
HYPNOTALK & SCHLAUE FRAGEN (((ronniestyle)))

INHALTSVERZEICHNIS

"hypnotalk": das milton modell	2
"yes set": einverständnis gewinnen	3
kunstvolle vagheit: widerstände vermeiden und eigene assoziationen anregen	5
persönliche überzeugungskraft	9
den bewussten verstand austricksen	15
"vive la trance" – aufbau einer trance	19
"schlaue fragen": das meta modell	21
vagheiten konkretisieren	23
verknüpfungen aufdecken	28
verknüpfungen in frage stellen	31
schlaue fragen – übungssätze	33
vorgehenstipps	36
talker one, two, three	38

"HYPNOTALK" (DAS MILTON MODELL)

Das Milton Modell ("Hypnotalk") ist die Umkehrung des Meta-Modells ("Schlaue Fragen"). Nachdem RICHARD BANDLER und JOHN GRINDER bei FRITZ PERLS, VIRGINIA SATIR und anderen Therapeuten beobachtet hatten, dass diese mit gezielten Fragen Keile ins Weltbild ihrer Klienten trieben, um eine Veränderung in Gang zu bringen, sahen sie, wie MILTON ERICKSON genau den umgekehrten Weg ging und ihr bisher entwickeltes Modell erfolgreichen Sprachgebrauchs, das "Meta-Modell", auf den Kopf stellte. Ihm zu Ehren gaben sie dann dem umgekehrten Meta-Modell den Namen "Milton Modell". Der Zweck des Milton Modells ist, durch einen geschickten Mix von kunstvoller Vagheit und überzeugend vorgetragenen Suggestionen den Gedanken, Einsichten und Absichten des Klienten neue Spielräume zu schaffen. Beide Sprach-Modelle sind äusserst nützlich und ergänzen sich optimal, wenn man sie geschickt kombiniert.

Die Fülle der hypnotischen Sprachmuster habe ich zur besseren Benutzerfreundlichkeit in vier Grundkategorien, mit je unterschiedlichen Zielen eingeteilt:

KATEGORIE	ZIEL
1. "Yes Set": Einverständnis gewinnen	Vertrauen aufbauen
2. kunstvolle Vagheit: die Gedankenwelt des Gegenübers aktivieren	dem Klienten möglichst grossen Spielraum eröffnen, die vom Hypnotiseur gewählten Wörter individuell zu deuten, so dass Widerspruch vermieden und alternative Sichtweisen angeregt werden
3. persönliche Überzeugungskraft	das Vertrauen in die Autorität des Hypnotiseurs und damit auch in das Gelingen der Trance und des Veränderungsprozesses fördern
4. den bewussten Verstand austricksen	dem Unbewusstsein ein Spielfeld eröffnen, nachdem der bewusste Verstand wahrscheinlich schon lange vergeblich versucht hat, eine gewünschte Veränderung herbeizuführen

Für die Hypnotalk-Muster gibt es eine Fülle von Anwendungsmöglichkeiten: Man kann mit ihnen hervorragend

- Konfliktpotential entschärfen
- statt Ratschlägen, den Gesprächspartner durch geschickte Anregungen selber Ideen und Lösungen finden lassen
- dem Gesprächspartner Zugang zu bestimmten Gefühlszuständen ermöglichen, die er als Ressourcen zur Verfügung haben möchte
- in Gruppen das Denken verschiedener Leute gleichzeitig pacen
- das Terrain für ein Gespräch sondieren und je nach nonverbaler Reaktion des Gesprächspartners herausfinden, welches Thema gerade relevant ist

Die Hypnotalk-Muster sind von unschätzbarem Wert, wenn man sie für sich verinnerlicht und Teil seines Denkens werden lässt. Sie sind ein Garant für mehr Gelassenheit und Zugang zur eigenen Intuition, Kreativität und Spontaneität. Sie sind das Schmiermittel für erfolgreiches Arbeiten mit sämtlichen NLP-Techniken und ermöglichen inhaltsfreies Arbeiten. Unnötiger Seelenstriptease wird dadurch vermieden.

1. "YES SET": EINVERSTÄNDNIS GEWINNEN

Gedankenverknüpfungen

Ein sehr effektvolles Sprachmuster für Tranceinduktionen.

Man beschreibt beobachtbares Verhalten und Ereignisse, die jetzt gerade geschehen, Gemeinplätze und/ oder Dinge, die nachprüfbar und absolut unwiderlegbar sind, und beginnt diese suggestiv mit Ereignissen zu verknüpfen, von denen man möchte, dass sie geschehen. Mit anderen Worten: man geht ganz einfach davon aus, dass das, was gerade geschieht, etwas anderes - beispielsweise eine Tranceerfahrung - zur Folge hat. Damit erzeugt man beim Klienten ein sogenanntes "Yes Set", dh. er muss mehrmals hintereinander innerlich ja sagen und wird somit empfänglicher für die folgende Suggestion.

1. und, aber

*Du hast in deinem Leben schon viel gelernt und wirst noch viel lernen und jetzt sitzt du hier vor mir, nickst mit deinem Kopf, schaust mich an **und** ... beginnst, dich zu entspannen*

Die ersten paar Äusserungen sind überprüfbare "Pacing"-Äusserungen, die letzte ist eine "Leading"-Äusserung, die nachzuprüfen einiges schwieriger ist, so dass sie der Bequemlichkeit halber gerne akzeptiert wird.

*Du bist hierhergekommen, weil du etwas verändern möchtest, **und** weisst noch nicht, was genau geschehen wird, **aber** kannst neugierig sein, wie diese Veränderung stattfindet und ob du es sofort merkst oder erst später ...*

*Wir haben gemeinsam besprochen, was für Sie wichtig ist, wir haben alle Ihre Fragen geklärt **und nun** können Sie für sich die richtige Entscheidung fällen ...*

*Sie können sich manchmal verwirrt vorkommen, **aber** unbewusst weiterlernen ...*

*Irgendwann werden Sie sich für ein neues Fahrzeug entscheiden **und** für feinste Schokolade – Ragusa!*

2. während, sobald, bevor, nachdem, so wie, indem, ebenso

***Während** du gleichmässig ein- und ausatmest, kannst du dich mehr und mehr entspannen .. und während du hier sitzt, hast du die Möglichkeit zu bemerken, dass dein Zustand sich verändert, von Moment zu Moment, und du kannst gespannt sein, in welche Richtung sich das entwickelt ...*

***Während** Sie sich jetzt noch einmal den Vertrag anschauen und sich unser Gespräch durch den Kopf gehen lassen, können Sie sich schon ausmalen, wie es sein wird, **wenn** Sie begonnen haben, von unserem Produkt zu profitieren und mit welcher Zufriedenheit Sie zurückblicken werden auf den Tag, wo Sie sich entschieden haben, ja zu sagen*

3. weil, wenn ... dann, denn, deshalb; bewirkt, macht, zwingt, schafft, ermöglicht, führt zu, hilft, unterstützt; beweist, bedeutet, ist

Diese Konjunktionen oder Verben, die eine notwendige ursächliche Verbindung zwischen verschiedenen Teilen der Erfahrung des Zuhörers behaupten, sind die stärkste Form suggestiver Verkettung. Ungeschickt benutzt reizen Sie deshalb auch am ehesten zum Widerspruch:

*Du hörst die Geräusche im Zimmer und meine Stimme, und Gedanken kommen und gehen, und all das **wirkt zusammen, so dass** du tiefer und tiefer in Trance gehst ...*

*Und jeder Gedanke von dir **kann dazu führen**, dass du in deiner Trance etwas Erstaunliches erlebst ...*

*Bald werden deine Augen blinzeln ... (warten bis das geschieht) ... genau so ... **und das bedeutet**, dass du im Begriff bist, in Trance zu gehen ...*

"Weil" ist ein magisches Wort, das das Gehirn auf Zustimmung programmiert, ungeachtet dessen, wie plausibel der konstruierte Kausalzusammenhang ist.

*Sie können diese Formulierungen sogar in der alltäglichen Unterhaltung benutzen, **weil** die Menschen es mögen, Begründungen für alles zu hören.*

Selbst wenn man Kausalzusammenhänge auf den Kopf stellt, bewirkt das "weil", dass sie plausibel tönen:

Gerade weil es dir schwerfällt, im Moment in eine Trance zu gehen, wird deine Trance umso tiefer werden.

Sie denken, dass Sie im Moment keine Zeit haben. Man kann sich fragen, ob Sie nicht **gerade deshalb** den NLP-Kurs unbedingt machen sollten – je früher desto besser, damit Sie sich nachher so organisieren können, dass Sie mehr Zeit für die Dinge finden, die Ihnen wirklich wichtig sind. Ist es nicht das, was Sie eigentlich möchten?
Das funktioniert, weil ...

4. je ... desto ...

Mit diesem Sprachmuster kann man auch Widerstand pacen und nutzen:

Je stärker du dich jetzt dagegen sträubst, **desto leichter** wird es dir später fallen, in Trance zu gehen.

... und wie du da sitzt, spreche ich nun zu dir und **je länger** du mir zuhörst, **desto weniger** wirst du erfahrungsgemäss bewusst erfassen, und **umso mehr** wird dein Unbewusstsein empfänglich, denn ich spreche letztendlich nur zu deinen Ohren ...

Effektiv ist auch, wenn ich Gegensätze mit dieser Wortverbindung paare:

Je verkrampfter du jetzt bist, **desto entspannter** kannst du nachher sein.

Je mehr Sie diese Sprachmuster anwenden und **je geübter** Sie im Umgang damit werden, **desto überzeugender** werden Sie sein ...

Und **je stärker** deine Schmerzen sind, **desto grösser** wird deine Überraschung sein, wenn du die Erleichterung spürst.

Sehr wirkungsvoll ist, wenn ich das "je ... desto"-Muster für einen Endlosloop benütze:

Je mehr du dieses Gefühl wachsender Leichtigkeit und Entspannung wahrnimmst, **desto tiefer** kannst du in Trance gleiten, und **je tiefer** du in Trance gleitest, **desto mehr** kannst du dieses Gefühl wachsender Leichtigkeit und Entspannung wahrnehmen ...

Nützlich ist auch das umgekehrte "je ... desto"-Muster:

Ich möchte, dass du deinen Arm **nicht schneller** sinken lässt, **als** es dir gelingt, dich tiefer und tiefer zu entspannen ...

Öffne deine Augen **nur so schnell wie** dein Unbewusstsein bereit ist, dich diesen angenehmen Zustand das nächste Mal noch intensiver erleben zu lassen ...

Verschiedene Möglichkeiten, unwiderlegbare Tatsachen zu vergegenwärtigen:

- Beobachtbares im Hier und Jetzt
- Rekapitulation von Informationen über das Gegenüber: backtracking
- Binsenwahrheiten, "Universals": allgemeine Erfahrungen

2. KUNSTVOLLE VAGHEIT: WIDERSTÄNDE VERMEIDEN & EIGENE ASSOZIATIONEN ANREGEN

Modifizierer

du kannst, könntest, magst, dürftest, wirst; wahrscheinlich, vielleicht, irgendwie, irgendwo, irgendwann, irgendwer

Man will gar nicht erst einen Misserfolg aufkommen lassen. Statt einer direkten Suggestion (*Du gehst in Trance*) benützt man deshalb eine modifizierte Suggestion (*Du kannst in Trance gehen*)

*Du **kannst** dich mehr und mehr entspannen ...*

*Du **kannst** Trance als etwas überraschend Angenehmes erleben ...*

*Zutiefst in Ihrem Inneren **dürften** Sie schon längst realisiert haben, dass Sie die Lösung bereits haben ...*

Mit diesen Formulierungen kann ich dem Zuhörer eine ganze Auswahl möglicher Erlebens- und Reaktionsweisen anbieten.

***Vielleicht möchtest** du eine für dich bequeme Haltung finden, entweder mit deinen Händen auf den Knien oder im Schoss oder mit den Armen auf der Lehne, oder **vielleicht wünschst** du einen anderen bequemen Ort, an dem sich deine Hände optimal entspannen **können** und du **musst** dich **nicht** anstrengen, mir zuzuhören, denn dein Unbewusstes **kann** das und ganz von allein reagieren ...*

Wenn ich beobachte, dass der Klient auf alle mit Modifizierern verpackten Suggestionen positiv reagiert, kann ich zu direkteren Formulierungen übergehen.

Eine weitere Anwendungsmöglichkeit von Modifizierern: Ketten bilden

z.B.: --- **könnte** --- **kann** --- **wird** --- **geschieht**

*Wenn Sie Ihre Skepsis überwinden und in eine Trance gehen **könnten** ... Sie Ihre Augen schliessen, ruhig atmen, und plötzlich **können** Sie ganz neue Möglichkeiten finden und merken, dass Vieles viel leichter **wird**, als Sie gedacht hatten ... und Sie **können** sich plötzlich dabei ertappen, diesen Schritt gemacht zu haben und jetzt ganz real **erleben** ... wie das wirklich ist ... **voll und ganz in Trance sein** ...*

***Vielleicht möchten** Sie sich unser Gespräch in Ruhe noch einmal durch den Kopf gehen lassen – und das ist völlig in Ordnung so, bis Sie **feststellen können**, dass wir alle wichtigen Punkte besprochen haben, so dass Sie sich mit einem guten Gefühl jetzt **entscheiden können**, den Vertrag unterschreiben und dann das angenehm erlösende Gefühl **geniessen**, das man hat, wenn man weiss, dass man **sich richtig entschieden hat**.*

Wenn der Klient selber oft Modifizierer benutzt, ist es nützlich, diese aufzugreifen, um seine Denkprogramme zu "pacen".

indirekte Handlungsaufforderungen

Äusserungen, die zu einer Handlung oder Reaktion auffordern, ohne direkte Befehle zu sein; im Alltag braucht man sie oft.

In einer tiefen Trance werden sie meist wörtlich verarbeitet.

Auf die Frage: **Können Sie** mir sagen, wo Sie geboren sind? kommt dann als Reaktion also ein gemurmertes Ja oder ein Nicken. Insofern sind diese Konversationspostulate auch ein Indikator für die Tiefe der Trance.

Können Sie mir sagen, wie spät es ist?

Kannst du dich erinnern, wie wohltuend und entspannend es ist, in der warmen Sonne zu liegen und spüren, wie die Haut kribbelt und glüht ...?

Wie wäre das wohl, wenn du jetzt deine Augen schliesst?

Könntest du dir vorstellen, wie eine Lösung ausschaut ...?

Kannst du dich erinnern, wie wohltuend und entspannend es ist, in der warmen Sonne zu liegen und spüren, wie die Haut kribbelt und glüht ...

Haben Sie eine Telefonnummer, unter der man Sie tagsüber erreichen kann?

Nominalisierungen (Abstraktionen)

Gelassenheit, Entspannung, Erfahrung, Erinnerung, Wohlbefinden, Frieden, Harmonie, Heiterkeit, Einsicht, Lernen, Erkenntnis, Zentriertheit, Kreativität, Gedanken, Ideen, Neugierde, Hypnose, Trance, Liebe, Problem, Lösung, Wunsch, Verständnis; das Atmen, das Lernen, das Eintauchen, das Erleben etc.

