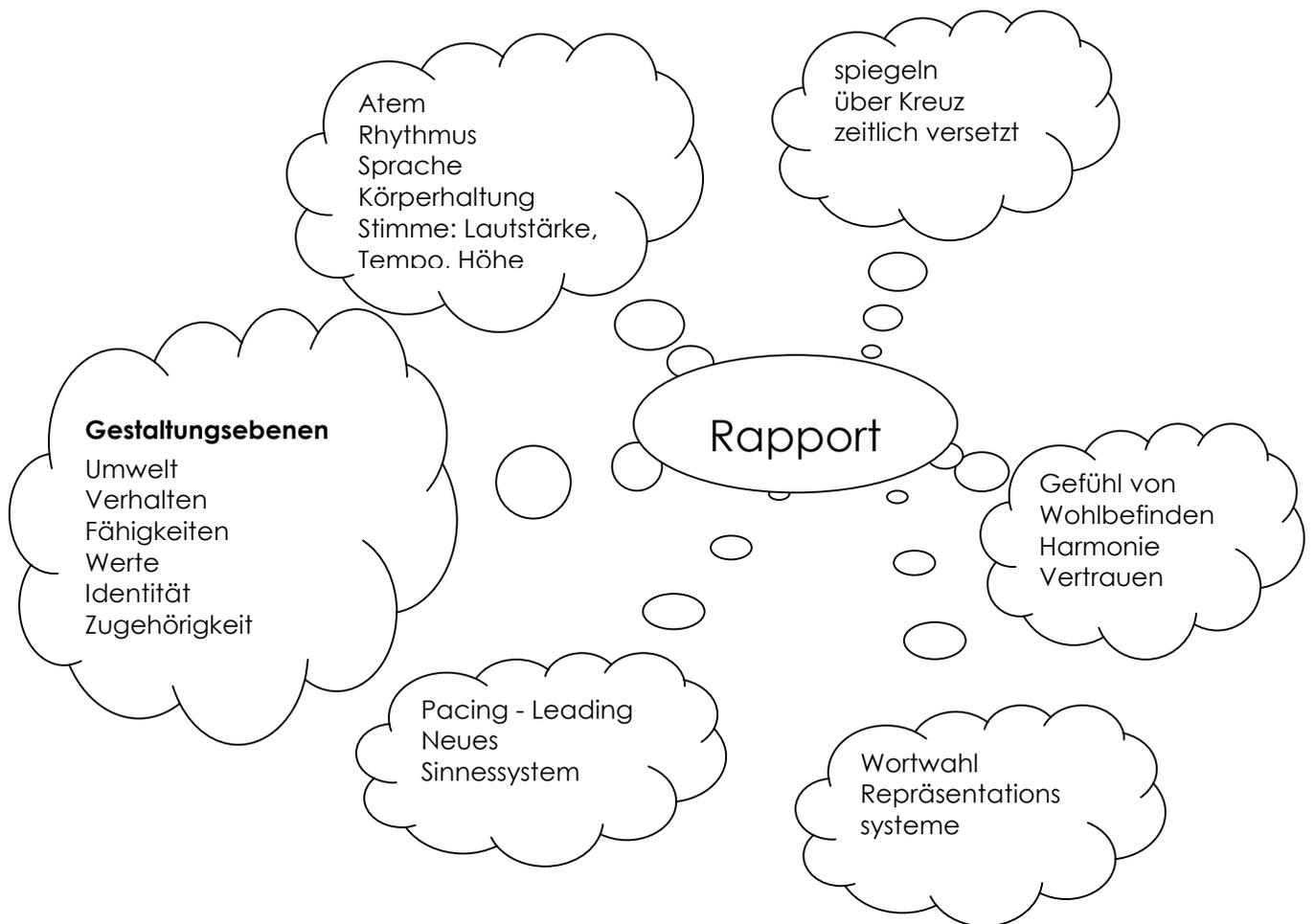
Wie wird das Erreichthaben des Ziels mein Leben verändern?
Welches sind die Konsequenzen?
Wen betrifft es noch?
Was ermöglicht das?
Was werde ich aufgeben?

6. Test:

Woran merke ich, dass ich das Ziel erreicht habe?
Innerlich / körperliche Befindlichkeit / gefühlsmässig?

7. Finde mindestens 3 Situationen, in denen Du das bisherige Verhalten beibehalten möchtest:

Rapport



Rapport

Rapport : aus dem Französischen: rapporter: zurückbringen, in Beziehung setzen
Die englische Bedeutung des Wortes Rapport: eine Beziehung, in Harmonie, Übereinstimmung, Einigkeit oder Verbundenheit herrscht.

Rapport ist der wichtigste Prozess in jeder Interaktion. Wenn Rapport da ist, so haben wir das Gefühl, einen „Draht“ zu diesem Menschen zu haben. Die Kommunikation, das Zusammensein ist stimmig: wir verstehen uns. Wenn ein anderer Mensch uns nicht versteht, unsere „Sprache“ nicht versteht, so haben wir wahrscheinlich in einer „Sprache“ / Art / ... mit ihm gesprochen, die er nicht versteht. Und dies, obgleich wir beide uns auf „deutsch“ unterhalten haben. Dies, wenn wir davon ausgehen, dass wir nicht den andern ändern können, sondern mit mehr Flexibilität uns auf den andern „einstellen“ können, einen grösseren Zugang in seine Welt finden können.