Diese Nominalisierungen sind sehr nützlich, da jeder Mensch ihnen seine eigene Bedeutung zuschreibt; Um das zu tun, muss er die Aufmerksamkeit nach innen lenken.

Die Formulierung *Du kannst **die Schwere deines Körpers** spüren* ist beispielsweise wesentlich vager als *Du kannst spüren, wie dein Körper schwer wird*

*Ich weiss, Sie haben eine gewisse **Schwierigkeit** in Ihrem **Leben**, für die Sie eine befriedigende **Lösung** finden möchten, und gottseidank haben Menschen immer viel mehr **Ressourcen**, als ihnen im ersten Moment bewusst ist. Letztlich ist ihr **Unbewusstsein** der Hüter der Ressourcen. Ich weiss nicht genau, welche persönlichen **Ressourcen** Sie als die nützlichsten erkennen, aber ich weiss, dass Ihr **Unbewusstsein** mit seinen **Zugriffsmöglichkeiten** auf einen reichen **Erfahrungsschatz** viel besser befähigt ist, den **Link** zu genau diesen **Ressourcen** herzustellen.*

Nützlich sind auch Doppelnominalisierungen:

die Weisheit des Unbewussten
die Überraschung der Lösung
das Wunder der Veränderung
die Verwirklichung deiner Träume

Vage Wörter: Verben und Adjektive

Verben, die nicht auf den Gebrauch eines bestimmten Sinneskanals hinweisen:

sich vergegenwärtigen, wissen, sich erinnern, erfahren, herausfinden, erkennen, wahrnehmen, bemerken, realisieren, aufnehmen, einbringen, auswählen, lernen, denken, finden, experimentieren, zulassen, tilgen, lösen, loslassen, suchen, sich bewusst werden, sich beschäftigen mit, Zugang finden zu, aktivieren, herholen, verbinden, einfließen lassen, einspielen, verknüpfen, verfügbar machen, rüberbeamten, anzapfen, eintauchen, mobilisieren, transformieren, kontaktieren, antizipieren, andocken, aufgleisen etc.

*Sie können sich an ein Erlebnis aus Ihrer Kindheit **erinnern***

a. Verben, bei denen das Objekt fehlt, und die deshalb ungenau sind:

*Sie können jetzt in eine Trance gehen und **lernen** ...*

b. Man benützt ungenaue Adjektive, Adverbien

*Du kannst etwas **Interessantes** bemerken*

*In Trance können Sie eine absolut **passende** Lösung finden ...*

*Ein **angenehmes** Erlebnis, eine **nützliche** Trance*

c. Komparative und Superlative

*Du kannst dich noch **tiefer** entspannen*

*Es ist **besser**, sich ein wenig verwirrt zu fühlen, bevor du verstehst und lernst ...*

bedeutungsvolle, "sexy" Wörter

absolut, ganz, total, völlig, gesund, lebendig, vital, saftig, extrem, gründlich, böse, stark, robust, echt, sensationell, mächtig, super, voll und ganz, brutal, heftig, sackstark, genial, ehrlich, aufrichtig, wirklich, tierisch, unverschämt, "vicious pleasure", herrgöttlich, hypnotisch

Solche Adjektive wirken besonders stark in Kombination mit Wörtern, mit denen sie eigentlich gar nicht zusammenpassen: "die hypnotische Hand", "brutal schnell"

*In dem Moment, wo du merkst, wie sich deine Trance intensiviert, möchte ich, dass du deiner Hand gestattest, sich langsam zu erheben - aus einem unbewussten und **aufrichtigen** Impuls heraus und dich dabei entspannen, wirklich entspannen ...*

*... eine **kerngesunde** Trance*

Gut sind sie auch, wenn man Verhalten des Klienten einbezieht: z.B. Klient beginnt zu lachen: *Und ein **gesundes** Lachen, hilft dir, dich letztlich tiefer und tiefer zu entspannen und dich ganz einfach **unverschämt relaxed** fühlen ...*
*sich verblüffen lassen durch die Magie tiefgreifender und **robuster** Veränderung*

Auch negative, schockierende Wörter können tranceinduzierend wirken.

Tilgung

Man kann an unerwarteten Stellen im Satz Pausen einschalten, Teile eines Satzes weglassen oder undeutlich murmeln, Sätze zerdehnen, damit der Gesprächspartner selbst die Sätze zuende denken muss.

Sich Zeit lassen und eintauchen in diese Welt ... und rundherum das Licht und wie es sich verändert ... kaum merklich ... und diesen Prozess unterstützt ...

... und dieser Briefbeschwerer die Ablage ... dein Fuss auf dem Teppich ... das Oberlicht ... die Vorhänge ... deine rechte Hand auf der Armlehne ... die Bilder an der Wand ... wie sich der Fokus deiner Augen verändert, während du herumblickst ... die Faszination der Buchtitel ... die Spannung in deinen Schultern ... das Gefühl des Sessels ... die ablenkenden Geräusche und Gedanken ... das Gewicht der Hände und Füße ... das Gewicht der Probleme ... das Gewicht des Schreibtisches ... das Bedürfnis, sich auf seine Bedürfnisse einzulassen ... das Bedürfnis, sich auf seine Entspannung einzulassen, während man den Schreibtisch anschaut oder den Briefbeschwerer oder die Ablage ... das wohlige Sichzurückziehen aus der Umgebung ... das Ausbreiten von Müdigkeit ... der alltägliche Charakter des Schreibtisches ... die Monotonie der Ablage ... das Bedürfnis, sich auszuruhen ... das Wohlbehagen, die Augen zu schliessen ... das entspannende Gefühl eines tiefen Atemzugs ... das Vergnügen, passiv zu lernen ... die Fähigkeit des Unbewussten

fehlender Bezug, Metaphern, Binsenwahrheiten

man, jeder; es gibt Leute, die ..., wir; du statt ich, Passivsätze

***Viele Leute** sind skeptisch, wenn sie zum ersten mal in Trance gehen*

*Manchmal hat **man** Erlebnisse, wo man sich total wohlfühlt ...*

***Es gibt Menschen, die** sich sehr schnell entschliessen, neue Möglichkeiten wahrzunehmen
Menschen haben oft keine Ahnung, wieviele Ressourcen sie haben. Je weniger ihnen spontan einfallen, desto mehr können sie entdecken ...*

*Am einfachsten geht **man** in Trance, indem ...*

*Alles, was **wir** gelernt haben, haben **wir** einmal nicht gewusst. Und was **wir** jetzt nicht wissen, können **wir** einst lernen ...*

Mit solchen Formulierungen kann man dem Klienten unverbindliche Tranceangebote machen, aus denen er sich selber das passende auswählen kann. Zumindest probeweise wird sein Unbewusstes den fehlenden Bezug durch "Ich" ersetzen.

a. Eine Funktion dieser Gemeinplätze ist, die innere Zustimmung des Klienten zu gewinnen, dass er im Geiste "Ja" sagt und Vertrauen zum Hypnotiseur gewinnt. So kann man ein sogenanntes "Yes-Set" aufbauen, das man dann mit Suggestionen verknüpfen kann.

b. Ein weiterer Verwendungszweck für diese Art von Äusserung: Man kann sie als "Auswahlmenu" benutzen, indem man ein paar von ihnen aufzählt und beobachtet, auf welche der Klient nonverbal reagiert. (Vgl. Kristallkugelübung!)

eingebettete Fragen

Ich weiss nicht, ob ..., Ich bin gespannt ..., Ich wundere mich ..., Ich möchte gern wis-sen..., Ich bin neugierig..., mich interessiert..., ob wohl ..., ich könnte mir vorstellen, dass

***Ich bin gespannt**, ob Sie schon bemerkt haben, dass Sie angefangen haben, in Trance zu gehen*

***Ob wohl** die Gedanken, die dir durch den Kopf gehen, bereits ein Indiz dafür sind, dass du in Trance bist?*

Ich wäre nicht überrascht, wenn du jetzt dieses Erlebnis total wiedererlebst, denn erinnern ist erleben ...

Ich frage mich, ob Sie wissen, welche Hand sich zuerst nach oben hebt?

Ich weiss nicht, wie du (betont) das hast ...

Ich weiss nicht, wie das für dich (betont) ist ...

Ich kann nur mutmassen, dass ...

Ich kann nur **Vermutungen anstellen** ...

Und ich weiss noch nicht, wie lange es dauert, bis Sie wahrnehmen, was Ihr Unbewusstes bereits gelernt hat ... denn es ist nicht wichtig, dass Sie das wissen ... bevor Sie ganz locker und leicht sich noch weiter entspannt haben, um Ihrem Unbewussten zu ermöglichen, noch etwas von zukünftigem Nutzen zu lernen und Sie im richtigen Moment damit zu überraschen ...

bekräftigen

Bemerkungen, die dem Klienten sagen, dass er auf dem richtigen Weg ist, und die ihn ermuntern weiterzugehen, sind enorm wichtig. Also sobald ich Tranceverhalten bemerke, dieses mit einer Bekräftigung verstärken.

Es macht auch nichts, wenn der "Tränzer" gar nicht mitbekommt, was genau bekräftigt wird. Das löst dann nämlich einen inneren Suchprozess aus, der seinerseits mithilft, die Trance herbeizuführen. Das ist wieder genau die Art von kunstvoller Vagheit, die hier gefragt ist. Was genau?

Genau so!

Sehr gut

Ja, ja!

So ist's richtig

Schön

Hmmm

So ist es gut

Gut

Jawohl

Genau so. Das ist das erste, was Menschen tun, wenn sie in Trance gehen ...

Erickson hat jeweils mit den Worten "That's right", "there you go", "All the way down" seinen Klienten Feedback gegeben.

3. PERSÖNLICHE ÜBERZEUGUNGSKRAFT

Mindestens so wichtig, wie kunstvoll vage zu sein, ist durch den Gebrauch von Vorannahmen und eingebetteten Befehlen, dem Klienten zu vermitteln, dass man von sich und seiner erfolgreichen Arbeit überzeugt ist.

Vorannahmen

Damit sind die unausgesprochenen Vorannahmen gemeint, die einem Satz zugrundeliegen. Oft werden sie durch die Betonung verdeutlicht.

*Wieviele Prozent Rabatt geben **Sie**?*

*Wie lösen **Sie** das Problem?*

*Sind Sie **schon einmal** in Trance gewesen? (oder ist das das erste Mal?)*

***Sind** Sie schon einmal in Trance gewesen? (oder denken Sie es nur?)*

*Sind **Sie** schon einmal in Trance gewesen? (andere waren schon in Trance)*

Um auf Vorannahmen aufmerksam zu werden und ihren Gebrauch systematisch zu üben, ist es sinnvoll, sie je nach sprachlichem Kontext, in dem sie auftreten, in verschiedene Gruppen zu unterteilen:

1. Zeitwörter

bevor, nachdem, seit, während, vorher etc.

Bevor Sie in Trance gehen, möchte ich von Ihnen hören, welche Veränderung Sie in Trance machen möchten ..

Bevor Sie ein Projektmanagement ganz konkret ins Auge fassen, möchte ich Ihnen ein paar Fragen stellen, um zu eruieren, wo am raschesten das grösstmögliche Verbesserungspotential besteht

Nachdem du aus der Trance zurückkommst, möchte ich ein Feedback von dir, was genau dir geholfen hat, die Trance zu vertiefen

2. Veränderungswörter

beginnen, anfangen, aufhören, fortfahren, schon, noch, noch nicht, nicht mehr etc.

*Du kannst **beginnen**, dich mehr und mehr zu entspannen ...*

*Sie können **fortfahren**, sich zu entspannen.*

*Irgendwann wirst du **aufhören**, dich zu entspannen ...*

*Ich bin gespannt, wie du das erlebst, wenn du aus der Trance **zurückkommst** ...*

*Wielange ist wohl dein Bewusstsein **noch** voll präsent?*

*Du kannst die Augen **noch** offen lassen, bis sie ganz von alleine zufallen ...*

*Gehst du **schon** in Trance?*

Früher oder später wirst du deine Augen schliessen wollen.

Früher oder später wirst du dich an all dies erinnern und darüber lachen können.

3. Bewusstheitswörter

denken, meinen, glauben, wissen, träumen, ahnen, bemerken ...

*Haben Sie **gewusst**, dass Sie in Ihrem Leben schon oft in Trance waren?*

*Sind Sie sich **bewusst**, dass Ihr Unbewusstes bereits begonnen hat, etwas Wichtiges zu lernen ... ?*

***Hast du gemerkt**, dass du in einer Trance gewesen bist?*

***Denken** Sie, Sie waren in einer Trance?*

***Glauben Sie wirklich**, dass Sie noch nie in Trance gewesen sind?*

*Ich **weiss** nicht, ob Ihnen schon **klar** ist, wie nützlich und wirkungsvoll diese Sprachmuster sein können ...*

*Die Menschen können schlafen und nicht **wissen**, dass sie schlafen und sie können **träumen**, ohne sich an ihre Träume zu **erinnern** ...*

*Du kannst **träumen**, du seist völlig wach ...*

***Denkt wohl** dein Unbewusstes, dass du in Trance gehen kannst ...?*

*Du **weisst nicht**, wann diese Augenlider sich ganz von alleine schliessen ...*

Wärst du sehr **erstaunt**, wenn du von dieser Trance **bewusst** gar nichts mitbekommen würdest und vielleicht sogar **denken** würdest, es sei gar nichts geschehen, oder ist es am Ende genau das, was du erwartet hast?

Meinst du wirklich, du seist völlig wach?

Glaubst du, das sei eine tiefe Trance gewesen ...

4. "oder"

Das Wörtchen "oder" kann bedeuten, dass mindestens eine von mehreren Alternativen eintritt.

Ich bin gespannt, ob es mehr das Neue und Ungewohnte ist, das dir am Trancezustand auffällt, **oder** das bereits Vertraute und im Grunde Alltägliche?

Möchtest du deine Arme auf deinen Schenkeln haben **oder** lieber auf den Armlehnen, wenn du in Trance gehst? Ob wohl das Erlebnis der Trance ganz plötzlich als eine Überraschung oder ganz allmählich, aber für Sie bemerkbar kommt ... **oder** ganz plötzlich und bemerkbar oder ganz allmählich und völlig unmerklich ...

Ich weiss noch nicht, ob sich Ihr rechter **oder** Ihr linker Arm ganz unbewusst regt.

NLP-Techniken muss man schnell durchführen, **oder** sie funktionieren nicht ...

Erlaube dir diese Trance, **oder** es gibt keine schnelle Veränderung ...

Diese Illusion der Wahl nennt man auch "Double Bind" (Doppelbindung)

5. Adjektive und Adverbien

Nicht nur **tiefe** Trancen sind **wirkungsvoll**
eine **gute** Trance

Ich weiss nicht, ob du es vorziehst, **langsam** in Trance zu gehen ...?

Ob wohl die Börsenkurse sich ganz **allmählich** oder sehr **schnell** erholen ...?

Wenn man einen Satz mit verschiedenen Vorannahmen vollstopft, werden sie umso effektvoller, denn irgendwann kapituliert der bewusste Verstand und gibt den darin verpackten Trance-Suggestionen den Weg frei ins Unbewusste des Klienten.

Können Sie in eine Trance gehen?

Können Sie **jetzt** in eine Trance gehen?

Können Sie **jetzt noch tiefer** in Trance gehen?

Vielleicht können Sie schon **beim ersten Mal ganz leicht und locker** in eine **tiefe** Trance gehen ...

Wie tief **waren Sie** in Trance?

Waren Sie **sehr tief** in Trance?

Haben Sie gemerkt, **wie tief** Sie in Trance waren?

Glücklicherweise, zum Glück, leider, offensichtlich, offenbar, erfahrungsgemäss, erstaunlicherweise, es erstaunt nicht, dass, natürlich, überraschend, wirklich, bemerkenswert, paradoxerweise, merkwürdigerweise, es ist komisch, ironischerweise etc.

Paradoxerweise geht man dann am leichtesten in Trance, wenn man es am wenigsten erwartet ...

Es ist immer wieder **bemerkenswert**, wie einfach es manchmal ist, schnelle Entscheidungen zu treffen, die sich im Nachhinein auch als absolut richtig erweisen ...

Interessanterweise ist es oft so: Je skeptischer jemand anfangs gewesen ist, desto beherzter wendet er diese Sprachmuster an, wenn er sie erst einmal gelernt und erste Erfolge damit erzielt hat ...

Ist es nicht **tröstlich** zu wissen, dass in jedem Problem bereits der erste Schritt zur Lösung steckt? Und dass es einzig und allein darum geht, die bereits vorhandenen Lösungsansätze zu entdecken und weiterentwickeln ...

6. W-Fragen

Wie tief möchten Sie in Trance gehen?

Wann gehen Sie in Trance?

Auf welche Art gehen Sie am leichtesten in Trance?

Mit welcher Veränderung innerer Bilder und Vorstellungen erzielst du den grössten gefühlsmässigen Veränderungseffekt?

Wieviele Möglichkeiten, dein Problem zu lösen, gibt es wohl?

Wo in deinem Körper spürst du schon eine Veränderung?

© www.nlp-institut.ch ronald amsler lättenstrasse 18 ch-8914 aeugst am albis
t +41 (0)44 761 08 38 f +41 (0)44 761 08 09 ronnie@nlp-institut.ch

Welcher Teil Ihres Körpers ist am meisten entspannt?

Ich frage mich, **wie** wach du gerade gewesen bist ...

Warum ist es in der heutigen Zeit so wichtig, sich mit NLP und Hypnose zu beschäftigen?

Betonung und eingebettete Aufforderungen

Da in Englisch die Verben ausser in der dritten Person Singular keine Konjugationsendungen haben, kann man je nach der Art, wie man ein Verb betont, aus einem konjugierten Verb oder einem Infinitiv einen Imperativ machen.

Damit hat man ein einfaches und effektvolles Mittel direkte Aufforderungen an den Klienten in harmlose Sätze zu verpacken:

*In the evening when you are laying in bed, feeling tired after a long day you can **close your eyes and go into a trance!***

In Deutsch geht das nicht ganz so leicht, da die Verben mit ihren Konjugationsendungen eindeutig einer bestimmten Person zugehören. Zudem haben wir drei verschiedene Imperative für die Du-Form, die Sie-Form und die Ihr-Form. Hier sind Flexibilität und Phantasie gefordert.

CH-DEUTSCH

"DU"-FORM:

*Wänn ich sälber in a Trance ine gang, mach ich's ganz eifach: Ich ... **schnuuf tüüf und gleichmässig, tue d'uufmerksamkeit ganz uf's schnuufe richte, gschlüüss d'auge und waart, was für inneri bilder uuf-tauched***

"IÄR"-FORM:

*D'Yogis in Indie macheds ganz eifach, wänn's in ä Trance wänd gaa. Si ... **gschlüssed d'auge, schnuufed ruig und gleichmässig iiiii und uuuus und lönd ineri Bilder uuf-tauche, lueged die aa mit änere innere offeheit***

*Ich ha gläse, lüüt wo Yoga mached ... **tänked an öppis ganz Beruigends, schnuufed ruig und tüüf und gönd so eifach in ä Trance ...***

Darauf achten, dass ich Possessiv- und Reflexiv-Pronomen vermeide

"SI"-FORM

*Wänn Si wänd ... **gschlüssed si jetzt d'auge***

HOCHDEUTSCH

"DU"-FORM:

Indem man in der ersten Person spricht:

*... Wenn ich in Trance gehen möchte, geht das ganz einfach ich ... **schliess die Augen und atme ruhig und gleichmässig, bis sich ganz wie von selbst eine angenehme Entspannung einstellt!***

"IHR"-FORM:

Dritte Person Singular, man-Form, allerdings nur mit schwachen Verben

*Wenn er in eine Trance geht, macht er es ganz einfach: er **atmet ganz regelmässig - ein und aus - schliesst die Augen und geht nach innen.***

*Niemand/ keiner **schliesst jetzt die Augen!***

"SIE"-FORM:

Da die Sie-Form des Imperativs nur durch die Inversion markiert ist, ansonsten aber gleich wie die Pluralform und der Imperativ ist, bietet sie sich am ehesten für eingebettete Befehle an.

a. Satzkonstruktion

Mit einem Nebensatz, einem Objekt oder einer Adverbiale an erster Stel folgt das Verb des Hauptsatzes mit Inversion. Das kann ich dann in einem befehlenden Ton aussprechen.

*Es gibt viel Kunden, die anfänglich skeptisch sind und dann ... **entscheiden Sie sich ganz spontan, den Kurs zu besuchen!***

*Sie sitzen hier im Raum mit anderen Leuten, und Sie können **herumblicken und feststellen**, wie die Leute auf ihren Stühlen sitzen und wie ihr Atmen gleichmässiger wird, und sie machen es sich bequem und wenn Sie das möchten, ... **wenden Sie Ihre Aufmerksamkeit nach innen und sobald Sie bereit sind, ... gehen Sie in eine angenehme Trance!** Und wenn Sie in eine Trance gehen, was tun Sie wohl zuerst? Fühlen Sie Ihre Augenlider schwer werden? Oder ... **schliessen Sie die Augen!***

*Und während Sie so dasitzen, **entspannen Sie sich ...!***

b. Infinitiv

Diese Satzkonstruktion ist besonders einfach und nützlich. Hier muss ich nicht zwischen der Du-/ Sie-/ Ihr-Imperativform unterscheiden. Wenn ich ein Modalverb benutze, habe ich am Ende des Satzes einen Infinitiv. Diesen kann ich in befehlendem Ton aussprechen:

*Kannst du das ... **bis am Freitag machen!***

*Willst du den Termin noch einmal verschieben? oder **jetzt Nägel mit Köpfen machen und vorwärts gehen!***

*Wenn es richtig ist, dass Menschen sowohl einen bewussten als auch einen unbewussten Verstand haben, dann können Sie ... **sich jetzt eine Chance geben und Trance erleben ...** Ich bin neugierig, ob du das kannst ... **deine Augen schliessen und dich in eine angenehme Trance sinken lassen ...***

*Was ich jetzt möchte, dass Sie tun, ist ... **einen tiefen Atemzug nehmen, die Augen schliessen und sich in eine tiefe Entspannung sinken lassen ...***

*Das ist eine fantastische Gelegenheit zum ... **tief durchatmen ...***

*Man hat nicht immer die Gelegenheit zum ... **in Trance gehen ...***

*Kannst du einfach hier sitzen und nichts anderes tun als **deine Augen schliessen ...***

Du hast viele Möglichkeiten zum ...

Was ich Ihnen empfehle, dass Sie tun, ist ...

ich erwarte nicht, dass Sie ...

Bis zu einem gewissen Grad kannst du vielleicht bereits ...

Du möchtest vielleicht ...

Und vielleicht kannst du ..., wenn du bereit bist.

Du wirst möglicherweise ...

Man muss nicht (Name) ...

Variation: mehrere Fragen hintereinander, dann die dritte im Befehlstone:

*Kannst du die Hände auf die Knie legen und tief durchatmen? und spüren, wie der Stuhl dich trägt und ... **die Augen zumachen** und, indem du weiterhin ruhig und gleichmässig atmest und deine Aufmerksamkeit auf dein ruhig fliessendes Atmen richtest, ganz allmählich ... **in eine angenehme Entspannung sinken ...***

Variation: Eingebettet in eine Geschichte oder universelle Erfahrung:

*Wenn man ein Reh sieht - im Wald - und man will es nicht verscheuchen, dann muss man ganz regungslos blicken ... **sich nicht rühren ... nicht bewegen ...** die Atmung anhalten ... **verlangsamen ... verharren und warten, was geschieht ...***

c. Name des Klienten einbauen

*Viele Leute schleppen ihre Probleme jahrelang mit sich herum, und ich frage mich - Herr Müller - wann ... **beginnen Sie zu realisieren, dass Sie die Lösung eigentlich immer schon zum Greifen nahe hatten?***

***In Trance gehen ...** ist so einfach, Peter, ... **eine bequeme Haltung einnehmen, tief durchatmen, die Augen schliessen**, ist alles was man tun muss, in dem Moment, wo man dazu bereit ist ... und oft erkennt man diesen Moment erst, wenn das Unbewusste bereits gehandelt hat ..."*

d. Zitate (quotes)

Weitere Möglichkeiten, eingebettete Befehle zu benützen sind Zitate.

*Warten Sie ruhig, bis eine innere Stimme zu Ihnen sagt: "**Schliess deine Augen!**"*

(Ermöglicht Wechsel zum Du, was als unmittelbarer erlebt wird)

*Ich selber komme oft in die Situation, wo ich lange zögere und eine Entscheidung hinauschiebe, aber schliesslich wird mir das zu blöd und ich sage mir: "**Jetzt stell dich doch nicht so saublöd an!**"*

*Ich kann Ihnen natürlich nicht sagen: "**Verschieben Sie doch Ihre Ferien und melden Sie sich zum Kurs an!**"*

e. Partizip II

Wie beim Militär: **Stillgestanden!**

*Einige in diesem Raum haben schon längst ... **die Augen geschlossen, tief durchgeatmet.***

f. analoges Markieren

Bei all diesen Beispielen geht es darum, die Befehle analog (mit Gestik oder Betonung) hervorzuheben. Was der Hi-Liter im geschriebenen Text tut, machen wir mit der Stimme oder mit einer korrespondierenden Geste, die ein Wort hervorhebt!

- Pause vor Befehl
- Sprechrhythmus verändern
- Tonhöhe und/oder Lautstärke verändern
- mit Gestik unterstützen, Hand, Augenblinken, Kopfnicken, Kopf schräg stellen
Erickson verrenkt seinen Kopf, um den eingebetteten Befehl von einem anderen Ort im Raum ertönen zu lassen.

Behauptungen und Generalisierungen

Charismatische Leute beeindrucken ihre Zuhörer gerne durch Ideen, die nicht näher durch Beweise abgestützt sind, erstaunlich tönen und letztlich meist nichts anderes sind als Behauptungen. Das Bewusstsein des Zuhörers ist überfordert, da er auf die Schnelle keine Möglichkeit hat, zu überlegen oder nachzuprüfen, ob das Gehörte stimmt oder nicht - vorausgesetzt er hat sich nicht bereits mit diesen Ideen auseinandergesetzt. Aber es kapituliert noch so gern, wenn die Ideen attraktiv tönen.

***Jeder Mensch** hat einen bewussten und einen unbewussten Verstand.*

***Es ist doch einfach so:** Die besten Lösungen für Probleme kommen **immer** aus dem Unbewusstsein heraus ...*

Wissen geht schnell. Können braucht Zeit und letztlich Unbewusstsein ...

Diese "lost performatives" sind im Verkauf sehr nützlich, um Einwände durch Pacing abzufedern, bevor man zum Leading, der eigentlichen Einwandbehandlung übergeht.

***Kein Mensch** ist bereit, Geld für etwas auszugeben, wenn er nicht das Gefühl hat, einen realen Gegenwert dafür zu bekommen ...*

Gedankenlesen

Hier formuliert man zunächst sehr vage, was wohl der Klient denken könnte. Wenn man seine nonverbalen Signale aufmerksam beobachtet, sieht man meistens sofort, ob die Vermutung zutrifft; dann kann man sie noch einmal etwas entschiedener wiederholen oder modifizieren, falls man ablehnende Signale empfängt.

***Ein Teil von Ihnen möchte** herausfinden, was geschieht, wenn Sie in Trance gehen ...*

***Sie wissen noch nicht wirklich, wie** leicht Sie in eine Trance gehen können.*

***Du weisst, wie** man in Trance geht ...*

***Du möchtest** eine wichtige Erfahrung machen ...*

***Du dürftest** gespannt sein, was als Nächstes kommt ...*

***Ich könnte mir vorstellen, dass Sie** ...*

Vielleicht sind Sie neugierig, herauszufinden, was geschieht, wenn Sie in Trance gehen ...
Ich sehe Sie als jemand, der ...
Sie sind jemand, der ...
Du weisst, was ich meine ...

Bestätigungsfragen

ja?, nicht?, nicht wahr?, oder?, ist es nicht so?, gäll?, mmh?, bist du mit mir einig?,
einverstanden?, Stimmen Sie mir da zu?, Sie sind doch sicher auch der Meinung, dass ...,
Kennen Sie das auch?, Auch schon erlebt, dass ...?, Sind Sie da auch meiner Meinung?

Die Endung "oder nicht" ist der bestmögliche Weg, um Widerstand zu verringern, **oder nicht?**

Für Schweizer genügt auch die Kurzversion, **oder?**
Was Sie hier erleben, ist etwas ganz Spezielles, **ja?**
Du kannst einfach in Trance gehen, **oder nicht?**
Du möchtest dein Problem behalten, **oder?**

"Nicht wahr" ist eine weitere dieser Endungen, die eine Feststellung zu einer Frage abschwächen, trotzdem muss der Zuhörer sich festlegen.

Humor verkürzt den Weg in die Trance, **nicht wahr?**
Alle Anzeichen sprechen dafür, dass du jetzt bereit bist, für eine tiefe, angenehme Trance,
nicht wahr?
Das war ganz einfach und du hast nicht gewusst, wie einfach es war, **nicht wahr?**

4. DEN BEWUSSTEN VERSTAND AUSTRICKSEN

Doppeldeutigkeiten

Sind Sie **vorher** schon einmal in Trance gegangen?

Was bedeutet "vorher" in diesem Satz?