Und im Alltag ist es so, dass wir unsere Kunden / Nachbarn / Mitarbeiter / ... zum grösseren Teil nicht auswählen können und wir trotzdem mit ihnen auf irgendeine Art und Weise – möglichst konstruktiv – kommunizieren möchten.

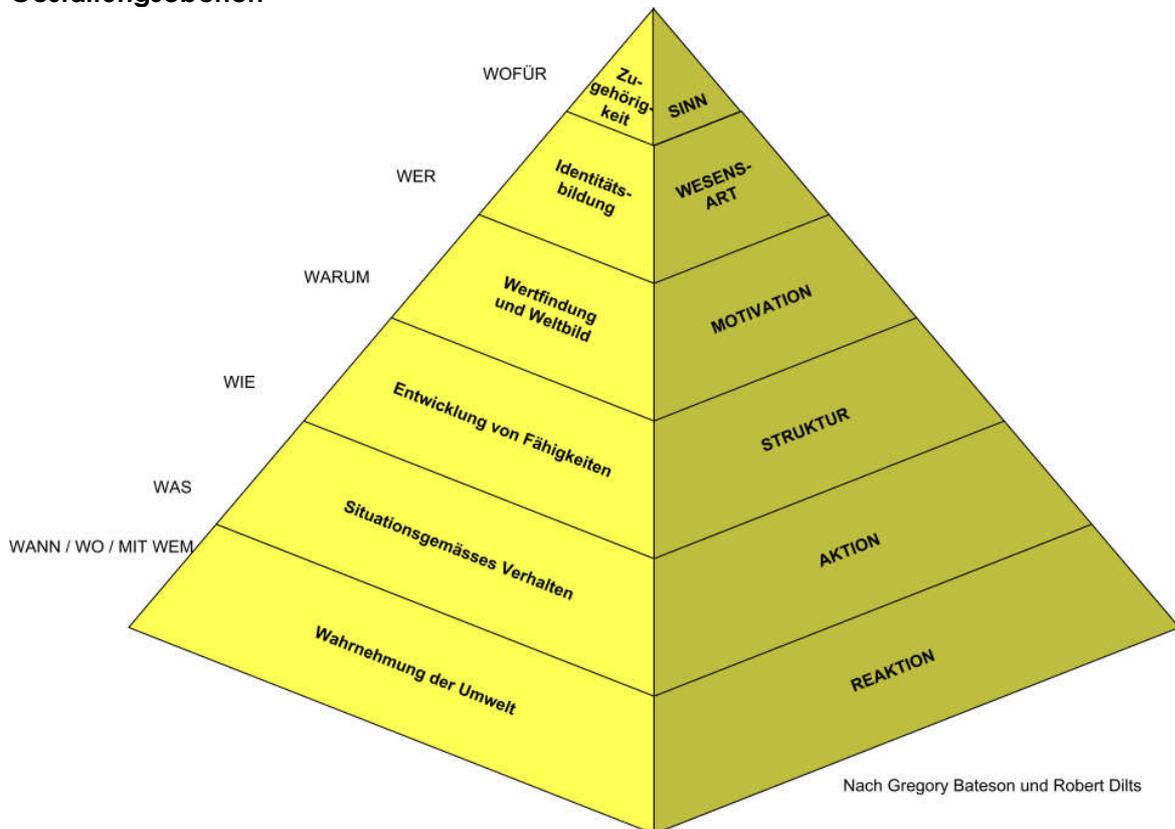
Jeder Mensch ist einzigartig und hat sein eigenes Modell der Wirklichkeit, der Welt. Je besser wir einen Zugang zu dieser Welt finden können (Rapport), um so leichter fällt es, einen guten „Draht“ aufzubauen.



Rapport aufnehmen auf verschiedenen Ebenen

Umwelt	Über Äusserlichkeiten wie Kleidung, Geranien vor dem Fenster, ähnliche Musik hören ... Bsp: zu einer Party oder in die Opera gehen und sich entsprechend der Veranstaltung kleiden.
Verhalten	Eine ähnliche Haltung einnehmen, ein ähnliches Sprechtempo oder -rhythmus, Bewegungen, Atemrhythmus, Wortwahl, Lautstärke, ... Bsp: Wenn Du mit einem kleinen Kind sprichst, bückst Du Dich hinunter.
Fähigkeiten	Etwas lernen entsprechend der Fähigkeiten der andern Teammitglieder, gemeinsame Projekte, ... Bsp: Bevor ich in ein anderssprachiges Land gehe, eigne ich mir einen gewissen Wortschatz an.
Werte	Wertschätzung der Werte des andern Bsp: Tante Frieda kommt zu Besuch und ich weiss, dass ihr Gemütlichkeit und Ruhe hohe Werte sind. So plane ich den Tag in diese Richtung.
Identität	Die Identität des Gegenübers wertschätzen: er ist ein Gourmet, ein Globetrotter, ... Oder: Wir Vereinsmitglieder ... Bsp: Sie als Fachfrau / Fachmann können mir gewiss weitere Auskünfte geben.
Zugehörigkeit	Eine Art Herzensbrücke und Verbundensein als Mensch ist spürbar. Hier sind es wahrscheinlich nicht Worte, sondern etwas tief im Innern des Menschen, das wertgeschätzt wird. Ich denke, es ist die höchste Ebene des Rapports. Wenn dieses Gefühl da ist, stimmen auch die andern Ebenen.