1. mehrdeutige Wörter

Wenn das gleiche Wort oder die gleiche Klangsequenz verschiedene Bedeutungen hat:

Das Wort "Familienbande" hat einen Beigeschmack von Wahrheit (Karl Kraus)

*Haben Sie etwas gegen Stress? Wir auch.
Kommen Sie jetzt in Ihre Apotheke!*

*Nach neun Kugeln sind Sie dicke Freunde.
(Mövenpick über Coupe tête à tête)*

*70'000 mal billiger
(Media Markt)*

*So werden Sie Konkurrenz los.
Der Kurs war nicht umsonst.
Bei uns ist der Mensch Mittel. Punkt.
Fliegen jetzt die Swissair Bosse?
Er hat ein Tonbandgerät mitlaufen lassen.
Wir wollen niemals auseinandergeh'n ... (weight watchers)*

Ruedi, rue di uus!

*Wann haben Sie das Problem das letzte Mal gehabt?
Sie können das einfach machen ... (je nachdem, ob die Betonung auf "einfach" liegt oder auf "machen", verändert sich die Bedeutung)*

*Sie sitzen hier mit anderen Leuten im Raum, und wenn Sie herumblicken, stellen Sie fest, dass **sie** (die anderen im Raum oder **Sie**) ruhig und gleichmässig atmen und beginnen, in eine Trance zu gehen ...*

2. mehrdeutige Sätze

Wenn ein Satz unklar lässt, wer das Subjekt einer Handlung ist oder was genau das Subjekt tut, kurz: wenn nicht klar ist, was sich auf was bezieht.

*Wenn ich gross bin, möchte ich im Jahr eine halbe Million verdienen wie mein Vati.
Was, dein Vati verdient im Jahr eine halbe Million?
Nein, er möchte es auch.*

*Ich kann das Problem loslassen/ Ich kann das problemlos lassen.
Zu Tode erschöpft, aber mit vielen neuen Einsichten, entlassen wir unsere Kursteilnehmer nach Hause.
Wir wollen, dass die Leute keine Misserfolge haben(,) und verstehen, dass es noch einiges zu tun gibt.
Ich schreibe einen Artikel für den neuen Spiegel, der auch noch mal kräftig Reklame machen soll ...*

*Das Kochen der Männer war ein Knüller
Der Einkauf der Frauen hat sich gelohnt
Die Entspannung eines tiefen Atemzuges
Das Hypnotisieren der Hypnotiseure kann tückisch sein
Was Vergessen auslöst
Was Erfolg bewirkt
Ich möchte, dass du dich erfolgreich siehst*

*Von den Schulen wird ein falsches Bild vermittelt.
Mit dem 82jährigen Josef Meinrad ist ein Wiener Schauspieler par excellence gestorben.
Ich spreche ein bisschen Englisch und Französisch.
Ich möchte, dass Sie es geniessen, mit mir allein zu sein und zu schlafen ...*

Mami, ich liäb dich genau so fescht wi dä Babbi.

Wenn ich zu Ihnen als Kind spreche ...

Wenn ich zu Ihnen als Fachmann spreche ...

Über die wichtigsten Dinge spreche ich zu meinen Klienten nur in Trance.

Lass dir ganz einfach von deinem spontanen unbewusst sein ... genau so ..., jetzt auf die Sprünge helfen ...

3. Überlappende Sätze

Wenn unklar ist, wo ein Satz aufhört und der nächste beginnt, wenn die Fortsetzung des Satzes dem Vorhergegangenen einen neuen Sinn gibt.

Das Gehirn gibt dem Gehörten einen Sinn und muss diesen aufgrund der dazukommenden Information revidieren. Das lähmt mit der Zeit die linke, verstandesmäßige Hirnhälfte und öffnet die Aufnahmebereitschaft der rechten Hirnhälfte.

Dabei gibt es zwei Möglichkeiten: der Gesamtsatz kann trotz inhaltlicher Mehrdeutigkeit grammatisch korrekt sein, oder zumindest einer der beiden verknüpften Sätze ist unvollständig.

Begnadige nicht hinrichten!

Der brave Mann denkt an sich selbst zuletzt.

Übung macht den Meister - müde

Ich denke, also bin ich Weltwocheleser

Wandern mit Alice im Wunderland Schweiz.

Ich sehe den Sinn davon nicht ein!

*Du siehst den Sinn nicht (,) **ein** (,) Sinn steckt aber sicher darin!*

*Ich bin gespannt, wie Sie das Problem **lösen wollen** Sie gleich jetzt beginnen?*

*Können Sie was für uns **tun Sie was!***

*Ihre Hand wird ganz **leicht ... leichter...***

*Du **magst mich** ... für verrückt halten.*

*Ich will dich gar nicht ... **hypnotisieren** ... kannst nur du dich selber ...*

*Sie werden feststellen, **dass Sie bequem sitzen (,) und in eine tiefe Trance gehen** ist tatsächlich viel einfacher, als man zuerst gedacht hätte ...*

*Stehen Sie erst auf, wenn ich es sage: **Jetzt** ... ist noch nicht der richtige Moment.*

Damit Sie berufliche Veränderungen mit Bedacht und hohen Erfolgchancen angehen ...

***können** ... Sie diesen Kurs besuchen!*

Ich bin än härte Fall! - Au än Härte fallt früener oder später in ä tүүfi, weichi Trance!

***Liebä**, Emil, **cha mer** au sich sälber und s'chan eim no sauwool sii debii ...*

*Du chasch mit dä auge **zue luege**, was dir dini innere Bilder säged*

Gut ist, wenn der Hypnotiseur die Sätze des Gesprächspartners weiter entwickelt und, indem er ihm ins Wort fällt, umdeutet:

*Ich kann das **nicht**. - **Sofort** - musst du das auch gar nicht können.*

*Ich kann das **nicht**. - **Länger aufschieben** ... hat keinen Sinn.*

Wenn ein Klient über ein aktuelles Problem im Präsens spricht:

*Ich habe ein grosses **Problem** - kann ich ihm ins Wort fallen und anhängen: **gehabt**.*

oder ich mache ein "Backtrack" mit Modifikationen:

*Das ist ein grosses **Problem** - **gewesen**, als das das letzte Mal passiert ist, nicht wahr?*

*Du bist immer wieder in diese unmögliche Situation hineingeraten, und du weisst **das**, und alle hier im Raum wissen, **das(s)** es auch völlig anders sein könnte.*

*Spürst du **das(s)** (den Partner berühren) das äusserst nützlich sein könnte ...?*

Endlossätze:

*Wenn Sie die Augen schliessen **können** Sie ganz leicht in Trance **fallen** Ihnen die besten Ideen **ein** wenig Geduld müssen Sie allerdings schon **haben** Sie schon angefangen ... sich zu entspannen ... kann etwas sehr Heilsames und Angenehmes bringen ...*

Negationen

Negative Formulierungen sind für das Gehirn viel schwerer zu verarbeiten und brauchen ca. anderthalb mal so viel Zeit wie positiv Formuliertes. Man benützt negative Formulierungen, um die linke Hirnhemisphäre zu verwirren und Suggestionen direkt an die rechte Hemisphäre zu richten.

*Du kannst das in Trance gehen **nicht verhindern**... wenn du erst einmal das **nicht Verhindern** entdeckst und **nicht länger vermeidest** ...*

*Es ist gar **nicht nötig**, dass du dich total entspannst, um in eine Trance zu gehen*

*Und du brauchst **nichts Spezielles zu tun** zum .. in Trance gehen*

*Du sollst **nicht** in Trance gehen, bevor du **nicht** wirklich bereit bist dazu ..., das Zulassen **nicht mehr** hinauszuzögern und das Hinauszögern einfach nicht mehr zulassen ... möchtest ... du jetzt beginnen?*

*Ich sage dir **noch nicht**: du kannst deine Augen jetzt schliessen ...*

So kann man auch pacen, was geschieht. Wenn ich sage: "Schliess deine Augen!" und der Klient reagiert nicht, dann kann ich anhängen: "**noch nicht** jetzt ... sondern erst wenn du bereit bist, dich einzulassen auf einen Prozess, der vielleicht schon vor längerer Zeit begonnen hat, als dir im Moment bewusst ist ..."

Vollends schwierig zu verarbeiten sind mehrfache Negationen, wie die folgenden Beispiele:

*Ich möchte **nicht**, dass du dir verbietest, dass du **nicht** denkst, dass das **nicht** schwierig sei.*

*Ich weiss **nicht**, ob für dich **nicht** jetzt der richtige Moment ist, um das **Hinauszögern** einer tiefen Trance zu lassen .. und ganz einfach das Geschehenlassen zulassen und geniessen ...*

Ein weiteres nützliches Sprachmuster besteht darin, mit einer negativen Aufforderung zu beginnen und die dann so ausführlich konkretisieren, dass der Klient, um dem Gesagten einen Sinn zu geben, die Aufforderung nachvollziehen muss:

*Am besten gehst du **noch nicht jetzt** in eine Trance, indem du zulässt, dass deine Augen sich schliessen, und du beginnst ruhig und gleichmässig zu atmen und dich auf die wachsende Entspannung konzentrieren, die sich ganz allmählich in deinem Körper ausbreitet ...*

Um Negationen zu konstruieren gibt es nicht nur "nicht" und "kein", sondern sehr viele Verben: vermeiden, verhindern, abhalten, unterdrücken, verzichten auf etc.

Verwirrungsfragen

Fragen, zu deren Beantwortung klare Entscheidungskriterien fehlen und die deshalb einen inneren Suchprozess, mit anderen Worten eine Trance - auslösen.

Denkst du, die Lösung kommt eher von deinem Bewusstsein oder von deinem unbewusst sein ...

Denkt wohl dein Bewusstsein, dass du in Trance gehen kannst ...?

Weisst du, wie ein ganz gewöhnlicher Mensch mit dem Kopf nickt?

Sind deine Augen schon bereit, sich zu schliessen?

Glaubst du wirklich, du seist völlig wach?

Ist das schon Trance?

Welche Hand fühlt sich wohl jetzt schon hypnotisch an?

Welche Trance möchtest du erleben?

Wie wirst du wissen, wenn du beginnst Trance zu erleben?

Wie wirst du im Nachhinein wissen, Trance erlebt zu haben?

Wie kommuniziert eigentlich dein Unbewusstsein mit deinem Bewusstsein?

Glauben Sie wirklich, wir könnten es uns leisten, für dieses Produkt einen Preis zu verlangen, der nicht reell ist?

"Splitting"

*Ich weiss nicht, ob du gern in eine **tiefe** oder in eine **leichte** Trance gehen möchtest oder in eine **tiefe leichte** oder **leichte tiefe** Trance und ich weiss auch nicht, ob die **tiefe leichte** Trance **tiefer** ist als die **leichte tiefe**, aber du kannst das **leicht** herausfinden, indem du deinem Bewusstsein erlaubst, sich so **tief** darauf einzulassen, wie dein Unbewusstsein schon längst als angemessen erkannt hat ...*

*Und Sie **dürfen**, wenn Sie **wollen**, sich in die inneren Geschehnisse vertiefen, ohne daran denken zu **müssen**, dass Menschen oft nicht **können**, wenn Sie **dürfen**, während Sie das **sollten**, um nicht **müssen** zu **müssen**, ohne **können** zu **dürfen** und nicht **sollen können** vor dem **müssen wollen**, um diese wichtigen Geschehnisse **wollen** zu **dürfen** und damit beginnen zu **können**, alles zu **dürfen** ...*

*Manchmal möchten Leute **bewusst unbewusst** handeln, ohne zu **wissen**, dass sie **unbewusst bewusst unbewusst** handeln ...*

*Ob wohl dein **Unbewusstsein** deinen Arm **willentlich** sich bewegen lässt oder ob dein **Bewusstsein** die Bewegung initiiert und letztlich auch **nicht weiss**, woher der Impuls gekommen ist, wenn er ganz sachte und kaum merklich beginnt, ganz **autonom** zu sein und beginnt sich von deinem Schenkel zu lösen ... früher oder später oder jetzt ...*

Diese Sprachmuster nennt man auch Doublebinds. Mehr dazu und wie man sie im Alltag umsetzen kann gibt es im SPINNER.

VIVE LA TRANCE!

AUFBAU EINER TRANCE: DREHBUCH

1. Induktion: Yes Set

Angenehme Atmosphäre schaffen, eventuell geeignete Beleuchtung, Musik, Requisiten benützen

Erwartungshaltung, Bedeutsamkeit erzeugen

limitierende Glaubenssätze im Bezug auf Trancen entkräften

Aufmerksamkeit fixieren und Rapport aufnehmen; eventuell mit "Handshake Interrupt"

Rapport vertiefen und Klienten "pacen" Falls bekannt, persönliche Verhaltens- und Denkmuster (Meta Programme) berücksichtigen

"Yes Set"erzeugen

extern (Raum, Atmung, Haltung) und

intern (innerer Dialog, skeptische Gedanken)

und "leading": "nach Innen geht der geheimnisvolle Weg"

2."Splitting": bewusst sein/ unbewusstsein

Universelle Erfahrungen des Klienten erwähnen, die ihm vergegenwärtigen, wie oft und in welchen Situationen sein Unbewusstsein sein Verhalten kontrolliert. So kann man sein gewohntes Denksystem lockern, um den erwünschten Wandel an das Unbewusstsein zu delegieren. Vertrauen und Hoffnung erzeugen, dass ein neuer, bisher nicht aktiver Teil für eine Problemlösung mobilisiert wird.

3. Trance entwickeln

natürliche Trance-Erfahrung revivifizieren

Eventuell durch Metaphern: Reise, über die sieben Berge, Treppe, Lift, Zählen, Multiplizieren *Du kannst die Entspannung verdoppeln ...*

Realitäten verschachteln

Fraktionieren: In eine Trance hineinführen und wieder herausführen

Trance bekräftigen (ratifizieren)

Überzeuger schaffen, die dem Klienten beweisen, dass er tatsächlich in einer Trance ist, Trancesymptome erwähnen und bekräftigen

Genau so ...

ideomotorische oder ideosensorische Signale (ideomotorisch: Kopfnicken, Fingersignale, Armlevitation; ideosensorisch: Temperatur, Druck)

4. Veränderungsbereich kontaktieren

Kontextmerkmale (Auslöseanker) und Äusserungsformen eines Problems eruieren (Strategien)

Wo, wann hattest du das Problem erlebt?

(Vergangenheitsform benützen)

Hier ist der Moment, alternative Reaktionen, Zustände als Ziele zu imaginieren (Zielfragen).

Wie würdest du in Zukunft gern anders durch diese Situation hindurchgehen?

5. Arbeiten mit der Trance (Windows of Change)

- Ressourcen aktivieren (Revivifikation)
- Zugang zu Erinnerungen finden
- Essenz positiver Erfahrungen sammeln und sich dieses Konzentrat verfügbar halten
- Identifikation mit Vorbild, von dem man Verhaltensweisen übernehmen möchte
- Prüfungsstress abbauen, Performance-Zustand (Der Bühnentiger)
- Ressourcen aufbauen: Schutzschild, geistige Impfung, Dissoziation
- Erlebnisse neu deuten
- Zurückgehen zu einem Zeitpunkt, bevor das Problem ein Problem war
- Hypnotischer Traum: Kreative Lösungen halluzinieren
- Schmerzbekämpfung: Hebel im Kontrollraum ein- und ausschalten
- Selbstheilungskraft des Körpers aktivieren, zB vor einer Operation
- neue Handlungsszenarien durchspielen
- Veränderung als bereits vollbracht erleben (um Ökologie zu prüfen!)

6. posthypnotische Suggestionen ("Zukunftsbrücke")

Transfer der Ressource in Veränderungsbereich
Future Pacing: Auslöseanker für neues Verhalten bestimmen,
Verhalten im Geist ausprobieren und einüben
Verbindlichkeit herstellen

7. Trancetraining

noch einmal den natürlichen Alltagstrancezustand kontaktieren,
Gefühl des Vertrauens auf unbewusste Prozesse stärken, dass eine
Veränderung stattgefunden hat
Eventuell Reinduktionsanker installieren, um Trancen in Zukunft leicht
abrufbar zur Verfügung zu haben

8. Bewusstsein und Unbewusstsein wieder zusammenführen

Konstruktive Zusammenarbeit zwischen Bewusstsein und Unbewusstsein
anregen, "the Missing Link" finden und das "Dreamteam" entwickeln

9. Anweisung zur Beendigung der Trance geben (Reorientierung)

Klienten aus der Trance herausführen, zB. durch rückwärts zählen, Berührung auf
Schultern, Knie
Stimme verändern, lauter und schneller werden
Reorientieren ins Hier und Jetzt und den Loop schliessen

"SCHLAUE FRAGEN" (DAS META MODELL)

Wie ist es möglich, dass verschiedene Menschen die gleichen Erfahrungen machen und sie total anders interpretieren können?

Drei universelle Prozesse formen unser Weltbild:

Tilgen

Unsere Wahrnehmung ist äusserst selektiv und wird durch unsere Wertvorstellungen und Verhaltensprogramme geformt. Es gibt sowohl eine Tilgung des Empfängers, indem nicht alles wahrgenommen oder bewusstgemacht wird und eine Tilgung des Senders, indem nicht alles weitergegeben wird.

Verallgemeinern

Von einer Erfahrung wird eine Erkenntnis abgeleitet, die sich dann von der ursprünglichen Erfahrung ablöst und oft verselbständigt. Wenn sie ursprünglich in einer Situation zutraf wird sie zu einer Regel, die immer Gültigkeit hat.

Verzerren

Menschen müssen Ereignisse interpretieren, bewerten, zu Abstraktionen verdichten, Bezüge und Assoziationen herstellen und Erklärungen finden für das, was ihnen widerfährt. Diese Erklärungen und Interpretationen sind aber zu einem gewissen Grad immer willkürliche Konstrukte, die das Wahrgenommene verzerren. Auch jedes Planen und kreative Vorstellen, was sein könnte, das Denken und Sprechen in Metaphern, Glaubenssätze sind Beispiele für Verzerrungen.

Menschen machen Erfahrungen, indem sie über ihre Sinneskanäle Eindrücke der Aussenwelt aufnehmen und speichern. Solche relativ vollständig und unverzerrt gespeicherten Erfahrungen werden nach Ansicht vieler Linguisten auf einer sogenannten **Tiefenstruktur** repräsentiert.

Wenn sich dieses sinnesspezifische Erleben in Sprache äussert, kann man Umformungen dieser Tiefenstruktur feststellen: unangenehmes Erleben wird z.B. beschönigt, verdrängt, verleugnet oder schlicht gelöscht.

Es sind somit im Wesentlichen Tilgungen, Verallgemeinerungen oder Verzerrungen, durch die sprachliche Äusserungen von sinnesspezifischem Erleben abweichen. Die Linguisten nennen solche, durch Denk- oder psychologische Prozesse umgeformte Tiefenstrukturen: **Oberflächenstrukturen**.

Wenn Menschen also anderen ihre Probleme mitteilen, so muss man davon ausgehen, dass sie ihre Probleme in der Oberflächenstruktur darstellen, und dass ihre Mitteilungen Tilgungen, Generalisierungen und Verzerrungen enthalten. Insbesondere bei Problemgesprächen ist es deshalb wichtig, dass der Partner seine vollständige, konkrete und unverzerrte Erfahrung wieder zugänglich und zur Grundlage der Problemlösung macht. Um ihn bei diesem Prozess zu unterstützen, haben RICHARD BANDLER und JOHN GRINDER eine Fragetechnik entwickelt, die insofern ungewöhnlich ist, als sie nicht am Inhalt von Mitteilungen anknüpft, sondern an der sprachlichen Form, an bestimmten Wortarten und Formulierungsmustern: **das Meta Modell**.

Das Meta Modell ist eine Serie von Fragen, die den Zugang zu einem vollständigeren und/ oder funktionaleren Weltbild wiederherstellt.

MAPPING OUT/ OUTMAPPING

Diese Fragen sind äusserst effektvolle Werkzeuge, mit deren Hilfe man

1. Informationen sammelt, präzisiert und deren Herkunft und Bedeutung klärt (mapping out)
2. einschränkende Denkmuster identifiziert, in Frage stellt und neue Wahlmöglichkeiten eröffnet (outmapping)

a. WAHRNEHMUNGSFRAGEN

Welche Informationen (Fakten), die wichtig sind, fehlen?
Fragen nach der "harten" Realität

b. KOGNITIONSFRAGEN: Werte und Glaubenssätze (gedankliche Verknüpfungen) aufdecken

Fragen nach der "weichen" Realität

Welche Glaubenssätze, Kriterien und Wertvorstellungen erhalten ein Problem am Leben? Manchmal sind diese nur implizit im Gesagten vorhanden oder als eine versteckte Vorannahme.

Was nimmt der Gesprächspartner wahr? Wie interpretiert er diese Wahrnehmungen?

Welche Assoziationen stellt er her? Welche Schlüsse und Regeln leitet er aus seinen Wahrnehmungen ab. Sind seine gedanklichen Verknüpfungen sinnvoll, nützlich, zwingend? Sind überhaupt die Wahrnehmungen zutreffend? Was liegt innerhalb von seinem Weltmodell?

c. SCOPEFRAGEN: Grenzen des Problems - Anfang, Ende, Umfang, Ausnahmen eruieren

Jedes Problem hat einen bestimmten Umfang, einen Anfang und ein Ende. Also will man herausfinden, wann und in welcher Situation das Problem auftritt und wann und wie es wieder aufhört.

Zudem erfragt man Ausnahmen, wann das Problem nicht oder weniger stark als erwartet aufgetreten ist. Diese Ausnahmen sind Ressourcen, die zu einer Lösung führen können.

d. REPRÄSENTATIONS- & PROZESSFRAGEN: Denk- und Verhaltensstrategien modellieren

Man braucht eine sinnesspezifische Vorstellung des Problems, aber auch der Ressourcen und des Zieles, das der Klient erreichen möchte. Um diese Information zu bekommen, muss man auf die sinnesspezifischen Wörter und nonverbalen Zugangshinweise wie beispielsweise Augensuchmuster achten, die der Klient bei der Beantwortung von Fragen demonstriert. So findet man mittels REPRÄSENTATIONSFRAGEN die für sein Erleben entscheidenden Submodalitäten (Wie er sich bestimmte Erlebnisse vergegenwärtigt) und mittels PROZESSFRAGEN seine Strategien (Was er innerlich und äusserlich tut, um bestimmte Ziele zu erreichen) heraus.

e. DE-KONSTRUKTIONSFragen: Verknüpfungen in Frage stellen: dem Gesprächspartner neue Handlungsperspektiven eröffnen

Einschränkende Glaubenssätze in der ihnen gemässen Form als Ursache/ Wirkung oder Gleichsetzung formulieren, die man nachher so lange in Frage stellen kann, bis der Klient sie durch nützlichere Glaubenssätze ersetzt.

Was nimmt der Klient nicht wahr, das für ihn nützlich wäre? Welche neuen, konstruktiven Gesichtspunkte kann ich ins Spiel bringen? Was liegt im Moment noch ausserhalb von seinem Weltmodell?

VAGHEITEN KONKRETISIEREN

fehlender oder unvollständiger Bezug

Hier fehlt einem Wort oder Satz der Bezug zur tatsächlichen Begebenheit.
du, man, es; Passivkonstruktionen:

Es wird zu langsam gearbeitet. Herausfinden, wer oder was genau gemeint ist.
*Für so ein schlechtes Zeugnis **müsste es** eigentlich Prügel **geben**. - Gute Idee, ich weiss, wo der Lehrer wohnt.*

Die Kollegen sind überhaupt nicht begeistert. - **Wer genau** ist nicht begeistert?
*Ich habe etwas gegen **Wichtigtuern**. - An **welche Wichtigtuern** denkst du?
 (oder eine intervenierende Frage: *Wie möchtest du denn gern Wichtigtuern ressourcenvoll begegnen?)**

In **gewissen Momenten** klappt alles wie von selbst. - **In welchen Momenten?**
 intervenierende Frage: *Wie könntest du mehr von diesen Momenten schaffen?*

Es wird zuviel Leerlauf produziert. - **Wer** produziert den Leerlauf?
*Wenn **man** Drogen angeboten bekommt, macht **man** halt auch mit. - **Wer ist man?**
Etwas hat sich verändert. - **Was genau** hat sich verändert?
*Ich habe **es** schon oft probiert. - **Was genau** hast du schon probiert?**

Das verstehe ich nicht. - **Was** haben Sie **noch nicht** verstanden?

Diese Frage ist sowohl klärend als auch intervenierend. Damit versetze ich das unangenehme Erlebnis des Nichtverstehens in die Vergangenheit und gehe einfach davon aus, dass mein Gesprächspartner verstehen wird. Ist das Manipulation? Jawohl!
 Wahrnehmungsfragen richten die Aufmerksamkeit auf fehlende Informationen; eine andere Möglichkeit ist, mit einer Prozessfrage nach dem Prozess des Verstehens zu fragen, indem ich das "nicht" oder das vage Verb "verstehen" hinterfrage. Je nachdem, welches Wort in dem Satz: "*Ich verstehe das nicht*" betont ist, kann ich meine Fragestellung steuern.

*Ich verstehe das **nicht**. - **Überhaupt nicht???**"*

*Ich **verstehe** das nicht. - **Was geht in dir vor, wenn** du nicht verstehst? **Wie** erzeugst du dein Nicht-Verstehen? **Wie** hinderst du dich am Verstehen?*

Das verstehe ich nicht? - Aber **vieles andere** verstehst du?

Ich verstehe das nicht. - Ja meinen Sie, **andere** verstehen das?

Wenn jemand sagt: **Ich** verstehe das nicht!", dann stecken dahinter wahrscheinlich Einstellungen und Wertebezüglich seiner Identität. Also kann ich auch fragen: *Warum ist es wichtig, das zu verstehen?, Was bedeutet es für dich, wenn du das nicht verstehst?* So stosse ich auf Kernglaubenssätze, die mit dem Selbstbild verbunden sind.

Vage Wörter: Adjektive oder Adverbien

Es gibt verschiedene Gründe, weshalb Menschen sich vage äussern. Das kann aus Flüchtigkeit oder sprachlichem Ungeschick geschehen. Oder sie wissen selbst nicht mehr. Oder sie drücken sich davor Tacheles zu reden. Oder sie wollen aus taktischen Gründen nicht mehr sagen. Oder sie sind Hypnotiseure. Auf jeden Fall ist beim Fragen situatives Fingerspitzengefühl gefragt.

Jede Äusserung ist unvollständig. Etwas fehlt immer. Hier wollen wir vor allem auf zu vage Adjektive und Adverbien achten und mit Fragen nachhaken, und zwar in erster Linie nach Leuten, Sachen, Orten, aber auch nach Prozessen fragen.

Die klassischen W-Fragen: Wer, Was, Wann, Wo, Wofür, Wovon, Wodurch, Wie, Inwiefern etc. sind hier nützlich.

*Das ist ein **schwieriger** Mitarbeiter. - **Inwiefern** ist er schwierig?, **Was an ihm** ist schwierig?, **Für wen** ist er schwierig?*

*Wir wollen nicht von einem einzigen Lieferanten **abhängig** sein. - **Was verstehen Sie unter abhängig?***

*Wir überprüfen die Resultate **regelmässig**. - **Wie** regelmässig?*

*Ich möchte wieder mal so richtig **erholsame** Ferien. - **Was** sind für dich **erholsame** Ferien?*

Wie stellst du dir erholsame Ferien vor?

*Das war eine **wertvolle** Erfahrung für mich? - **Inwiefern** war die Erfahrung **wertvoll?***

Der Kurs hat mir **enorm viel** gebracht. - **Was genau** hat dir der Kurs gebracht? **Was ist das Wichtigste**, das dir der Kurs gebracht hat? Oder: Was machst du jetzt anders?
 Ich weiss nicht, ob das **das Richtige** für mich. - **Wie wissen Sie, wenn** etwas das Richtige für Sie ist? **Wie finden Sie heraus, ob** das das Richtige für Sie ist?

Adjektive unterscheiden oder schmücken aus, aber im Grunde sind sie immer auch sprachliche Hinweise für Werte, für das was einem Sprecher wichtig ist.
 Das Buch enthält viele **nützliche** Informationen. – Also ist Nützlichkeit für dich etwas Wichtiges?, Was bedeutet nützlich für dich?, "Wie weißt du, wenn/ob etwas nützlich ist?"

Die Meta-Modellfragen sind einerseits klärend, indem sie fehlende, nicht ausgesprochene oder auch dem Sprecher nicht bewusste inhaltliche Informationen erfragen. Sie sind aber auch intervenierend, indem sie Vorstellungen des Gefragten in Frage stellen.
 Ich verstehe das **nicht**. - **Was genau** verstehen Sie nicht? (fragt nach den inhaltlichen Details), **Wie wissen Sie**, dass Sie das nicht verstehen? (fragt nach der Realitätsstrategie, das ist viel raffinierter und bringt oft viel schneller viel weiter).
 Die Leute sind **nicht motiviert** - **Wie sehr** sollten sie motiviert sein?
 (Motiviert oder nicht motiviert ist eine entweder/ oder-Situation, es gibt aber verschiedene Grade der Motiviertheit; man kann nicht nicht motiviert sein.)

unvollständiger Vergleich: Komparative und Superlative

Unser Gehirn vergleicht laufend die eintreffenden Informationen. Oft neigt man dazu, vergangene Erlebnisse überzubewerten. Vor allem im Verkauf ist es wichtig, vage und simplistische Vergleiche zu hinterfragen und die Basis des Vergleichs klarzustellen.

Ihr Produkt ist mir **zu teuer!** - **Womit vergleichen Sie es**, wenn Sie sagen: zu teuer?