Gestaltungsebenen



Möglichkeiten zum Herstellen von Rapport

Über die Stimme:

Sich auf die Stimmlage oder auf das Sprechtempo des Kommunikationspartners einzustellen ist die beste Möglichkeit, Rapport in der Geschäftswelt herzustellen. Töne sind hoch oder tief, laut oder leise. Tempi sind schnell oder langsam, mit oder ohne Pausen. Den meisten Menschen ist ihre eigene Stimmlage oder ihr Sprechtempo nicht bewusst und sie werden nicht wahrnehmen, wenn sie gespiegelt werden. Ausserdem soll die Stimmlage nicht genau nachgeahmt werden, nur eine Annäherung ist nötig, damit sich die andere Person verstanden fühlt. Es wird oft übersehen, dass dies der einfachste Weg ist, am Telefon Rapport herzustellen.

Ein Wort zur Vorsicht: Wenn Dein eigenes Sprechtempo sich extrem von dem des Gegenübers unterscheidet, solltest Du mit der Anpassung nicht übertreiben. Wenn Du aus Basel kommst und Dich bemüht, Bernerdialekt zu sprechen, sind Schwierigkeiten und ein Rapportbruch vorzusehen. Es geht mehr um den „Grundtenor“ der Sprache.

Das Sprechtempo anzupassen ist lernbar. Der erste Schritt dazu ist, sich der unterschiedlichen Sprechgeschwindigkeiten bewusst zu werden und dann zu üben, die Tempis bei sich selbst zu ändern. Interessant ist auch, wahrzunehmen, was sich für einen selbst erweitert, wenn die Sprache andere Nuancen annehmen kann.

Abstimmen der Atmung:

Eine weitere Möglichkeit, Rapport herzustellen, besteht darin, sich an die Atemgeschwindigkeit, an den Atemrhythmus des Kommunikationspartners anzupassen. Mit wenig Übung ist es bei den meisten Menschen leicht, die Atmung wahrzunehmen. Über das Atmen ist ein starker Rapport feststellbar.

Eingehen auf die Bewegungsrhythmen:

Eingehen auf die Bewegungsrhythmen des andern ist ein etwas komplizierterer Vorgang. Erkenne eine Bewegung, die Dein Gegenüber wiederholt ausführt und beantworte diese mit einer Dir eigenen Bewegung. Zum Beispiel kannst Du jedesmal, wenn Dein Gegenüber sich am Kinn kratzt, mit einem Stift auf den Tisch klopfen.

Oder: Wenn Dein Gegenüber in kurzen Zügen atmet, kannst Du sehr fein diesen Rhythmus mit einer leichten Kopfbewegung oder einem Fingertippen spiegeln, pacen.

Abstimmen von Körperhaltung:

Diese Technik ist die leichteste und auch die offensichtlichste: das simple Spiegeln der Körperhaltung. Nachahmen, wirst Du vielleicht fragen! Ist es empfehlenswert, die Bewegungen des andern nachzuahmen? – Nur, wenn Du Rapport herstellen willst und ihn noch nicht hast. Zwischen Nachahmen und Einfühlen besteht ein feiner Unterschied. Tu Dein bestes, Dich in den andern einzufühlen – und Du bist auf dem richtigen Weg.

Abstimmen von Körperhaltung muss – wenn schon – mit Fingerspitzengefühl getan werden. Sonst ist es peinlich für Dich und irritierend für den andern. Dein Partner könnte annehmen, Du machst Dich lustig über ihn. Es kann zu einer bösen Falle werden.

Probiere es jedoch gerne mal aus in einer Situation, in der für Dich kein Risiko besteht. Zum Beispiel im Bus, im Restaurant, etc. und es kann viel Spass bereiten.

Eine Frau erzählte: (Es war zur Fasnachtszeit)

„Guggemusig“ finde ich doof und täglich in dieser Zeit muss ich mir dies anhören, wenn ich von der Arbeit nach Hause gehe. Nun habe ich folgendes ausprobiert: Ich blieb stehen bei den „Guggen“ (wie andere Leute auch) und tanzte einfach mal mit (wie andere Leute auch). Das Ergebnis war, dass ich 1. diese Leute besser verstehen konnte, 2. dass ich diese Musik nicht mehr so doof fand und 3. dass ich die weiteren Tage „normal“ nach Hause gehen konnte.

Rapport herstellen über die Repräsentationssysteme:

Stellst Du fest, dass Dein Gegenüber eine Aussage in einem bestimmten Repräsentationssystem macht, kannst Du darüber Rapport aufnehmen und erstmal in der gleichen Modalität sprechen. Spricht Dein Gesprächspartner von Aussichten und Perspektive (v) ist es sinnvoll, diesen Kanal aufzunehmen. Du kannst ihn anschliessend mit weiteren Worten in ein anderes Repräsentationssystem führen, zum Beispiel ins Kinästhetische, indem Du anfügst ...“und wie fühlt (k) sich diese glänzende (v) Idee an?“ Dieses Weiterleiten wird leaden genannt.