Bei einem Experiment, das der Verkaufsexperte Marcel Chapotin drei Monate lang durchführte, sagten der Chef, der Einkaufsleiter und der Verkaufsdirektor einer grossen Pariser Firma, wenn immer sie den Preis für ein Angebot hörten: "Ihr Preis ist zu hoch!" Mehr als die Hälfte der Verkäufer versuchte gar nicht erst, mehr Informationen über die Wünsche des Kunden einzuholen. Die anderen gaben sofort klein bei und sagten: "Gut, ich werde meine Firma bitten, Ihnen einen besseren Preis zu machen."

Ich lerne **zu langsam**. - **Mit wem oder was vergleichst du** deine Leistung?

Mir ist das **zu kompliziert**. - **Was genau** ist zu kompliziert? oder: **Wie müsste es sein**, damit es einfach wäre?

Ich möchte **besser** kommunizieren können. - **Was heisst besser?**

Ich bin **zu ungeduldig**. - **Zu ungeduldig wofür?**

und als Variante umdeuten: Gibt es Situationen, wo Ungeduld nützlich ist? (Kontext-reframing)

Weitere Variante: uns interessiert, wie umfassend die Vergleichsbasis ist:

Das ist **der beste Kurs**, den ich je besucht habe. - **Was** hast du **denn sonst schon** für Kurse besucht?

Vage Wörter: Verben

1. Ein Verb hat oder braucht Ergänzungen, die die Fragen Wer, Wen, Wem, Was, Wo-rüber, Wofür etc. und Angaben, die die Fragen Wann, Wo, Wie, Warum beantworten. Es ist allerdings eher die Ausnahme als die Regel, dass ein Satz alle diese Informationen enthält.

Ich melde mich bei Ihnen - **Wann** genau?

Wir müssen **sparen** - **In welchem Bereich?** Langfristig oder kurzfristig? **Wie** können Sie am erfolgreichsten sparen?

Wir werden Ihnen schon etwas **entgegenkommen**.

Ich habe alle Mitarbeiter **informiert**. - **Wie genau** haben Sie sie informiert?

Meine Familie **macht** mich **verrückt**. - **Was genau** macht sie?

Hier fragen wir nach den fehlenden Informationen: Wen? Wem? Was? Für wen? Worüber? Wie genau? Hier interessiert uns der Inhalt.

2. Vage Verben sind auch solche, die offenlassen, welche Sinneskanäle beteiligt sind:

denken, wahrnehmen, experimentieren, glauben, wissen, entscheiden, überprüfen etc.

Bei solchen sinnesunspezifischen Verben deckt man mit der Frage "Wie genau?" die mentale Strategie auf; hier interessiert uns der mentale Verarbeitungs-Prozess: Welche Sinneskanäle sind beteiligt und in welcher Reihenfolge?

*Ich habe mich noch nicht **entschieden** - **Wie gehen Sie vor**, wenn Sie sich entscheiden?*

*Ich **glaube** das nicht. - Was geht in dir vor, wenn du etwas glaubst? - Wie weisst du, ob du etwas glauben sollst oder nicht?*

*Wahrscheinlich **bremse** ich mich selber. - **Wie machst du das?***

*Ich habe gelernt damit **umzugehen**. - **Wie gehst** du jetzt damit **um**?*

Solange ich im Bereich der Angaben und Ergänzungen mit Wahrnehmungsfragen nach Präzisierung suche, erfahre ich etwas über **Inhalte**. Mit der Prozessfrage "Wie machen Sie das?" gewinne ich Informationen über den **Prozess**, die **Form** eines Erlebnisses. Für die Arbeit mit NLP ist das **die zentrale Unterscheidung**. Als Antwort auf diese Frage, wird mir mein Gesprächspartner verbal sowie nonverbal (zB. durch Augenzugangshinsweise) seine Strategie mitteilen, wie er seinen gegenwärtigen Zustand erzeugt, welche inneren und äusseren Sinneseindrücke daran beteiligt sind und in welcher Sequenz. Das ist formale Information, mit der ich direkt weiterarbeiten kann, indem ich beispielsweise eine Strategie, die zu einem unerwünschten Resultat führt, verändere. Damit sind wir in dem für das NLP wichtigen Bereich der Strategien und Submodalitäten.

Es ist oft sinnvoller, nach dem Prozess zu fragen, statt nach den fehlenden Details. Wenn die Strategie zu ungewünschten Resultaten führt, und für den Klienten mit unangenehmen Gefühlen verbunden ist, lohnt es sich, noch eine Stufe höherzugehen und nicht nach der Problemstrategie zu fragen, sondern nach der Realitätsstrategie – wie weiss jemand überhaupt, dass er besagtes Problem hat?

Wenn beispielsweise jemand erklärt: *Ich bin **deprimiert***. lenkt die Frage: **Wie wissen Sie das?** oder **Woran erkennen Sie das?** in eine viel nützlichere Richtung als die Frage: *Worüber sind Sie deprimiert?* oder *Wie machen Sie das?*

Das runter-"chunken" zu den Details installiert erst recht die Depression. Das Höherchunken auf die Glaubensebene dissoziiert den Gesprächspartner vom Problem.

Weitere mögliche Fragen, die in neue Richtungen zielen: *Ich bin **deprimiert**. - Was bist du sonst noch? Was geschieht, wenn du nichts dagegen unternimmst? Wie könnte daraus ein Problem entstehen? Wie könnte dir das nützen? Was müsste geschehen, damit sich das ändert? Wann hast du angefangen, das zu glauben? Wie kommst du darauf? Bist du sicher?*

Voraussetzung, um solche Fragen stellen zu können, ist ein guter Rapport

Nominalisierungen (Abstraktionen)

Hier geht es um Substantive, die einen Prozess in etwas Statisches verwandeln.

Rahmenbedingungen, Sachzwänge, Fairness, Glück, Beschluss, Übereinkunft, Schwierigkeit, Krise, Zuwendung, Hilfe, Unterstützung, Restrukturierung, Organisation, Kommunikation, Liebe, Depression, Zukunft, Erfolg, Glaube, Überzeugung, Gesundheit, Krankheit, die Wirtschaft, Körper, Firma, Apple, Markt, Burn-Out etc.

Man erkennt Nominalisierungen oft an den Endungen: -ung, -heit, -keit, -igkeit, -schaft, -tum, -nis, -tät, -anz, -enz, -ismus, -asmus, um nur die häufigsten zu nennen.

Nominalisierungen sind abstrakte Konzepte, die man sich nicht bildlich vorstellen kann. Lebendiges wird eingefroren. Also muss man das Substantiv wieder in das zugrundeliegende Verb oder Adjektiv verwandeln, um es näher an die Erfahrung zurückzubringen. Dann kann man damit umgehen wie mit einem unvollständig spezifizierten Verb und fragen:

Wie genau machst du das ...?

*Ich habe grosse Entscheidungsschwierigkeiten. - **Wie entscheiden Sie sich?***

Eine Entscheidung ist etwas Endgültiges, sich entscheiden ist ein Prozess, der es auch möglich macht, zu anderen Resultaten zu kommen.

*Mir fehlt das **Verständnis** für ihn. - Wie könntest du ihn besser **verstehen**?*

*Es geht um einen Mitarbeiter, den ich nicht richtig **im Griff** habe. - Was könntest du tun, um ihn besser **begreifen** zu können?*

Wir haben in der Firma ein **Kommunikationsproblem**. - Was genau ist **problematisch** an der Art, wie ihr miteinander **kommuniziert**?

Er ist ein **Versager**. - **Worin** hat er **versagt**?

Ich habe im Moment einen totalen **Stress**. - **Was stresst** Sie so? Wie stressen Sie sich?

Ich habe gerade eine **Krise**. - **Was sehen Sie** im Moment **so kritisch**?

Ich bekomme keine **Anerkennung**. - Wer **anerkennt** dich nicht? oder:

Wie weisst du, wenn du anerkannt wirst?

Ich brauche eine **Struktur**. Wie möchtest du es **strukturiert** haben?

Da ist eine gewisse **Hemmschwelle**, wenn ich spontan auf Leute zugehen möchte. - **Wie**

äussert sich diese? **Wie funktioniert das, wenn** du dich hemmst? **Wie** hemmst du dich?

Ich habe **Konzentrationsschwierigkeiten**. - **Was tun Sie, wenn** Sie sich **konzentrieren**?

In unserer **Beziehung** steckt der Wurm drin. - **Was wurmt** dich an der Art, wie Ihr **mit einander umgeht**? Oder: **Wer zieht** wie an wem? oder **Wer bezieht** was von wem?

Manchmal ist es auch sinnvoll, den Gesprächspartner provokativ darauf hinzuweisen, dass er einen lebendigen Prozess verdinglicht und einfriert; Richard Bandler zu einem Klienten:

Ich habe **ein Problem**. - **Geben Sie es mir!**

Alle trampeln auf meiner **Integrität** herum. - Ja, ich musste meine Integrität auch kürzlich zur Reparatur bringen.

Auch Adjektive können wie Nominalisierungen behandelt werden:

Ich bin **nicht erfolgreich**. - Was von dem, was du tust, hat bisher nicht die Resultate gebracht, die du dir wünschst?

Oft sind Nominalisierungen auch Werte. Dann ist es wichtig, die Erfüllungskriterien, die jemand damit verbindet, zu erfragen.

Was bedeutet Erfolg für dich?

Woran misst du Erfolg?

Wie weisst du, wenn du Erfolg hast?

Was sollte erfolgen ...?

Metaphern

Der Gebrauch von Metaphern (Bildersprache, Vergleiche) macht Sprache lebendig, anschaulich. Oft verschleiern aber Metaphern auch Tatsachen. Ähnlich wie bei Nominalisierungen fehlt bei Metaphern der Bezug zu konkretem Erleben. Wenn also Metaphern in Problembereichen benutzt werden, lohnt es sich nachzufragen, um die einschränkende Wirkung der Metapher bewusst zu machen und Lösungspotential zu aktivieren.

Ich renne mit meinen Ideen **gegen eine Wand** an. - **Wann und wie äussert sich** diese Wand?

Ich steh mir selber **auf der Bremse**. - **Wann und wie äussert sich** diese Bremse? **Was tust du, wenn** du dich selber **bremst**?

Ab sofort gebe ich **Vollgas**. - **Toll, wie machst du das**?

Es **fließt** nicht. - **Was genau müsste anders ablaufen, damit es fließt? Welche Schleusen könntest du öffnen, um es zum Fließen zu bringen?**

Verallgemeinerungswörter

alle, keiner, jeder, niemand, nichts, alles; nie, immer, dauernd, überall, nirgends, ausnahmslos, komplett, ganz, total etc.

Erste Möglichkeit: Das verabsolutierende Wort aufgreifen und überrascht zurückfragen: Nie??! Immer??! Niemand??! (Denn: Immer stimmt nie!)

*Ich habe **alles** versucht, ihn zu überzeugen! - **Alles?***

***Nie** mache ich etwas richtig - Was? **Noch nie** in Ihrem Leben haben Sie etwas richtig gemacht?*

*Bei diesem Lärm kann sich ja **kein Mensch** konzentrieren! - Sind **alle Menschen gleich** lärmempfindlich?*

Zweitens: konkrete Beispiele erfragen. Das führt oft weiter, als einfach die Verallgemeinerung zurückszuspiegeln

*Ich habe **alles** versucht, ihn zu überzeugen! - **Was hast du beispielsweise versucht?? - Nenn mir drei Dinge, die du versucht hast!***

Drittens: in Frage stellen durch ein Gegenbeispiel, indem man entweder danach fragt: *Mein Mann und ich streiten **immer**" - **Immer?***

*Kannst du dich an ein **Erlebnis** erinnern, **wo** das **nicht** so war?*

Oder viertens: hier und jetzt ein Referenz-Erlebnis schaffen, das ein Gegenbeispiel darstellt:

***Niemand** estimiert meine Arbeit - **Wie wissen Sie, dass ich** Ihre Arbeit nicht estimiere?*

Fünfte Möglichkeit: Grenzen des Problems suchen: Wo ist der Anfang, wo das Ende *Mein Mann und ich streiten **immer** - Was, Ihr streitet vierundzwanzig Stunden am Tag, ohne aufzuhören? Habt Ihr soviel Energie? oder: Und wie versöhnt Ihr Euch nach einem Streit?*

Sechste Möglichkeit: Tonlos die Augenbrauen hochziehen und mit einem fragenden Gesichtsausdruck abwarten, was geschieht.

Mit symmetrischen Prädikaten, bei denen zwei oder mehr Personen aktiv beteiligt sind, hat man die Möglichkeit, die andere Seite der Beziehung anzuschauen:

*Mein Freund **streitet** immer mit mir - Und was tust **du inzwischen?***

oder: *Worüber streitet **ihr euch?***

Die Fragen, mit denen man den Gültigkeitsbereich einer Aussage testet, nenne ich "Scopefragen".

Verabsolutierung, Klassifizierung

Häufig vernebelt ein Sprecher ein konkretes, ihm vielleicht unangenehmes Ereignis oder eine Erfahrung mit Hilfe von verabsolutierenden Bezugsangaben. Der Hörer kann dann nicht richtig ermitteln, über wen oder was der Sprecher eigentlich redet.

Als Beispiel: Die konkrete Erfahrung ist vielleicht: Nora hat mich verlassen. Die Generalisierung ist aber: Frauen mögen mich nicht. Und was er schliesslich sagt ist: **Frauen sind egoistisch.**

*Warum **Männer** nie zuhören und **Frauen** schlecht einparken. - Ist die Geschlechtszugehörigkeit **das alleinige entscheidende Kriterium für** die Art des Denkens, Fühlens, Handelns? Das heisst, es gibt nur zwei Sorten Menschen?, Das heisst, zwischen uns als Männer gibt es keine individuellen Unterschiede? Wir sind eineiige Viellinge???*

Der Kunde** erwartet, dass - Wirklich **jeder Kunde?

Lehrer** haben viel zu wenig Verständnis für ihre Schüler ... - **Welche Lehrer..?

***Meine Arbeit** frustriert mich. - **Was an deiner Arbeit** frustriert dich?*

***NLP** ist schwierig im **Alltag** umzusetzen.- **Welche Aspekte von NLP** sind schwieriger und welche sind ganz einfach umzusetzen?*

VERKNÜPFUNGEN AUFDECKEN

Regeln über Unmöglichkeit

Ich könnte nicht, ich kann nicht, ich darf nicht, ich sollte nicht, eigentlich dürfte ich gar nicht, es ist schwer, das geht nicht, das kann man nicht, das ist unmöglich, das geht bei uns nicht, das haben wir noch nie so gemacht.

Offenbar hat der Sprecher Erfahrungen gemacht, die seine Handlungsmöglichkeiten erheblich einschränken, wobei er nicht ausspricht, welche Erfahrungen diese Einschränkungen bewirkt haben. Also fragen wir:

*Ich **kann** mir das **nicht** leisten. - **Angenommen** Sie würden es sich **trotzdem** leisten - was könnte geschehen?*

*Ich **möchte** auch einmal allein weggehen **können**. - **Was hält Sie davon ab**, allein wegzugehen?*

*Ich **kann** ihm **nicht** die Wahrheit sagen. - **Was hält dich davon ab?***

*Ich **kann keine** halben Sachen machen.*

*Man **kann** nichts erzwingen.*

Was hindert Sie daran, es einmal anders zu machen?

Was hat Sie bisher daran gehindert, es einmal anders zu machen?

(Präsupposition: der Hinderungsgrund besteht nicht mehr!)

Was bremst Sie?

Was macht es schwierig?

Diese "Kognitions"-Fragen richten das Augenmerk auf vermeintliche Hindernisse innerhalb des Weltmodells eines Gesprächspartners. Oft kommt hier ein Glaubenssatz als Antwort, den es dann zu entkräften gilt

*Ich **kann** mich noch **nicht** zum Kauf entscheiden - **Was hält Sie noch zurück? Was lässt Sie noch zögern?***

*Ich **kann** mich einfach **nicht** entspannen!" - **Was hindert Sie daran?***

Weitere Möglichkeiten:

Also Sie beherrschen es perfekt, sich nicht zu entspannen? Da darf man gespannt sein.

Wie machen Sie das?

Wie hindern Sie sich daran, sich zu entspannen?

Was tun Sie, statt sich zu entspannen?

Was würde es einfach machen?

Eine andere Möglichkeit ist, nach den Konsequenzen des Gegenteils zu fragen, nach dem was oft ausserhalb des subjektiven Weltmodells liegt:

Was würde passieren, wenn du es tätest?

Hast du etwas zu befürchten?

Auch hier kann ein Glaubenssatz zur Antwort kommen.

weitere Fragen:

Was passiert, wenn du es nicht tust?

Was passiert nicht, wenn du es tust?

Was passiert nicht, wenn du es nicht tust?

Eine Frage, die ich immer stellen kann, um den Sprecher mit seinen Erfahrungsgrundlagen in Beziehung zu setzen:

Wie weisst du das?

Regeln über Notwendigkeit

Ich sollte, ich muss, es ist nötig, du solltest, du müsstest, es ist absolut notwendig, ich werde, es ist üblich, Vorschrift ist Vorschrift

Diese Wörter drücken aus, dass jemand keine Wahlmöglichkeit sieht. Also fragen wir:

Ich muss ein perfektes Produkt abliefern. - **Was wäre, wenn** dein Produkt nicht perfekt wäre?

Was hindert dich daran, ein work in progress abzuliefern?

Was hindert dich daran, etwas abzuliefern, das noch Entwicklungspotential, und damit eine Zukunft hat?

Was würde passieren, wenn Sie das anders oder überhaupt nicht machen?

Mit diesen Fragen zwingen wir den Gesprächspartner dazu, dass er die vermeintlich unmögliche Handlung, zumindest in der Vorstellung, ausführt. Das ist bereits ein erster Schritt. Zudem muss der Gefragte sich mit möglichen Konsequenzen und Alternativen auseinandersetzen.

Ich **muss** mich immer um alles kümmern. - **Sonst passiert was?** - Sonst mögen mich die Menschen nicht.

Oft werden unausgesprochen zwei Angelegenheiten voneinander abhängig gemacht. Immer wenn der Gesprächspartner behauptet, dass das eine notwendig ist, um das andere zu erreichen, liegt diese Generalisierung vor: Die jetzt vorliegende wenn/ dann-Beziehung kann ich nun weiter hinterfragen, indem ich sie umdrehe: **Wenn** du dich um andere Menschen kümmerst, werden sie dich **dann** mögen?

Ich **muss** dieser Person aus dem Weg gehen - **Was würde geschehen, wenn** du es nicht tätest? oder: **Was wäre das Schlimmste, das geschieht, wenn** du es nicht tätest?

Man fragt nach dem best- oder schlimmstmöglichen Szenario: Damit frage ich nicht in erster Linie nach den Konsequenzen, sondern nach handlungsleitenden Werten. Was sind die Bedingungen für eine selbstgesetzte Grenze?

Mögliche Fragen sind:

Was wird der schlimmste/ beste Fall sein, der eintritt?

Was hast du erlebt, dass du das sagst?

Wie weisst du, dass das, was du sagst, stimmt?

Bist du da absolut sicher?

Nur mal angenommen, du würdest dich hier täuschen ...?

Wenn das Problem nicht bestünde ...? (Satz nicht beenden!)

Angenommen, wir fänden eine Lösung ...?

Werturteile & Behauptungen

Allgemeine Regeln (oft auch Sprichwörter), die ohne Angabe der Quelle verabsolutiert werden. Um solche Platitüden in Frage zu stellen, wollen wir herausfinden, wie der Sprecher überhaupt zu dieser Überzeugung gelangt ist. Es gibt zwei Möglichkeiten:

1. sie basiert auf eigenen Erfahrungen
2. er hat eine fremde Meinung unhinterfragt übernommen

Nützliche Fragen sind hier:

Wer sagt das?

Wie kommst du darauf? Woher kommt diese Meinung?

Ist das zwingend so oder wäre auch eine andere Interpretation der Ereignisse möglich?

Bist du sicher? Ist das bewiesen?

Hast du dich jemals getäuscht?

Typische Formulierungen:

Es ist falsch, zu ..., am besten ist ..., es ist verrückt, dass ..., es stellt sich die Frage ..., hierzu muss man Folgendes sagen ..., es ist sinnlos, ein Unsinn, selbstverständlich, klar, logisch etc

Es ist wichtig, Weiterbildungskurse zu besuchen

Vertritt man die eigene oder eine fremde Ansicht? Das geht oft nicht aus der Äusserung hervor. Wir übernehmen die Meinungen und Überzeugungen anderer, als ob sie Tatsachen wären, insbesondere wenn sie von anerkannten Autoritäten kommen. Aber letztlich bleiben sie Meinungen. Und auch Albert Einstein kann sich irren.

Es ist Zeitverschwendung, über solche Dinge zu diskutieren - **Wer sagt das? Woher weisst du das?** (Überzeugungsfrage; chunking up)

Für wen ist das Zeitverschwendung? **Wessen Zeit** verschwenden wir? (Infoprage; chunking down)

Es wäre ein Fehler, jetzt nachzugeben! - **Wer sagt das? Woher weisst du das? Stimmt das? Hast du dich je geirrt? Bist du sicher?**

Es ist falsch, Gefühle zu zeigen. - **Wer sagt das? Für wen ist es falsch?**
Es ist nicht die Zeit, Bedingungen zu stellen. - **Wer sagt das? Wo steht das geschrieben?**
Wer oder was bestimmt die Zeit?
Es gibt keine zweite Chance für einen ersten Eindruck. - Aber es gibt immer eine erste Chance für einen zweiten Eindruck! (Manchmal muss man Unsinn mit Unsinn kurieren!)

Gedankenlesen

Wenn jemand zu wissen glaubt, was ein anderer denkt. Projektion: Wir nehmen an, der andere denkt und funktioniert wie wir.
 Herausfinden und bewusst machen, aufgrund von welchem Erlebnis und aufgrund welcher Indizien der Gesprächspartner zu seinen Schlüssen kommt, wie er weiss, was er zu wissen glaubt.

Er lehnt mich ab. - **Was tut er, dass Sie glauben**, er lehne Sie ab?

Allen in der Abteilung geht das auf die Nerven! - **Wie wissen Sie, dass** es allen auf die Nerven geht?

Das interessiert dich ja sowieso nicht - **Wie weisst du, dass** mich das nicht interessiert?

Ich weiss, Sie finden mein Problem trivial, aber ... - **Woraus schliessen Sie, dass** ich Ihr Problem trivial finde? **Was tue ich, das Sie glauben lässt, dass** ich Ihr Problem trivial finde?

Das kapiert du nie. - **Wie kommst du darauf?**

Offensichtlich mögen mich meine Eltern nicht. - **Für wen ausser dir ist das offensichtlich?** **Was macht es (anscheinend) so offensichtlich**, dass deine Eltern dich nicht mögen? oder:

Und wenn es so wäre ...?

Auch Prognosen gehören in diesen Zusammenhang:

Damit wirst du garantiert Schiffbruch erleiden ...

Wenn ich eine solche Äusserung hinterfrage mit **"Wie weisst du das?"** resultiert daraus meistens ein Glaubenssatz über Bedeutung oder Ursache/ Wirkung.

VERKNÜPFUNGEN IN FRAGE STELLEN

Glaubenssätze über Bedeutung

Hier handelt es sich um Sätze, die die Gleichwertigkeit zweier Ereignisse behaupten, Wie interpretiert der Gesprächspartner Ereignisse, welche Bedeutung gibt er ihnen? Wenn die Bedeutungszuschreibungen zu einem einschränkenden Weltmodell führen, lohnt es sich, diese mit "Dekonstruktions"-Fragen in Frage zu stellen.

Er interessiert sich nicht mehr für das Geschäft wie früher, da er immer zu spät kommt - Woher weisst du, dass er zu spät kommt, weil er sich nicht mehr für das Geschäft interessiert?, Könnte es auch andere Gründe geben?

Ihr Produkt kann nicht so gut sein, wie Sie behaupten, sonst wäre es bekannter. - Also alles, was bekannt ist, ist gut?

Du liebst mich nicht mehr, weil du mir keine Blumen mehr mitbringst. - Also Blumen bedeuten Liebe und keine Blumen bedeuten keine Liebe? Sind Blumen die einzige Art, Liebe auszudrücken?

Auf solche Gleichsetzungen kann man folgendermassen reagieren:

Ist das immer so?

Kennst du einen Fall, in dem x nicht y bedeutet?

oder mit verschiedenen Gegenbeispielen die Gleichsetzung ad absurdum führen, zB:

Er schaut mich nie an, wenn er mit mir spricht: Er mag mich nicht. - Hast du schon jemals beim Sprechen weggeschaut, obwohl du deinen Gesprächspartner mochtest? Hat dich noch nie jemand, der dich mag, beim Sprechen nicht angeschaut? Also: Nichtanschauen bedeutet Nichtmögen? Telefonierst du nur mit Leuten, die du nicht magst?

Nichtraucher sind langweilige Menschen! - Heisst das: Raucher sind generell interessante, kurzweilige Leute? - Kennst du auch Nichtraucher, die interessant sind? - Kennst du auch Raucher, die nicht so interessant sind? - Entscheidet die Anzahl der Zigaretten, die jemand raucht, wie interessant er ist?

x = y
 nicht x = y
 x = nicht y
 nicht x = nicht y

Glaubenssätze über Ursache und Wirkung

Wie erklärt der Gesprächspartner Ereignisse, was für Ursache-Wirkung Hypothesen konstruiert er? Ist diese Ursache-Wirkung-Schleife zwingend?

Meist bezieht sich x auf das Verhalten eines anderen, und y ist unser innerer Zustand, sind innere Prozesse oder ist unser Verhalten nach aussen.

Beispielsweise: Wenn Ehepaare denken, der andere sei die Ursache des Problems.

Wenn du zuschaust, werde ich immer nervös - Wie kann meine Gegenwart dich nervös machen? - Wie bewirkt das, was ich tue, dass du meinst, dich so fühlen zu müssen?

Ihre ständige Nörgelei macht mich krank - Was geht in dir vor, wenn sie nörgelt? Sie zwingt mich, mich einzuschränken. - Wie genau, zwingt sie dich, dich einzuschränken? Mit einem Revolver? oder: Was tut sie, damit du dich einschränken willst?

Ich bin enttäuscht, weil du mich nicht angerufen hast. - Ist enttäuscht sein die einzige mögliche Reaktion?

NLP geht zu schnell, um wirksam zu sein!

Die deutsche Sprache stellt uns mit einer Reihe von reflexiven Verben ein sehr nützliches Hilfsmittel zur Verfügung:

Sie ärgert mich. - Wann ärgerst du dich über sie?

fragt nach dem Auslöser, legt aber gleichzeitig nahe, dass der Sprecher sich selbst ärgert, was er ja gar nicht müsste.

Manchmal ist das Ursache/ Wirkung-Verhältnis nicht so offensichtlich:

In meinem Alter findet man keinen Job mehr ... - Wie weisst du das? Bist du absolut sicher?

Auch Ursache/Wirkung-Glaubenssätze kann ich mit Gegenbeispielen in Frage stellen:

Die mangelnde Anerkennung wirkt demotivierend. - *Warst du auch schon einmal motiviert, obwohl du keine Anerkennung bekommen hast? Hast du auch schon Anerkennung bekommen und warst trotzdem nicht allzu motiviert?*

UMGANG MIT LIMITIERENDEN GLAUBENSÄTZEN:

- "Fakten" und Fiktionen auseinandersortieren und Glaubenssätze als solche kenntlich machen (*Sie sind also der Meinung, dass ..., Wie erklären Sie sich das?*)
- die Konsequenz des Glaubenssatzes bewusst machen: Wenn jemand realisiert, dass das, was ihn einschränkt, erstens ein Glaubenssatz ist und nicht eine Tatsache und zweitens negative Konsequenzen hat, ist er eher bereit zu einer Veränderung
- den Glaubenssatz in Beziehung setzen mit dem Ursprungserlebnis (Beruht die Deutung auf eindeutigen Tatsachen?)
- alternative Deutungen finden (kann man das Ursprungserlebnis auch anders deuten?)
- digitales Denken in analoges verwandeln (sowohl/ als auch statt entweder/ oder)
- eingrenzen auf einen bestimmten Gültigkeitsbereich (mit Gegenbeispielen)

SCHLAUE FRAGEN – ÜBUNGSSÄTZE

Immer hängt alles an mir.

KOGNITIONSFRAGEN

Was bedeutet das für dich?

Wie erklärst du dir das?

Wohin führt das noch?

Was würde passieren, wenn du dich dagegen schützst?

Suchst du Wege, wie du dich entlasten kannst?

PROZESSFRAGEN

Ist ja Wahnsinn. Wie schaffen die das, dir alles anzuhängen?

Was tust du oder unterlässt du, um zuzulassen, dass andere dir alles anhängen können?

WAHRNEHMUNGSFRAGEN

Was genau hängt an dir?

Erzähl mir ein paar Beispiele?

SCOPEFRAGEN

Alles?

Immer?

PROVOKATION/ REFRAMING

Hast du alles Hänger um dich?

Bist du die einzige kompetente Person in deinem Umfeld?

Da ist aber eine Veränderung hängig.

Bist du ein Christbaum?

Hast du es schon mit Viagra versucht?

Ich lasse mich von dir nicht unter Druck setzen.

Was gibt dir das Gefühl, dass ich dich unterdrücke?

Was kann ich anders machen?

Was wäre eine konstruktivere Vorgehensweise?

Wie können wir da am ehesten weiterkommen?

Mein Partner treibt mich zum Wahnsinn.

Willkommen im Club der Wahnsinnigen!

Da läuft offenbar was.

Wie schafft er das?

Kann man dich so leicht antreiben?

Man kann nichts erzwingen.

Ist Zwang der einzige Weg, etwas zu erreichen?

Welches Vorgehen wäre erfolgversprechender?

Was gibt dir die ultimative Gewissheit, dass man hier mit absolut gar keiner denkbaren Massnahme weiterkommen kann?