Rapport brechen:

Genauso wie Du Rapport herstellen kannst, ist es möglich, Rapport zu brechen. Wenn Du zum Beispiel ein Gespräch beenden möchtest, wenn Du abends in der Kneipe gemütlich in der Gruppe sitzt und innerlich irgendwo weisst, Du möchtest / solltest eigentlich nach Hause und spürst, wie magnetisch der Rapport ist und Du nicht wegkommst. – Verändere etwas in Richtung Nicht-Rapport und Du merkst, wie schnell es Dir leicht fällt, zu gehen oder das Gespräch „sich abbricht“. – In der Pubertät ist der Rapportbruch eine Möglichkeit andere Werte zu zeigen, um zur Identität zu finden.



Spiegeln – Führen / Pacing – Leading

pacen: Schritt halten, mithalten

Pacing (spiegeln) ist die Voraussetzung für einen Veränderungsprozess, fürs Leading (führen). Wenn Du über Pacing Zugang zum Erleben Deines Gesprächspartners gefunden hast, kannst Du ihn unterstützen, dieses Erleben zu verändern.

Beispiel:

So kann der durch Körperhaltung gespiegelte Zustand von Trauer beim Gesprächspartner dadurch gemildert werden, indem der Coach sich aufrichtet, vielleicht durchatmet, seine Muskeln entspannt. Der Kunde wird der Veränderung folgen – vorausgesetzt der Rapport war stimmig.

Über die Repräsentationssysteme kannst Du Deinen Kunden von einem Kanal in einen andern führen.

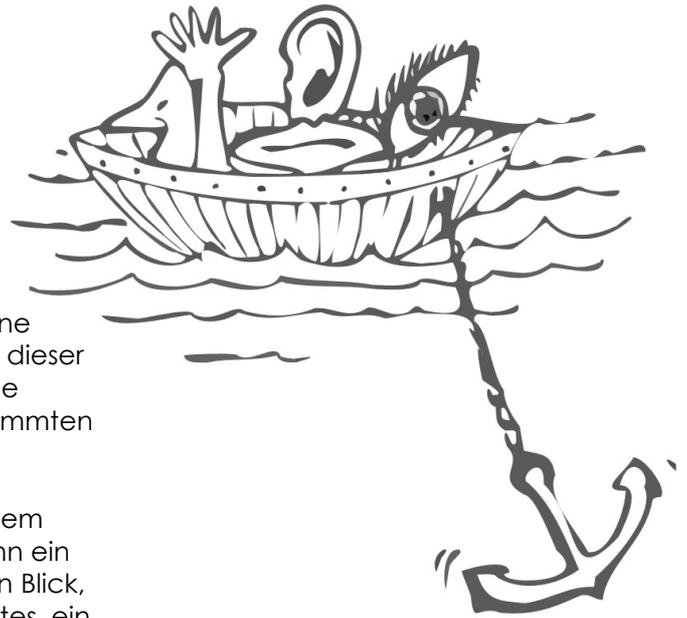
Beispiel:

Der Kunde spricht von seinen Gefühlen und inneren Befindlichkeiten: „Ich bin unter Druck, werde dadurch unruhig und es fällt mir schwer, etwas zu tun. Ich sitze dann einfach da.“ - Coach: „Und wenn Du so dasitzt mit diesem Gefühl (pacen des Kinästhetischen) – welche neuen Perspektiven wünschtest Du Dir?“

Die Begründer von NLP sind der Auffassung, Spiegeln und Führen – englisch: Pacing und Leading – sei das Grundmuster für beinahe alles, was psychologische Berater tun. Wenn es gut gemacht werde, funktioniere es mit jedem.