Was gibt es zu verlieren, wenn man die Situation einfach als unveränderbar akzeptiert?

Ja, möchtest du denn etwas verändern?

Angenommen, es gäbe einen Weg ...

Diese Reorganisation ist eine reine Alibiübung.

Manchmal führen auch Alibiübungen zum Ziel.

Was wird genau reorganisiert?

Was spricht dafür, dass keine ernsthaften, nützlichen Ziele dahinterstecken?

Was müsstest du anders laufen?

Wie könnte man das besser reorganisieren?

Ist jede einzelne Massnahme der Reorganisation für die Fühse?

Ich bin ein Antitalent.

Wie hast du das gemerkt?

Ich arbeite und arbeite und bringe es nie auf einen grünen Zweig.

Du bist ja auch keine Blattlaus.

Grüne Zweige sind dünn und können schnell abbrechen.

Sie hat etwas gegen mich.

Sie kommt mir immer frech.

Wenn ich meine Geschäftspartner motivieren muss, stehe ich immer wieder an.

In unserer Firma herrscht das totale Chaos.

Ich habe die Hoffnung aufgegeben.

Was hast du dir früher erhofft?

Was geht in dir vor, wenn du dir etwas erhoffst?

Was musst du tun, um eine Hoffnung langfristig aufrecht zu erhalten?

Was tust du, wenn du eine Hoffnung aufgibst?

Meine Arbeit langweilt mich.

Ist deine Arbeit das einzige, das dich langweilt?

Ich kann mich im Moment nicht entscheiden.

Dann lass es bleiben!

Ich kann mir schon denken, was er denkt.

Auf dich ist kein Verlass.

Die besten Männer sind immer schon verheiratet.

Was waren das für Männer, bevor sie verheiratet waren?

Heisst das: Erst die Heirat macht Männer wirklich gut? Dann nimm dir irgendeinen und entwickle ihn!

Was sind für dich die besten Männer? Welche Qualitäten suchst du?

Sie überlässt immer mir die unangenehmen Aufgaben.

Er pflückt sich immer die Rosinen aus dem Kuchen.

Es ist ihm scheissegal, wie ich mich dabei fühle.

Ich kann nicht immer nachgeben.

Ich bekomme keine Anerkennung

Mein Chef ist total unsensibel.

Er interessiert sich überhaupt nicht dafür, was andere denken.

Ich bin enttäuscht, dass er sich nicht aus den Ferien zurückgemeldet hat.

Ich habe keine Zeit.

Womit füllst du deine Zeit?

Wofür hast du Zeit?

Wofür möchtest du Zeit?

Hättest du gern mehr Freizeit?

Wieviel Zeit fehlt dir?

Wer verplant deine Zeit?

Was frisst deine Zeit?

Ich vermisse konstruktive Beiträge meiner Mitarbeiter.

Ich brauche deine Hilfe.

Sie lehnt mich ab.

Ich muss aufpassen, dass ich mich nicht in Kleinigkeiten verzettele.

Ich will für dich nur das Beste.

Das ist ja lieb. Darf ich entscheiden, was für mich das Beste ist?

Immer muss ich nachgeben.

Ja dann halt!

Ich bin nie zufrieden.

Ich kann ihm nicht die Wahrheit sagen.

Was würde passieren, wenn du ihm die Wahrheit sagst?

Von welcher Wahrheit sprichst du überhaupt? Von deiner? Hör doch mal seine Sicht der Dinge.

Es ist immer das gleiche mit dir.

Von dir hätte ich etwas mehr Reife erwartet.

Streit ist das Ende einer Beziehung.

Es deprimiert mich, dass du mir nie hilfst.

Die Leute sind nicht motiviert.

Ich bin zu tollpatschig.

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser

Bei uns wird sich sowieso nichts ändern.

Wer Fehler macht, ist ein Versager.

Menschen ab einem gewissen Alter können sich sowieso nicht mehr verändern.

Meinem Chef kann ich es nie recht machen.

Früher war alles besser.

Gefühle sind am Arbeitsplatz absolut fehl am Platz.

Die da oben machen sowieso, was sie wollen.

Bei uns ist sich jeder selbst der nächste.

Ohne hierarchische Macht sind auch die besten Argumente nichts wert.

Wie es wirklich steht, erfahren wir sowieso nicht.

Ich bin zu nahe am Wasser gebaut.

Mitarbeiter können Vorgesetzte nicht ändern.

Unseren Vorgesetzten könnten wir niemals all das sagen, was wir denken.

Der Ehrliche ist bei uns immer der Dumme.

Was ich hier mache, interessiert ohnehin keinen.

Solange man erfolgreich ist, braucht man nichts zu verändern.

Da ist eine gewisse Hemmschwelle, Leute spontan anzusprechen.

Ich bin zu impulsiv.

Ich bin zu vorsichtig.
Ich bin zu dick.
Ich muss in meinem Leben mal rausmisten.
Die Zeit ist noch nicht reif.
Wenn ich etwas tun muss, dann kann ich es nicht.
Wenn mir etwas wirklich am Herzen liegt, geht's meistens schief.
Gewisse Dinge könnte ich von Leuten übernehmen, die ich bewundere.
Ich setze mich immer wieder unter Druck.
Ich brauche eine Struktur.
Ich möchte mehr Selbstsicherheit.
Sie sollten unbedingt an Ihren Kommunikationskills arbeiten.
Ich komme auf Sie zu.
Wann darf ich mit Ihrem Bescheid rechnen?
Wie wissen Sie, wann der richtige Moment für Sie gekommen ist?
Mit der Umsetzung hapert es noch etwas.

VORGEHENSTIPPS

Pacing vor dem Leading

Bevor man mit Fragen einhakt, ist es ganz wichtig, einen guten Rapport mit dem Gesprächspartner herzustellen, indem man Verständnis für seine Sichtweise zeigt und diese entpersönlicht und "normalisiert"

Pacing kann mit Hilfe von Rekapitulieren, Binsenwahrheiten, unpersönlichen oder anderen Sichtweisen und Generalisierungen geschehen

Möglich, dass das so ist ...

Das ist eine Meinung, die man oft hört ...

So denken viele mit guten Gründen ...

Ich kann verstehen, dass du ...

Das habe ich im ersten Moment auch gedacht ...

Yes Set erzeugen

"Rapport" heisst, sich bemühen, das man vom Gesprächspartner als glaubwürdiger Gesprächspartner ernst genommen wird.

Einwilligung zum Fragen holen, insbesondere provokative Fragen ankündigen

Jetzt mal eine ketzerische Frage ...

Da könnte man sich ja fragen ...

Da stellt sich die Frage ...

Nach dem Wert in einem Satz fragen oder diesen rekapitulieren, Veränderungswunsch heraushören

Offenbar liegt dir sehr am Herzen, dass ...

Was gewinnst du, wenn du Dinge vor dir herschiebst?

*Das Buch enthält viele **nützliche** Informationen. – Also ist Nützlichkeit für dich etwas Wichtiges? Was bedeutet nützlich für dich? Wie weisst du, wenn etwas nützlich ist?*

Was bringt dir Nützlichkeit? (chunk up)

Das ist mir zu teuer! - Also ist der Preis für Sie ein wichtiges Entscheidungskriterium?

Adjektive bewerten, schmücken, trennen. Adjektive sind menschengeschaffen. Die Natur kommt nicht mit Adjektiven. Die Natur kennt nur "Wetter". Ob das schön oder schlecht ist kann erst das menschliche Bewusstsein entscheiden, das ganz bestimmte Absichten verfolgt und Bewertungen bereit hat. Für den Bauern, der nach einer Dürreperiode auf Regen hofft, ist das Gewitter die Erlösung. Für den Ferienreisenden, der sich auf Sonnenschein eingestellt hat, natürlich überhaupt nicht. Ein Adjektiv ist Hinweis auf einen Wert des Sprechers.

Anhand des Gehörten blitzschnell erkennen, welche Metamodell-Kategorien geäussert werden (zB. Nominalisierung, vages Verb, fehlender Bezug, Gedankenlesen, Ursache/ Wirkung etc)

Es ist nützlich, die verschiedenen Muster des klassischen Metamodells sofort zu erkennen, was nicht heisst, dass man alle auch sofort hinterfragen soll. Welche Formulierungen weisen auf Tilgungen, Verzerrungen, Verallgemeinerungen hin und was stecken allenfalls für einschränkende Vorannahmen im Gesagten?

Die vier wichtigsten Vorannahmen erkennen, die immer wieder für einschränkende Denkmuster verantwortlich sind:

Folgenden vier (von insgesamt 10) Kategorien von Vorannahmen ist in diesem Zusammenhang besondere Aufmerksamkeit zu schenken.:

a. "Schwarz-Weiss-Denken statt Graustufen" (digital statt analog)

b "Einfalt statt Vielfalt" (Es gibt nur eine Möglichkeit oder Ursache)

c. "die ewige Gegenwart" (Man denkt nicht an ein Vorher oder Nachher. Wo der Zeithorizont ins Spiel kommt, gibt es Bewegung und Entwicklung.)

d. "Opfer vs. Täter" (Wenn man keinen eigenen Gestaltungsspielraum wahrnimmt)

Mapping Out/ Outmapping

Statt sich wie beim klassischen Meta-Modell an bestimmten Äusserungen festzubeissen, ist es viel nützlicher, Fragen nur zielführend zu verwenden und sich vorab zu überlegen, wohin man die Aufmerksamkeit des Gefragten lenken will. Zu diesem Zweck habe ich mein Fragemodell "Mapping out/ Outmapping" entwickelt. Nutzen Sie dieses. Es macht Vieles viel einfacher.

Es ist gerade in der Anfangsphase nützlich, nicht in konkrete Inhalte einzutauchen, sondern auf der Prozessebene zu bleiben.

Analog zur Algebra, wo man mit Buchstaben jongliert, bis man am Ende eine simple Formel hat, die man beginnt numerisch zu berechnen sollte man Details generell im Lösungsbereich, nicht im Problembereich erfragen. Tendenziell verstärken Details einen Zustand. Und wer möchte schon den Problemzustand unnötig verstärken?

Im Business-Alltag kann es durchaus sinnvoll sein, mit Wahrnehmungsfragen primär nach Fakten zu fragen. Wo es um die psychische Realität geht, fragt man anfänglich besser mit Kognitionsfragen nach verdeckten Glaubenssätzen. Dort hat man das grösstmögliche Veränderungspotenzial.

Es geht nicht nur um Frage und Antwort. Es geht darum, Reaktionen zu erzeugen

Andere Möglichkeiten anstelle von Fragen:

- Absichtliches Missverstehen
- Unterstellungen
- Schweigen, Augenbrauen hochziehen und warten
- Provokation

Solange fragen, bis Augensuchmuster ausgelöst werden

Erst wenn die Augen sich als Reaktion auf eine Frage suchend bewegen, weiss man, dass der Gefragte sich auf einen inneren Suchprozess eingelassen hat und nicht einfach die Informationen wiedergibt, die ihm schon bewusst zur Verfügung stehen. Letztendlich kann nur dort etwas Neues entstehen.

Veränderungsbereitschaft erzeugen

Glaubenssätze verändern ist nichts Einfaches. Deshalb muss man sich zuerst darum bemühen, Veränderungsbereitschaft zu erzeugen, indem man

- a. bewusst macht, dass der Glaubenssatz einschränkend wirkt und
- b. Hoffnung erzeugt, dass es auch anders sein könnte, dass Veränderung grundsätzlich möglich ist und
- c. Veränderungsschritte erarbeitet und
- d. das Commitment holt, dass jemand diese Schritte auch geht.

Und zum Schluss:

Wissen und Können sind zwei paar Schuhe. Für erste bewusste Einsichten soll dieser Text dienen. Die intuitive Kompetenz muss natürlich eingeübt werden.

Um Wissen zu schlafwandlerisch intuitivem Können zu machen und ein umfassendes Kommunikationsrepertoire zu vermitteln, habe ich TALKER ONE, TWO, THREE entwickelt. In diese Ausbildungsreihe habe ich alles Sinnvolle, Nützliche und Bewährte, das mir im Bereich Kommunikation jemals begegnet ist, integriert und zu einem kohärenten Modell verdichtet, das Lernen und Anwendung leicht macht und somit Zeit, Geld und Aufwand spart. Und schnell zu den Erfolgserlebnissen führt, die einen dranbleiben lassen.

TALKER ONE, TWO, THREE ...

Das Medium von Überzeugungs- und Veränderungsarbeit ist die Sprache. Je versierter man dieses Medium beherrscht, desto schneller und nachhaltiger sind die Erfolge. Der Mensch hat zwei Ohren, zwei Augen, zwei Hände, zwei Füße. Aber nur einen Mund. Machen Sie das Beste draus – TALKER ONE, TWO, THREE!

TALKER ONE – HYPNOTALK & SCHLAUE FRAGEN – schlagfertige und witzige Kommunikation für Profis

Wie Sie mit Hypnotalk konfliktfrei und beflügelnd kommunizieren. Und wie Sie mit meiner Version des NLP-Meta-Modells – reduced to the max auf 6 Fragearten nur noch die Fragen stellen, die wirklich weiterführen. Lernen und verinnerlichen Sie die Sprache der Veränderung.

TALKER TWO: BUSINESS- & VERKAUFSHYPNOSE – elegantestes, subtiles Schmiermittel für jeden, der Überzeugungsarbeit machen möchte oder muss: "The Licence To Sell"

Geschüttelt von Einwänden, aber nicht gerührt, wenn wir eine plausible und gewinnende Entgegnung bereit haben. Neben vielen frischen und unverbrauchten Überzeugungstools lernen Sie hier eine Methode kennen, wie Sie Einwände und Glaubenssätze aushebeln können – simpel, aber verblüffend. Viele richten mit logischem Argumentieren mehr Schaden an, als dass sie etwas gewinnen. Hier lernen Sie das Gegenüber elegant bei den Emotionen packen und konstruktiv führen. So lernen Sie das nirgendwo sonst.

TALKER THREE: SPINNER – interessieren Sie sich für Hypnose? Hier trainieren Sie Überzeugungsarbeit, die unter die Haut geht – die entscheidenden Momente in Zeitlupe

In einem Gespräch, ob Coaching, Verkauf oder jegliche Art von Überzeugungsgespräch, wird viel gesprochen. Da zählt, was haften bleibt und da gibt's nur eins: Hypnose! Neben Hypnotalk XXL trainieren Sie hier die ultimative Fragetechnik – 12 Fragearten und was sie bewirken. Und dazu: Idiolektik – was die individuelle Ausdrucksweise über den Sprecher verrät. Mehr brauchen Sie nun wirklich nicht, um mit Herz, Witz und Grütz Ihr Überzeugungsnetz zu spinnen.

Von der ganzen TALKER-Ausbildungsreihe können Überzeugungsarbeiter aus Coaching, Führung, Training, Verkauf, Schule, Familie und last but not least – Freizeit profitieren.

TALKER ONE, TWO THREE – für schlaue Überzeugungsfüchse