Anker

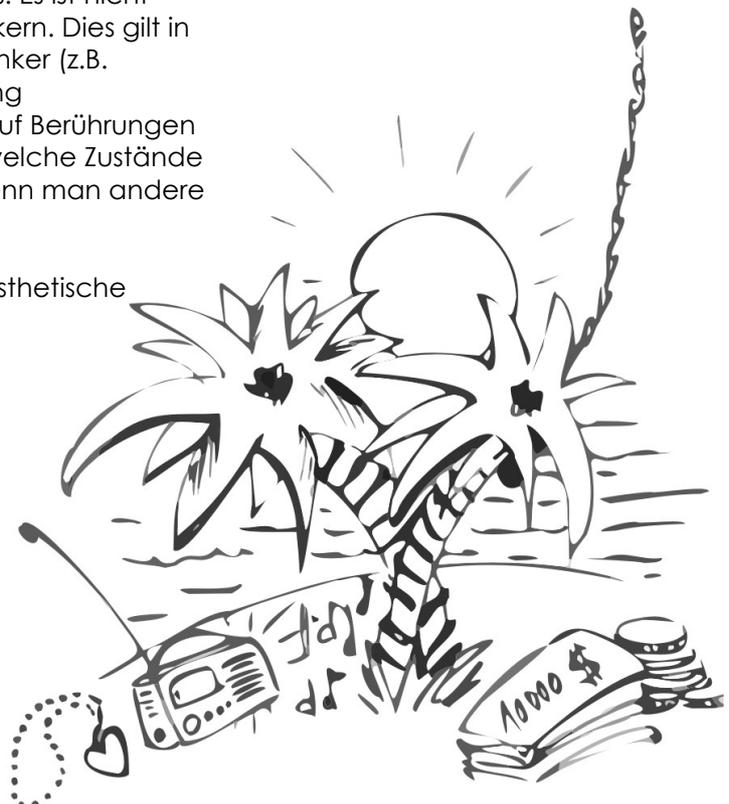


Der Prozess, bei dem ein externer Reiz mit einer bestimmten Reaktion so verbunden wird, dass eine spätere Reaktivierung dieses Reizes wiederum zu dieser Reaktion führt. Beim Ankern wird eine absichtliche Assoziation zwischen einem Reiz und einem bestimmten Erlebnis oder Zustand hergestellt.

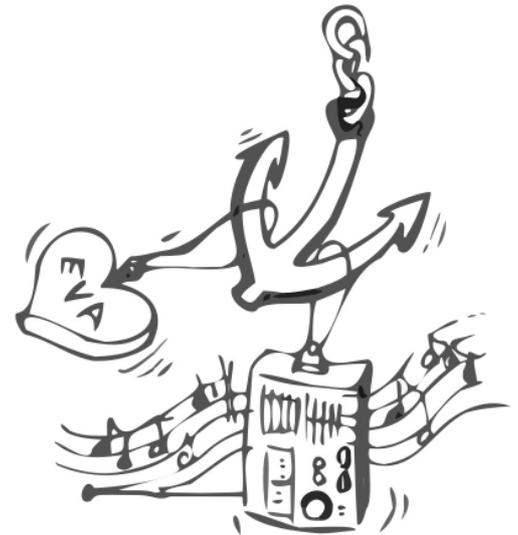
Anker setzen kann in jedem Repräsentations-System erfolgen. Alles, was sinnlich wahrnehmbar ist, kann ein Anker sein. Visuelle Anker können Gesten sein, ein Blick, das Foto aus dem Urlaub, das Logo eines Produktes, ein bestimmter Platz in der Wohnung. Beispiele für auditive Anker sind Musikstücke, Stimmen, Zitate, Räuspern oder Worte, die mit einer bestimmten Lautstärke oder einem eigenen Tonfall analog markiert werden. Kinästhetische Anker sind z.B. Berührungen durch andere oder wenn wir uns selbst in einer bestimmten Weise berühren. Auch Geruch oder Geschmack können wirkungsvolle Anker sein: der Geruch dieser Person, in die ich damals so verliebt war ...

Anker zu setzen ist ein natürlicher Prozess. Es ist nicht möglich, andere Menschen nicht zu ankern. Dies gilt in besonderem Masse für kinästhetische Anker (z.B. Berührungen). Das Wissen um die Wirkung kinästhetischer Anker kann Menschen auf Berührungen achtsam machen - darauf zu achten, welche Zustände auf welche Weise geankert werden, wenn man andere Menschen berührt.

Bei vielen NLP – Interventionen sind kinästhetische Anker Teil des Prozesses.



Wohlgeformtes Ankern



1. Intensität des Reizes
2. "Reinheit" der Reaktion
3. Einzigartigkeit des Reizes (des Ankers)
4. Timing in der Zuordnung von Reiz und Reaktion

Beim Setzen von kinästhetischen Anker ist u.a. zu beachten:

1. Rapport.

Es ist möglich, Menschen ohne Rapport zu ankern – Werbung ist ein Beispiel dafür. Im therapeutischen oder beratenden Kontext sollte man ohne Rapport keine Person ankern.

2. Wo, an welcher Stelle des Körpers soll der Anker gesetzt werden?

Anker sollen an einer sicheren und erreichbaren Stelle gesetzt werden. Aus Gründen des Rapports ist es nützlich, den Kunden vorher um Erlaubnis zu fragen, wo eine Berührung angenehm ist.

3. In welcher Weise, mit weichem Druck und mit weicher Intensität soll der Anker gesetzt werden?

Hier geht es wiederum um Rapport und um klare Anker, d.h. um eindeutige Körpersignale.

4. In welchem Moment?

Anker sollen am Höhepunkt des Erlebens gesetzt werden. Eine elegante Methode ist das Anker setzen in der Zeit vor Erreichung des Höhepunktes, d.h. der Prozess des Hineingehens in diesen Zustand wird verankert. Genau dieser Prozess soll später durch das "Abfeuern" des Ankers ausgelöst werden.

5. Wie lange?

Die Berührung, die den Anker ausmacht, darf nur für die Dauer des Vorhandenseins des inneren Zustandes erfolgen, ansonsten kann der Anker (unabsichtlich) wieder gelöscht werden.

Anker setzen soll präzise erfolgen: Ein Anker soll mit einem genau definierten inneren Zustand verbunden sein. Dazu muss der Coach exakt die dazu passende Physiologie kennen und fähig sein, sie genau wahrzunehmen. Anker setzen ist eine der Basis-Techniken des NLP - mit vielen Varianten und Modifikationen.

Selbst-Anker, Stapel-Anker, Gleit-Anker, Anker verschmelzen, räumliche Anker, Boden-Anker.

Ankertechiken

Anker stapeln

Mehrere Ereignisse / innere Zustände werden mit dem gleichen Anker in Verbindung gebracht, d. h. auf die gleiche Art geankert.

Anker verschmelzen, Anker kollabieren

Zwei Anker, die an unterschiedlichen Körperstellen gesetzt sind und unterschiedliche interne Erfahrungen präsentieren, werden gleichzeitig aktiviert. Mit dieser Technik werden meist ein Problemzustand und ein Ressourcezustand miteinander verschmolzen. Der „positive“ Anker muss stärker sein! Oft ist es sinnvoll den Resourceanker als Stapelanker zu aktivieren.

Anker verketteten, Chaining

Eine bewusst gesetzte Kette von Anker (z.B. auf den Knöcheln der Hand), die es erlauben, ein Spektrum innerer Zustände nach und nach zu durchwandern, mit dem Ziel, einen erwünschten Zustand zu erreichen. Der Organismus lernt, auf den ersten Reiz „automatisch“ der Kette entsprechend zu reagieren.

Ein Chaining kann kinästhetisch, visuell oder auditiv durchgeführt werden.

Analoges Anker , Gleitanker

Ein kinästhetischer Anker mit einer gleitenden Bewegung, entlang einer Körperlinie, z.B. entlang des Armes, des Unterarmes oder durch die Innenhand.

Glücksanker

Ein Selbstanker und ein Stapelanker, der sich auf Glücks-Zustände bezieht. Angenommen der Glücksanker besteht darin, Daumen und Zeigefinger der linken Hand zusammenzupressen und dabei die Hand leicht zu drehen. Der Anker wird so gesetzt: Du machst diese (oder eine andere) Bewegung im Alltag, immer dann, wenn Du etwas erlebst, was Dir ein Glücksgefühl auslöst. Jedes dieser Ereignisse wird auf diese Art geankert und gestapelt. Mit der Zeit verfügst Du über einen starken Selbstanker. – Viel Spass!!!

Wie lange hält ein Anker?

Diese häufig gestellte Frage ist unter anderem mit der Reizüberflutung der häufiger benutzten Kanäle zu beantworten. So überlagern und überdecken sich viel Anker und heben sich dadurch auf.

Aber einmalige Ereignisse wie zum Beispiel ein spezielles Parfum oder ein gutes Essen (Weihnachten) oder eine bestimmte Musik, die mit einem tiefen Erlebnis verknüpft ist, können oft nach langer Zeit das entsprechende Umfeld erleben wieder vollständig aktivieren.



Anker stapeln

Welche 3 oder 4 Zustände möchtest Du stapeln? – So wie wenn Du Dir ein Sandwich „aufbaust und Dich fragst, welche 3 Zutaten Du miteinander essen möchtest und noch mehr Genuss zu haben.

Beispiel: Mut, Selbstsicherheit, Lebensfreude

Oder: Leichtigkeit, Gelassenheit, Spürsinn

- | | | | |
|-----|--|---|--|
| 1. | Lass Deinen Kunden Dir diese 3 Qualitäten nennen und notiere sie. | | |
| 2. | Erinnere Dich an eine Situation in Deinem Leben, in der Du Qualität 1 erlebt hast. Lege dafür einen Ressource-Raumanker und gehe assoziiert in diese Situation hinein. Erlebe sie mit allen Sinnen (vakog). – Anker. | | R 1
 + |
| 3. | Bail out |  | |
| 4. | Erinnere Dich an eine Situation in Deinem Leben, in der Du Qualität 2 erlebt hast. Begib Dich wieder auf Deinen Ressource-Raumanker und gehe assoziiert in diese Situation hinein. Erlebe sie mit allen Sinnen (vakog). – Anker auf die gleiche Stelle. | | R 2
 + |
| 5. | Bail out |  | |
| 6. | Erinnere Dich an eine Situation in Deinem Leben, in der Du Qualität 3 erlebt hast. Begib Dich wieder auf Deinen Ressource-Raumanker und gehe assoziiert in diese Situation hinein. Erlebe sie mit allen Sinnen (vakog). – Anker auf die gleiche Stelle. | | R 3
 + |
| 7. | Bail out |  | |
| 8. | Anker stapeln:
Begib Dich wieder auf Deinen Ressource-Raumanker. Lass Dich von Deinem Coach in den Zustand 1 führen (der Anker wird gefeuert), dann in den Zustand 2 (wieder Anker feuern) und in den Zustand 3 (Anker feuern).
Die Code-Worte der Zustände werden jedesmal mit dem Anker genannt. Wiederhole so die 3 Code-Worte und feure jedesmal den Anker.
Und sei neugierig, wie sich der daraus neu entstandene Zustand anfühlt. Welche Qualität gibst Du ihm? | | R 1
+
R 2
+
R 3
 +++ |
| 9. | Bail out |  | |
| 10. | Future pace:
Wann in nächster Zeit gibt es eine Situation, in der Du diese Qualität nutzen, zur Verfügung haben möchtest?
Begib Dich kurz vor diese Situation – lass den Anker feuern (+Qualität nennen) und erlebe vakog auf neue Weise diese Situation. | | FP |

Anker verschmelzen, Anker kollabieren, Ankerausgleich in der Gegenwart

Anker kollabieren ist angebracht, wenn Du das Ziel hast, in einer gewählten Situation in einem bestimmten Zustand zu sein, und Du Dich durch eine frühere negative Erfahrung blockiert / gehemmt fühlst.

1. Bestimme den Kontext, in dem Du mehr Wahlmöglichkeiten haben möchtest. Welches ist Dein Ziel.

2. Welche Ressourcen brauchst Du? (Sicherheit, Ruhe, Leichtigkeit, Vertrauen, ...)

3. Suche eine Situation in Deinem Leben, in der Du diese Ressource(n) zu Verfügung hattest. 

Reise in Deiner Zeit in dieses Ereignis, vergegenwärtige Dir die Situation und erlebe diese Qualitäten mit all Deinen Sinnen (vakog). Ankere, z.B. auf der rechten Schulter.
Anker+

Hinweis: Wenn eine Intensivierung sinnvoll ist, so staple weitere Ressourcen auf diesen Anker. 

Anker  +++

4. Bail out

5. Negativ-Situation: Erlebe mit all Deinen Sinnen das  - Gefühl. Wenn die Physiologie es zeigt, ankere, z. B. auf der linken Schulter.

Anker  -

6. Bail out

7. Integration:
Löse beide Anker gleichzeitig aus, d. h. den ☺ - Anker etwas früher und warte, bis sich eine „Misch-Physiologie“, ein nonverbaler Ausgleich, einstellt.
Anker ☺ + Anker ☹

8. Bail out

9. Future pace: Wann in nächster Zeit könnte eine entsprechende Situation eintreten? Reise in der Zeit dahin und erlebe neu (ev. Anker feuern.)

R

R



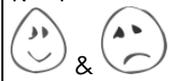
RRR



P



R + P



FP

Anker verschmelzen, Anker kollabieren, Ankerausgleich in der Gegenwart

1. Kontext: Wann / mit wem / Ziel

2. /3.  Ressourcen aktivieren und ankern



Ressource ankern

4. Bail out

5.  - Zustand ankern



Problem ankern

6. Bail out

7. Integration:  + 



Anker verschmelzen

8. Bail out

9. Future pace

Chaining - Anker verkettten

"Anker verkettten" ist eine Technik, die man nutzt, um jemandem zu helfen, aus einem wenig ressourcenvollen Zustand über einige Zwischenschritte in einen ressourcenvollen zu kommen.

Durch das Chaining wird ein neuer neurologischer Weg gebahnt, ein Weg, der dem Kunden hilft, sich in einer schwierigen Situation angemessener zu verhalten.

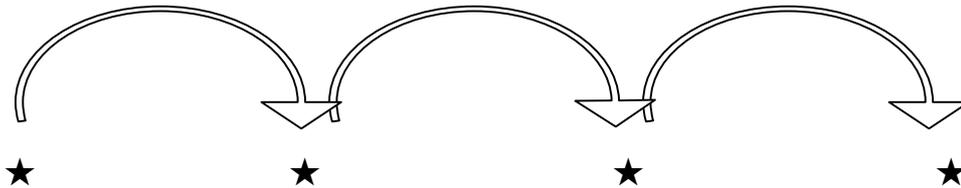
Zum Beispiel könnte es sein, dass der Kunde in einer Prüfungssituation, wenn die Zeit knapp wird, in Panik gerät. Statt dessen wäre es sinnvoller, in einer solchen Situation noch aufmerksamer zu arbeiten.

Suche eine Situation, die einen Auslöser hat, der Dich in einen Problemzustand führen lässt und für den Du neue Lösungsmöglichkeiten wünschst.		
1. Erinnere Dich an eine solche Situation und finde den Auslöser. Benenne diesen Auslöser mit einem Wort. Erlebe den Auslöser mit dem entsprechenden Sinn – v a k o g – und ankere auf dem äusseren Knöchel Deiner Hand. Bsp: Feststellen/sehen, es sind noch 10 Minuten Zeit bis Prüfungsende.	A	
2. Was ist Dein Ziel? Wie möchtest Du Dich verhalten? Wie beschreibst Du diesen Zustand? Stell Dir vor, Du hast dieses Ziel erreicht und begib Dich in diesen Zustand in dieser Situation. Du kannst die Augen schliessen, erlebe wieder sinnlich konkret – vakog – , benenne mit einem Wort dieses Erleben und ankere auf dem inneren Knöchel Deiner Hand. Bsp: Mit Aufmerksamkeit weiterarbeiten	Z	
3. Finde 2 Ressourcen, die Dich auf dem Weg zum Ziel unterstützen. Bsp: Innere Ruhe / Sicherheit	R R	
4. Suche eine Situation in Deinem Leben, in der Du Ressource 1 (innere Ruhe) kennst. Vergegenwärtige Dir diese Situation mit diesem Zustand, erlebe diese Ressource 1 vakog und ankere auf dem 2. Knöchel Deiner Hand.	R 1	
5. Mach dasselbe mit Ressource 2 (Sicherheit) und ankere auf dem 3. Knöchel.	R 2	
6. Löse nun einen Anker nach dem andern aus, indem Du den entsprechenden Knöchel berührst und gleichzeitig das Codewort nennst. Mach dies erst langsam, so dass jeder Zustand einzeln und "rein" erlebt wird. Wiederhole diese Verkettung immer wieder, indem Du immer schneller und die Worte immer leiser werden.		
7. Werde so schnell, so dass Du schliesslich nur noch den Auslöseranker antippst und innerlich durch die folgenden Zustände "purzelst".		
8. Test: Tippe den ersten Auslöseanker an und prüfe, was abläuft. Ziel ist, dass die Kette "von selbst" weiterläuft.	T	
9. Future pace: Suche eine Situation in der Zukunft, in der ein solcher Auslöser auftreten kann. – Gehe in diese Zeit und sei neugierig, was abläuft/auftaucht.	FP	

Intervention

In Kurzform Chaining

Anker verketten



1. Auslöser
ankern

3. Suche 2 unterstützende
Ressourcen

2. Ziel
ankern

4. Ressource 1
ankern

5. Ressource 2
ankern

6. Verketten, erst
langsam

7. Verketten
immer schneller

8. Test

9. Future pace

NLP Bücherliste für Einsteiger

Josef O'Connor: NLP das Workbook, VAK Verlag, 2005

Sehr empfehlenswert, gibt guten Einblick ins NLP und ist leicht verständlich

Josef O'Connor, John Seymour: NLP für Trainer, Referenten und Dozenten, VAK Verlag, 1996

Sehr empfehlenswert, gibt guten Einblick ins NLP und ist leicht verständlich

Josef O'Connor, John Seymour: Neurolinguistisches Programmieren, Gelungene Kommunikation und persönliche Entfaltung, VAK Verlag

Sehr empfehlenswert, gibt guten Einblick ins NLP und ist leicht verständlich

Rupprecht Werth: NLP & Imagination, Methoden, Möglichkeiten und Grenzen, Junfermann Verlag, 96 Seiten, ca. 40 Franken

Karsten Ritschl: Der Geist des NLP, NLP zum Kennenlernen, Junfermann Verlag, 2001

Kurz, klar und verständlich

Alexa Mohl: Der Zauberlehrling,

NLP Lern- und Übungsbuch, Junfermann Verlag, 400 Seiten, ca. 38 Franken

Interventionen des NLP sehr übersichtlich dargestellt und klar im Aufbau. Ein Buch, das den NLP Practitioner begleiten kann.

Genie Z. Laborde: Mehr sehen, mehr hören, mehr fühlen; Praxiskurs Kommunikation, Erlernen Sie die Techniken professioneller Kommunikation, Junfermann Verlag, 1997

Gundl Kutschera: Tanz zwischen Bewusst-sein & Unbewusstsein,

NLP Arbeits- und Übungsbuch, Junfermann Verlag, 500 Seiten

Grundlagen des NLP, viele Übungen

Daniela Blickhan: Miteinander wachsen, NLP im Alltag mit Kindern,

Junfermann Verlag, 320 Seiten

Ein sehr anschauliches Buch, geschrieben von einer Frau, die mit Kindern lebt und arbeitet.

Das Buch gibt viele Anwendungsmöglichkeiten für den Alltag. Für alle Menschen, die mit Kindern zu tun haben sehr empfehlenswert. Zum Lesen sind keine NLP Kenntnisse erforderlich.

Susanne Haag: NLP Welten, Schirner Verlag, 93 Seiten

Ein Buch, das sich auch zum Weiterschicken eignet: lustig/sinnig illustriert, praxisnah geschrieben.

Leslie Cameron Bandler: Wieder zusammenfinden, Junfermann Verlag, 177 Seiten

NLP - neue Wege der Paartherapie

Andrew Matthews: So geht's Dir gut, VAK Verlag, ca. 26 Franken

Andrew Matthews: So machst Du Dir Freunde, VAK Verlag, ca. 26 Franken

Beide Bücher von Andrew Matthews sind keine speziellen NLP Bücher. Sie sind heiter geschrieben und eignen sich als Gute-Nacht Buch und zum Neu-Denken auf leichte Art und Weise.

Name : **CORE – Practitioner Checkliste**

Besuchte Seminare ankreuzen: 1 , 2 , 3 , 4 , 5 , 6 , 7 , 8 , 9 , 10

Vorgesehenes Datum des Testings: _____

Technik	Beobachter Datum, mit (Name)	Ich bin Coach Datum, mit (Name)	Ich bin Kunde Datum, mit (Name)
Chaining NLP 1			
Zielbestimmung NLP 1			
Anker stapeln NLP 1			
Gestaltungsebenen NLP 2			
Moment of Excellence NLP 2			
Change History NLP 2			
Kontext- Reframing NLP 3			
Verhandlungs-Reframing NLP 3			
6-Step-Reframing NLP 3			
Trance-Induktionen NLP 4			
Disney-Strategie NLP 5			
Problem-Strategie NLP 5			
Strategie elicitieren NLP 5			
Master-Modelling NLP 5			
Standard-Swish NLP 7			
Meta-Mirror NLP 7			
Timeline, Re-Imprint NLP 8			
V/K – Dissoziation NLP 8			

10 Stunden individuelles Training.
 Trainingstreff / Fortbildungstreff mit Datum und Namen der TeilnehmerInnen: