

# das nlp survival kit 7.2

für den ideenreichen & zukunftsgerichteten umgang  
mit Natürlichen Lern Prozessen

## INHALTSVERZEICHNIS

nützliche überzeugungen	2
veränderungsbereiche	3
wahrnehmungsperspektiven	4
rapport - der gute draht	5
kalibrieren - bodytalk verstehen	6
repräsentationskanäle	7
repräsentationskanäle kalibrieren	8
repräsentationsmetaphern (submodalitäten)	9
tipps, um submodalitäten aufzudecken	10
submodalitätstechniken	11
ankern	12
strategien	13
die logik von strategien	14
strategien aufdecken	15
fakten & fiktionen	16
schlaue fragen (das meta modell)	17
hypnotalk (das milton modell)	18
das nlp-prozess-modell	21
PARAT & SAUBER	22
ziel- & ressourcencoaching	23
ressourcen von a bis z	24
nlp glossar	26
voraussetzung zur zertifizierung	33

## NÜTZLICHE ÜBERZEUGUNGEN

- ⌘ Der Mensch ist ein Zeichendeuter, Gründesucher und Ordnungschaffer und konstruiert sich aufgrund seiner persönlichen Erfahrungen sein eigenes Weltmodell.
- ⌘ Die Voraussetzung für gute Kommunikation ist die Bereitschaft, das Weltmodell des anderen wahrzunehmen, zu respektieren und darauf einzugehen.
- ⌘ Weltmodelle sind Landkarten und nicht zu verwechseln mit dem Gebiet. Sie sind angelernt und nicht angeboren. Einschränkende Weltmodelle lassen sich durch bessere ersetzen.
- ⌘ Erfahrung ist als Sinnesrepräsentation kodiert und veränderbar. Verändere die Kodierung und du veränderst die Erfahrung.
- ⌘ Erinnern bedeutet erleben.
- ⌘ Es ist nicht, was wir erlebt haben, das uns prägt, sondern die Art, wie wir uns daran erinnern. Es ist nie zu spät für eine glückliche Kindheit.
- ⌘ Kopf und Körper beeinflussen sich wechselseitig.
- ⌘ Die wichtigste Information, die ein Gesprächspartner uns gibt, ist sein Verhalten. Man kann nicht nicht kommunizieren.
- ⌘ Es gibt kein Versagen, nur Resultate - und Resultate sind Feedback: Solange man lebt, gibt es immer einen nächsten Schritt.
- ⌘ Nichts bleibt wie es ist. Entweder die Dinge werden besser oder schlechter.
- ⌘ Sinnvolle Veränderungen haben zum Ziel, mehr Wahlmöglichkeiten zu schaffen.
- ⌘ Wenn man sich Probleme schaffen kann, dann kann man sich auch Lösungen schaffen.
- ⌘ Wenn du das Tun zum Ziel machst, ergibt sich alles andere von selbst.
- ⌘ Flexibilität bedeutet Macht, und Macht bedeutet Verantwortung.
- ⌘ Verhaltensweisen werden zu Gewohnheiten, wenn sie zu nützlichen Resultaten führen. Oft lassen sich die gleichen Resultate durch sinnvollere, einfachere Verhaltensweisen erreichen.
- ⌘ Menschen sind voller Widersprüche. Gott sei Dank! Da liegt die Quelle zur Veränderung.
- ⌘ Verstehen ist weder eine Voraussetzung noch eine Garantie für kompetentes Verhalten.
- ⌘ Menschen lernen sowohl bewusst als auch unbewusst – und zwar ständig! Man kann nicht nicht lernen.
- ⌘ Die Voraussetzung für veränderte Verhaltensweisen sind veränderte Zustände: Ohne Trance ist Können nicht zu haben.
- ⌘ Auch tiefgreifende Veränderungen können sehr schnell geschehen.
- ⌘ Kleine Veränderungen haben oft grosse Auswirkungen.
- ⌘ Wenn man es manchmal kann, dann kann man es immer. Wenn einer es kann, können es alle.

# VERÄNDERUNGSBEREICHE

nicht beobachtbar, interpretierbar die "weiche" Realität (Fiktionen) Kognitionsfragen	<u>Umgebung</u> (sein-Umgebung) Vision, Berufung, Aufgabe, Sinn, Zugehörigkeit systemisch	<u>Fähigkeiten</u> nicht beobachtbar, die "weiche" Realität Einflussbereich, Wahlmöglichkeiten, bewusste/ unbewusste Kontrolle Strategien (Denk- und Verhaltensprozesse) Prozessfragen
	sein <u>Identität</u>	
	denken <u>Gründe</u> Glaubenssätze & Werte	
	fühlen <u>Gefühle</u> Emotionen, "States" & "Moods"	
beobachtbar die "harte" Realität (Fakten) Wahrnehmungsfragen	tun <u>Gewohnheiten</u> Verhaltensweisen	
	<u>Umgebung</u> (haben-Umgebung) Subjekt-Objekt-Bezug kontextbezogen, situativ	

## Wahrnehmungsfragen

Was ist?  
 Was geschieht?  
 Was nimmst du wahr?  
 Was sind die "Facts"?  
 Wo bist du?  
 Wer oder was ist auch noch da?

## Kognitionsfragen

Was bedeutet das?  
 Wie beurteilst du das?  
 Was ist wichtig?  
 Wie erklärst du dir das?  
 Wie kommt es dazu?  
 Wer oder was beeinflusst was?  
 Was hat das für Konsequenzen?  
 Wohin führt das noch?  
  
 Was kannst du beeinflussen?  
 Welchen Gestaltungsspielraum hast du?  
 Was ist veränderbar, was nicht?  
 Was sind Tatsachen, was sind Meinungen?  
 Wie weisst du das?  
 Bist du sicher?

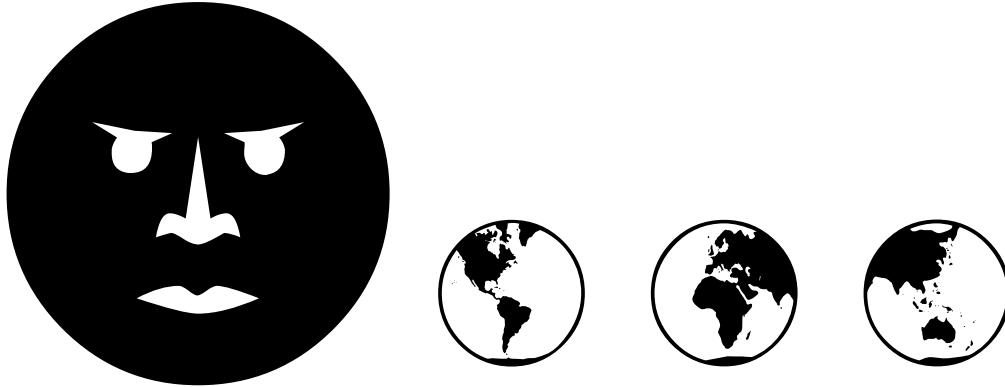
## Prozessfragen

Wie machst du das?  
 Wenn ich dich vertreten würde, was müsste ich tun?  
 Welche Wahlmöglichkeiten hast du?  
 Was tust du, wenn Schwierigkeiten auftauchen?  
  
 Wie nimmst du Einfluss?  
 Wie gestaltest du deinen Spielraum?

## WAHRNEHMUNGSPERSPEKTIVEN

Indianische Weisheit:

"Never judge a man until you've walked a mile in his mocassins"



Man kann jede Situation aus verschiedenen Blickwinkeln, Wahrnehmungsperspektiven sehen:

"selbst"-  
Perspektive

"Ego-Blick": Assoziiert mit seinem eigenen Standpunkt, seinen Überzeugungen und Annahmen, sieht die Welt aus seinem Blickwinkel

Soll, wenn er diese Perspektive im Rahmen einer NLP-Übung einnimmt, in der ersten Person sprechen:  
*ich sehe ..., ich fühle ...*

"andere"-  
Perspektive

"Partner-Blick": Assoziiert im Standpunkt einer anderen Person, in deren Überzeugungen und Annahmen, sieht die Welt durch deren Augen

Soll, wenn er diese Perspektive im Rahmen einer NLP-Übung einnimmt und über sich selbst in der selbst-Perspektive spricht, in der zweiten Person sprechen:  
*du bist ..., du wirkst ...*

Beobachter-  
Perspektive

"Über-Blick": entweder dissoziiert als aussenstehender Beobachter, der vom emotionalen Sog der Situation befreit das Geschehen analysiert

oder assoziiert in einem Standpunkt ausserhalb der Beziehung zwischen sich und der anderen an der Interaktion beteiligten Person mit den Überzeugungen und Annahmen sowohl der "selbst"-Perspektive als auch der "andere"-Perspektive; kann die emotionelle Reaktion zwischen den beiden Perspektiven/ Positionen wahrnehmen

Soll, wenn er diese Perspektive einnimmt und über die Interaktion zwischen sich und dem anderen spricht, in der dritten Person von sich selber sprechen:  
*er ist ..., er wirkt ..., er sagt ...*

## RAPPORT – DER GUTE DRAHT

Die nonverbalen Aspekte in der Kommunikation sind oft viel wichtiger als die durch Wörter vermittelten Inhalte.

Vertrauen entsteht durch Ähnlichkeit und Übereinstimmung.

Einen guten Draht zum Gesprächspartner findet man, indem man Rapport aufbaut.

Beim Aufbau von Rapport geht es grundsätzlich darum, sein Verhalten oder Teile davon dem Verhalten einer anderen Person anzugleichen. Wenn beispielsweise die andere Person ihren Kopf nach rechts neigt, so neigt man seinen Kopf ebenfalls.

Wenn dieses sich Angleichen über eine längere Zeit geschieht, nennt man es "pacing", was soviel bedeutet wie: mit der anderen Person Schritt halten, mitziehen, mitgehen.

Die folgende Tabelle listet Verhaltensmuster auf, an die man sich angleichen kann.

<b>Haltung des ganzen Körpers</b> Die Körperhaltung der Haltung des anderen angleichen	<b>Mimik</b> Auffälliges mimisches Verhalten übernehmen: zB die Nase rümpfen, die Lippen vorstülpen, die Augenbrauen hochziehen, Augenblinkrhythmus etc.
<b>Haltung einer Körperhälfte</b> Das "matching" nur mit der oberen oder der unteren Hälfte des Körpers vornehmen	<b>Atmung</b> die eigene Atmung der Atmung es anderen anpassen und insbesondere Veränderungen des Atemmusters übernehmen; wenn er beispielsweise tief durchatmet etc.
<b>Haltung von einzelnen Körperteilen</b> eine Haltung oder Bewegung eines Körperteils dem entsprechenden Verhalten des anderen angleichen  Dieses "matching" kann man mit jedem wiederholt auftretenden Verhalten machen, beispielsweise den Augenblinkrhythmus kopieren, mit dem Kopf nicken etc.	<b>Stimme</b> Eigenheiten der Stimme, die man übernehmen kann: Tonhöhe, Tempo, Lautstärke, Klangfarbe, Pausen, Rhythmus, Intonationsmuster, Satzmelodie
<b>Gestik</b> die Arm- und Handgesten des anderen übernehmen	<b>Wörter &amp; Sätze</b> formal: die sinnesspezifischen Ausdrücke, die der andere benützt, aufgreifen und möglichst in der gleichen Sequenz benützen, wie er sie benützt hat. Andere Sprachmuster, die man aufgreifen kann, sind Werte, Schlüsselwörter, "buzz-words", Metaphern, Zitate, Meta-Modell-Muster, sprachliche Hinweise auf Meta-Programme und Sortierstile  inhaltlich: Thema, Erfahrungen, Interessen

Man kann sich dem Partner auch indirekt angleichen, indem man zeitgleich mit ihm ein Verhalten übernimmt, aber nicht mit dem gleichen Körperteil, mit dem er das tut.

So kann man sich beispielsweise mit seiner Sprechgeschwindigkeit dem Atemrhythmus des anderen anpassen, oder den Augenblinkrhythmus mit Fingerbewegungen mitvollziehen oder mit Nicken des Kopfes oder Wippen des Körpers etc.

## KALIBRIEREN – BODYTALK VERSTEHEN

Kalibrieren heisst: das nonverbale Verhalten einer anderen Person beobachten und einen Zusammenhang schaffen zwischen dem, was man beobachtet und dem emotionalen Zustand der Person. Es ist die Fähigkeit laufend Feedback wahrzunehmen: Kommen wir unseren Zielen näher?

Es gibt verschiedene nonverbale Zustandsmerkmale, die man beobachten kann:

### sichtbare nonverbale Signale

**Augenstellung** - wohin blicken die Augen?

**Augen** - matt/glänzend, fokussiert/ defokussiert; Pupillen geweitet/verengt, Augenblinkrhythmus

**Muskelspannung** - sind die Gesichtsmuskeln locker, entspannt, schlaff, fest; Nasenflügel geöffnet/verengt

**Grösse der Unterlippe** - voll, dünn, Spannung der Lippen, Linien oder nicht

**Farbtönung der Haut** - hell/ dunkel; gerötet, durchblutet, blass, kreidebleich, fleckig, gelblich, bläulich

**Hautglanz** glänzig, matt; Spannung der Haut

**Atmung** - langsam/ schnell, regelmässig/ unregelmässig, angehalten, plötzliches Ausatmen, Seufzen; Brust, Zwerchfell, Bauch

**Haltung** - gekrümmt, Schultern hochgezogen, zurückgelehnt, gerade, ausgebreitet, steif, entspannt, Arme/Beine verschränkt

**Bewegungen** - von Kopf, Schultern, Händen, Armen, Oberkörper, Beinen, Füssen

sich wiegen, mit den Fingern trommeln/klopfen, mit dem Fuss wippen, Sprünge machen; rhythmisch, unregelmässig, sprunghaft, elegant, mit Unterbrechungen

### hörbare nonverbale Signale

**Klangqualität** - barsch, schroff, heiser; flüstern, ausgeglichen, resonant, voll, dünn

**Tempo** - schnell, langsam, unregelmässig/ gleichmässig

**Lautstärke** - laut, ruhig, leise, normal

**Tonhöhe** - hoch, mittel, tief; steigend/fallend, konstant, wechselhaft

### spürbare nonverbale Signale

Hauttemperatur, Hautfeuchtigkeit

Muskelspannung

### riechbare nonverbale Signale

**Duft** - Schweiß, süsslich, sauer

# REPRÄSENTATIONSKANÄLE

## PROZESSWÖRTER

### visuell

anscheinend  
anschaulich  
scheinbar  
klar  
düster  
grau in grau  
sehen  
scheinen  
zeigen  
fokussieren  
klarmachen  
einleuchten  
sich ausmalen  
träumen  
sich etwas vorstellen  
Aspekt  
Film  
Bild  
Perspektive  
Ansicht  
Illusion  
Vorstellung  
Einsicht  
der blinde Fleck  
schwarz sehen  
im dunkeln tippen  
auf den ersten Blick  
in dieser Hinsicht  
Vision

### auditiv

ansprechend  
ausgesprochen  
harmonisch  
himmelschreiend  
knisternd  
vielsagend  
tönen  
evozieren  
hervorrufen  
betonen  
verlauten  
sagen  
sich aussprechen  
sich einstimmen  
sich berufen  
posaunen  
Bemerkung  
Resonanz  
Echo  
Einklang  
Stimmung  
Misston  
vom Hörensagen  
sang und klanglos  
nach Rücksprache  
ganz Ohr sein  
Anklang finden  
klick machen  
Gehör finden  
Musik in meinen  
Ohren  
Berufung

### kinästhetisch

aufgestellt  
empfindlich  
hieb und stichfest  
solid  
aufrollen  
erschweren  
begreifen  
unterstützen  
umsetzen  
kontaktieren  
anreissen  
darstellen  
spüren  
fühlen  
etwas durchziehen  
sich versenken  
aufdecken  
nachfühlen  
Spannung  
Eindruck  
Fundament  
Konflikt  
Zugriff  
unter Druck stehen  
Einfluss haben  
packen wir's an  
in den Griff kriegen  
der Groschen ist  
gefallen  
Anschluss finden  
aus dem Bauch heraus  
zum Greifen nah  
Aufgabe

### unspezifisch

sich vergegenwärtigen  
feststellen  
durch den Kopf gehen  
wahrnehmen  
einbeziehen  
verknüpfen  
verbinden  
kontaktieren  
integrieren  
verstehen  
denken  
überlegen  
erfahren  
erinnern  
antizipieren  
erleben  
wissen  
sich bewusst sein  
lernen  
lehren  
vermitteln  
entscheiden  
motivieren  
verändern  
fraglich  
deutlich  
Zwiespalt  
Problem  
Lösung  
Entscheidung  
Sinn

## AUGENZUGANGSHINWEISE

visuell  
konstruiert  
V<sub>k</sub>

auditiv  
konstruiert  
A<sub>k</sub>

kinästhetisch  
K



visuell  
erinnert  
V<sub>r</sub>

auditiv  
erinnert  
A<sub>r</sub>

interner  
Dialog  
A<sub>d</sub>

## REPRÄSENTATIONSKANÄLE KALIBRIEREN

	visuell	kinästhetisch	auditiv
<b>AUGEN-SUCHMUSTER</b>	<p>vom Betrachter aus gesehen:</p> <p>nach oben links: visuell konstruiert oft unklare, fragmentierte oder abstrakte Bilder oft dissoziierte Perspektive</p> <p>nach oben rechts: visuell erinnert meist klar und detailliert oft assoziiert</p> <p>defokussiert schneller Zugang zu Sinnesdaten, meistens über den visuellen Kanal als Zugriffssystem (lead) Blinzeln, schielen</p>	<p>vom Betrachter aus gesehen:</p> <p>nach unten links Zugang zur Gefühls- und Empfindungswelt, manchmal auch Düfte und Geschmackseindrücke</p>	<p>vom Betrachter aus gesehen:</p> <p>horizontal und rechts: erinnerte Gespräche, Stimmen, Töne, Musik und Geräusche</p> <p>horizontal und links: imaginierte Gespräche und Töne, Geräusche</p> <p>nach unten rechts: vor allem innerer Dialog sowohl inhaltlich wie klanglich</p>
<b>ATMUNG</b>	<p>flache Atmung, in der Brustregion Momentanes Anhalten des Atmens</p>	<p>Tiefe, volle Atmung in der Bauchgegend Wenn die Körperempfindungen besonders intensiv sind, ist die Bauchatmung ausgeprägt und von Gesten begleitet</p>	<p>Gleichmässiges, rhythmisches Atmen des Zwerchfells oder des gesamten Brustraums, manchmal von verlängerter Ausatmung begleitet</p>
<b>STIMME</b>	<p>Hohe, nasale oder gepresste Tonqualität; schnelles Tempo, schnelle Wortkaden; eher laute Stimme</p>	<p>Tiefe, resonante, eher leise Stimme; langsames Tempo mit langen Pausen; Beim Sprechen hörbare Atmung</p>	<p>Mittlere Tonhöhe, deutlich ausgesprochene wohlklingende Worte; manchmal summende, pfeifende Geräusche; gleichmässiges, rhythmisches Sprechen</p>
<b>GESTIK &amp; HALTUNG</b>	<p>Kopf gehoben Augenbrauen nach oben mit Finger auf die Augen zeigen oder ausgestreckte Arme; eingezogene Schultern Hals nach vorne und oben gestreckt, als ob er den Rest des Körpers führen würde</p>	<p>Handflächen nach oben zeigend, Arme gebogen; abfallende Schultern; Kopf ruht fest auf den Schultern; Person legt Hand auf die Brust oder Herzgegend; reibt sich den Bauch oder faltet die Hände über dem Bauch; Hände berühren die Gürtellinie Stand auf dem rechten Bein</p>	<p>Arme über der Brust verschränkt; Telefonhaltung (Kinn, Backe auf der Hand aufgestützt, Kopf schräg) Hände berühren die Nase, den Kiefer, den Mund; sich das Kinn reiben, mit den Fingern auf das Ohr zeigen, Drehbewegungen um das Ohr; Fingerklopfen &amp; Fingerschnippen; mit den Fingern zählen; Saxophonhaltung: Schultern nach hinten, Bauch nach vorne Handbewegungen zwischen Brust und Hüfte linkes Bein über dem rechten oder Gewicht auf dem linken Bein ist ein Hinweis auf inneren Dialog</p>
<b>MUSKELTONUS LIPPENGRÖSSE</b>	<p>Spannung in der Nackengegend, in den Schultern und oft in den Bauchmuskeln Dünne, manchmal zusammengepresste Lippen mit sichtbaren Linien</p>	<p>intern: allgemeine Muskelentspannung extern, motorisch: Körper in Bewegung Vollere Lippen, Linien scheinen zu verschwinden</p>	<p>Gleichmässig verteilte Muskelspannung; kleinere, rhythmische Bewegungen</p>
<b>GESICHTSFARBE</b>	<p>Bleicher, Farbe entweicht aus dem Gesicht manchmal rote Flecken am Hals</p>	<p>Erröten, volle Gesichtsfarbe dunkel, glänzend</p>	

# REPRÄSENTATIONSMETAPHERN (SUBMODALITÄTEN)

<b>visuelle</b> Submodalitäten	<b>auditive</b> Submodalitäten	<b>kinästhetische</b> Submodalitäten:
<b>ORT</b> wo im Gesichtsfeld? oben/ unten, links/ rechts, vorne/ hinten	<b>WORTE/ TÖNE/ GERÄUSCHE</b> Worte oder nonverbale Töne?	<b>ORT</b> Wo im Körper? innen/ aussen, oben/ unten, vorne/ hinten
<b>ENTFERNUNG</b> wie weit ist Bild vom Beobachter weg?	<b>ORT</b> Im Kopf - ausserhalb des Kopfes, wo im Raum? Woher?	<b>AUSDEHNUNG/ FORM</b> gross - klein
<b>GRÖSSE</b> wie gross ist das Bild?	<b>DISTANZ</b> wie weit ist Klang vom Hörer weg?	<b>TENDENZ</b> gibt es Veränderungen wachsend, abnehmend
<b>FARBE</b> farbig - schwarz/ weiss; welche Farben?	<b>ANZAHL DER KLANGQUELLEN</b> eine oder mehrere Klangquellen?	<b>CHARAKTERISTIK, QUALITÄT</b> Ziehen, Stechen, Pulsieren, Druck, betäubt, feucht, Frösteln <b>(HAUT)-TEMPERATUR</b> heiss - warm - kalt
<b>FILTER</b> Dominiert eine Farbe?	<b>MONO/ STEREO</b>	
<b>FARBSÄTTIGUNG</b> Sind die Farben kräftig oder blass?	<b>BEWEGUNG</b> bewegt sich die Klangquelle im Raum, verändern sich Töne?	<b>INTENSITÄT</b> stark - schwach
<b>HELLIGKEIT</b> hell - dunkel	<b>BEWEGUNGSRICHTUNG</b> weg von Person oder auf sie zu?	<b>GEWICHT</b> leicht - schwer
<b>KONTRAST</b> kontrastreich/ kontrastarm	<b>KLANGFARBE</b> Was für Obertöne?	<b>SYMMETRIE</b> Ist die Empfindung symmetrisch zur Mittellinie?
<b>SCHÄRFE</b> scharf - verschwommen	<b>KLANGQUALITÄT</b> rein, unrein, nasal, resonant, heiser, verzerrt, harmonisch	<b>BEGRENZUNG</b> Ist die Ausbreitung begrenzt? Wie? Ganzkörperempfindung
<b>OBERFLÄCHE</b> matt/ glänzend, glatt/ rauh	<b>TONHÖHE</b> hoch - tief	<b>BEWEGUNGSART</b> kreisend - fliessend, ausbreitend, zusammenziehend, Wellen
<b>TRANSPARENZ</b> durchsichtig oder nicht?	<b>MODULATION</b> verändert sich die Klangfarbe? welche Teile sind betont?	<b>BEWEGUNGSRICHTUNG</b> von ... nach ...
<b>FOKUS</b> Alles gleich deutlich oder Einzelheiten hervorgehoben?	<b>DEUTLICHKEIT</b> deutlich - undeutlich	<b>BEWEGUNGSTEMPO</b> schnell - langsam - still, sprunghaft/ kontinuierlich
<b>HOMOGENITÄT</b> Sind alle Teile gleich repräsentiert? Vordergrund/ Hintergrund	<b>LAUTSTÄRKE</b> laut - leise	<b>DAUER</b> wie lange besteht die Empfindung?
<b>BEGRENZUNG</b> gerahmt oder ausgefranst? panoramisch?	<b>TENDENZ</b> lauter - leiser werdend	<b>(ATEM)-RHYTHMUS</b> Wie schnell, regelmässig und wo?
<b>FORM</b> rund, viereckig? wie hoch? wie breit?	<b>TEMPO</b> schnell - langsam	<b>PULSSCHLAG</b> Wie schnell, regelmässig?
<b>PROPORTION</b> Stimmen die Proportionen innerhalb des Bildes?	<b>RHYTHMUS</b> stetig - unterbrochen, monoton - abwechslungsreich	
<b>DIMENSION</b> flächig oder 3D? holographisch?	<b>DAUER</b> wie lange hört man Klang? stetig? intermittierend?	
<b>BLICKWINKEL/ KIPPRICHTUNG</b> Perspektive des Beobachters Ist das Bild geneigt?	<b>ASSOZIIERT/ DISSOZIIERT</b> von Person weg oder auf sie zu?	
<b>ANZAHL</b> Ist es ein Bild oder sind es mehrere? Simultan oder sequentiell?		
<b>BEWEGUNG</b> des Bildes selbst oder innerhalb des Bildes: Dia oder Film?		
<b>BEWEGUNGSRICHTUNG</b> Falls Bild: von Person weg oder auf sie zu?		
<b>BEWEGUNGSART</b> kippend, drehend, fliessend? Schnell oder langsam?		
<b>DAUER</b> wie lange wird Bild wahrgenommen?		
<b>ASSOZIIERT/ DISSOZIIERT</b> Wenn dissoziiert: wo und wie sehe ich mich?		
<b>SYMMETRIE</b> ist das Bild symmetrisch?		
<b>LICHTEINFALLSWINKEL</b> aus welcher Richtung? Schatten?		

## TIPPS, UM SUBMODALITÄTEN AUFZUDECKEN

- inhaltliche Beschreibung als Einstieg benützen, um dem Klienten Zugang zum Erlebnis zu verschaffen  
*Was für eine Situation kommt dir dazu in den Sinn?*
- klar zwischen formaler und inhaltlicher Beschreibung trennen  
allgemeine Begriffe, die nicht einem bestimmten Sinneskanal zuzuordnen sind, benützen:  
*Was nimmst du wahr?*  
*Wie vergegenwärtigst du dir dieses Erlebnis?*  
*Was geht dir durch den Kopf, wenn du an dieses Erlebnis denkst?*
- Universelle Erfahrungen als Beispiel heranziehen, Vergleiche mit Kino, TV, Fotos bieten sich an  
*Du hast sicher auch schon gesehen, wenn die Farbeinstellung beim Fernseher falsch eingestellt ist und alle Leute rote Gesichter haben ...*
- eigene Beispiele liefern oder Beispiele von anderen, damit der Gesprächspartner ein Muster dafür hat, welche Art von Beschreibung von ihm gewünscht ist  
*Wenn ich gestresst bin, dann sehe ich immer mehrere Filme parallel und sehr schnell ablaufen, wie ist das denn bei dir ...?*
- Fragen in Vorannahmen einkleiden: *Wo siehst du das Bild? Wie gross ist das Bild?*  
statt ja/ nein-Fragen: *Siehst du ein Bild?*
- Auswahl anbieten: *Ist das Bild farbig oder schwarz/ weiss?*
- Formulierungen wörtlich nehmen *Wenn ich mich selbst so sehe ...*  
(Hinweis auf dissoziiertes Erleben)
- *Erlebst du dich? (assoziiert)*  
*Siehst du dich? (dissoziiert)*
- nonverbale Signale beachten, zB wohin der Klient blickt, wenn er sich ein Erlebnis vergegenwärtigt, oder was für Gesten er macht, wohin er zeigt, worauf die Augen fokussieren etc.
- Selbstanker pacen, Informationen wiederholen
- Testen, ob man es mit sogenannten Treibersubmodalitäten zu tun hat. Das ist dann der Fall, wenn man eine Submodalität linear verändern kann, und das Gefühl sich mit verändert.  
*Wenn du das Bild grösser machst, wie verändert sich dann dein Gefühl?*
- flottes Tempo anschlagen, sodass der Klient nicht den Zugang zu seinem Referenzerlebnis verliert
- nicht zuviele Infos erfragen, für Kontrastanalysen Unterschiede aufdecken  
*Wenn du die beiden Erlebnisse vergleichst, was für Unterschiede fallen dir auf? Schau dir zuerst das eine an, dann das andere ...*
- unterschiedliche Referenzerlebnisse klar durch einen Separator trennen
- Vergiss nicht: Das Ziel ist nicht, Erlebnisse in Submodalitäten zu beschreiben, sondern die Submodalitäten sind Mittel zum Zweck, den Zugang zu starken Emotionen zu finden. Falls das mit Submodalitäten nicht funktioniert, versuch es auf eine andere Art, über andere Zustandsmerkmale, mit Metaphern, Trance, Provokation etc. Grundsätzlich so konkret fragen, bis Augensuchprozesse in Gang kommen. Dann weiss ich, dass jetzt Sinneskanäle aktiviert werden und damit Emotionen.

## SUBMODALITÄTS-TECHNIKEN

### a. mit gleichem Inhalt die Repräsentation verändern

#### "BOOSTER TECHNIK":

Gewünschtes verstärken oder Ungewünschtes so weit verstärken, bis ein Knackpunkt erreicht ist: Schwellenmuster

Submodalitäten linear oder nonlinear verstärken

Mit der Booster-Technik kann man oft Intervention abschliessen.

#### "LIMITER TECHNIK":

Ungewünschtes abschwächen

Submodalitäten linear oder nonlinear abschwächen

#### "SCRAMBLE TECHNIK":

Submodalitäten verändern, um einen Zustand weiter zu entwickeln oder zu zerstören

"Naturdrogen", "Crazing", "Kirchturm Slap"

#### FELDTÉCHNIK

Arbeiten mit heterogenen Submodalitäten

innerhalb einer Repräsentation gibt es Felder mit unterschiedlichen Submodalitäten

Frage: Sind alle Teile der Repräsentation in den gleichen SM repräsentiert, oder gibt es

Felder, Inseln? Beispielsweise Unterschiede zwischen Vordergrund und Hintergrund?

Phobienkur, Trennung von "Selbst" und "Kontext" oder von innerem Zustand und äusserem Verhalten oder von Denkabläufen und Zustand; Zeitverzerrung; Allergietechnik

### b. mit gleicher Repräsentation den Inhalt verändern

#### KONTRASTANALYSE (MAPPING ACROSS)

Aufdecken, wie sich jemand ein ressourcenvolles Erlebnis im Unterschied zu einem ressourcenlosen vergegenwärtigt und dieses Erinnerungs-"design" auf das ressourcenlose per "copy & paste" übertragen.

Indem man sich die schwierige Situation mit der Submodalitätenkonstellation der ressourcenvollen vergegenwärtigt, verändert man sein Erlebnis.

Verwirrung ... Verständnis

Krankheit ... Selbstheilung

Unlust ... Motivation

Lampenfieber ... Vertrautheit

Erfolgsdruck ... "Beginner's Luck"

Altlasten aus der Vergangenheit ... "Schnee von gestern"

Meistens sind ein paar wenige sogenannte "Treibersubmodalitäten" entscheidend.

Als Veränderungsvehikel bieten sich diverse Varianten des "Swish" an. Gut ist, wenn der Austausch schnell und heftig geschieht, schneller als das Bewusstsein schaltet.

#### VERKETTEN (CHAINING)

Eine Sequenz von Zuständen finden, die sich in eine gewünschte Richtung entwickeln. Aufdecken, welche Submodalitätsveränderungen natürlich vom einen Zustand zum nächsten in der Kette führen.

Entweder ist es ein gradueller Veränderungsprozess (analoge Submodalitäten), der durch alle Phasen geht oder ein grundsätzlicher Unterschied (digitale Submodalitäten): ein Schwellenmuster

Zögern ... "betrachte es als erledigt" ... unvermeidlich ... "Ich kann es nicht erwarten"

## ANKERN

Wenn jemand einen Gefühlszustand intensiv erlebt oder in der Erinnerung nachvollzieht und gleichzeitig ein spezifischer Auslöser auftritt, dann werden die beiden Ereignisse neurologisch miteinander verknüpft. Diese Verknüpfung nennt man im NLP "Anker"; (wobei der Begriff "Anker" oft auch auch für den Auslöser allein benützt wird).

Den Prozess des Ankerns kann man sowohl bei sich selbst als auch bei Gesprächspartnern gezielt einsetzen, um beispielsweise Ressourcenzustände jederzeit verfügbar zu machen.

Ankern kann man in allen Sinneskanälen. Besonders effektiv sind kinästhetische Anker, dh. man berührt den Klienten. Andere Möglichkeiten zu ankern sind: Gesten, Töne, Geräusche, Düfte, Wörter.

### A. DER PROZESS DES ANKERNS

den Gesprächspartner ein Erlebnis in allen Sinneskanälen erinnern lassen und mit wachen Sinnen kalibrieren

einen spezifischen Auslöser erzeugen, in dem Moment, wo der Gesprächspartner das Erlebnis voll präsent hat

den Gesprächspartner durch irgendein Ablenkungsmanöver aus diesem Zustand herausholen ("Separator")

den Stimulus wieder auslösen, um die Wirkung des "Ankers" zu testen

### B. WICHTIGE VORAUSSETZUNGEN

die Intensität des Zustandes

Diese ist abhängig von der Kongruenz, Flexibilität und Aufmerksamkeit des Programmierers.

die Eindeutigkeit des Zustandes

Aufpassen, dass beispielsweise ein Ressourcenzustand keine hemmenden Aspekte enthält und auch dass man tatsächlich den gewünschten Zustand ankert und nicht etwa die Suche danach oder etwas anderes.

das richtige "Timing" beim Ankern

Am besten ankert man, gerade bevor die Person mit höchster Intensität wiedererlebt. Indem man beim Ankern den Druck verstärkt oder einen "Sliding Anchor" benützt, kann man die Intensität des Erlebnisses steuern.

die Reproduzierbarkeit des Stimulus

Exaktheit und Unverkennbarkeit des Stimulus beim Wiederauslösen; möglichst so, wie man ihn gesetzt hat, sollte man den Anker auch wieder auslösen, gleicher Ort und gleicher Druck.

### C. VERSCHIEDENE ANKERTECHNIKEN

Anker stapeln ("stacking anchors"):

mehrere verschiedene Ressourcenzustände übereinander mit dem gleichen Auslöser ankern

Anker intensivieren ("sliding anchor"):

einen Ressourcenzustand intensivieren, indem man die Submodalitäten verändert. Die Intensivierung mit einer aufwärts gleitenden Bewegung des Zeigefingers verankern, beispielsweise auf dem Unterarm des Klienten, indem man mit jeder den Zustand intensivierenden Submodalitätenveränderung den Anker ein bisschen höher hinaufzieht.

Anker verschmelzen ("collapsing anchors"):

zwei Zustände miteinander verschmelzen, indem man zwei oder mehr Anker gleichzeitig auslöst

Anker verketteten ("chaining anchors"):

mehrere Zustände miteinander verketteten, indem man zwei oder mehr Anker nacheinander auslöst

## STRATEGIEN

All unser Verhalten wird durch mentale Strategien gelenkt. Mit einigen dieser Strategien können wir sehr erfolgreich sein, mit anderen kläglich versagen. NLP hat deshalb diese zumeist unbewussten Mechanismen unter die Lupe genommen und Instrumente entwickelt, um bestehende Strategien zu verbessern, neue zu entwickeln und besonders erfolgreiche Strategien weiterzuvermitteln.

Strategien sind die Antwort auf die grundlegende NLP-Frage: *"Wie machst du das ...?, Wie weisst du ...?"*

### WORAUS STRATEGIEN GEMACHT SIND

#### Repräsentationssysteme:

Die einzelnen Sinneskanäle (Modalitäten), über die wir Informationen aufnehmen und innerlich verarbeiten: **V**isuell (Sehen), **A**uditiv (Hören), **K**inästhetisch (Spüren), **O**lfaktorisch (Riechen) **G**ustatorisch (Schmecken)

Um möglichst exakt die spezifische Qualität zu beschreiben, mit der Informationen in den einzelnen Repräsentationssystemen dargestellt sind, unterscheidet man Subkomponenten dieser Sinnensmodalitäten: **die Submodalitäten.**

Man will nicht nur wissen, ob sich jemand beispielsweise ein Bild von einem angestrebten Ziel macht, sondern auch, wie gross und klar dieses Bild ist, oder wie weit weg und wo in seinem Gesichtsfeld der Betrachter es sieht. Diese feinen Unterschiede der kognitiven Repräsentation haben oft grosse Auswirkungen auf die Art, wie jemand fühlt und sich verhält.

#### Orientierung:

Darunter versteht man, ob eine Sinnesrepräsentation nach aussen oder nach innen gerichtet ist, ob es sich um eine Erinnerung oder ein Konstrukt der Phantasie handelt. Wenn du beispielsweise etwas siehst: Ist das in der Aussenwelt, ist es ein Erlebnis-Bild, an das du dich erinnerst, oder ist es ein Bild, das deiner Vorstellungskraft entsprungen ist?

#### Verknüpfung:

Auf welche Art sind die einzelnen Sinneseindrücke einer Strategie miteinander verknüpft? Grundsätzlich gibt es zwei verschiedene Arten der Verknüpfung: die sequentielle und die simultane.

Bei der ersten handelt es sich um eine Abfolge, bei der zweiten um eine Vermischung von Sinneseindrücken.

Simultane Verknüpfungen, sogenannte "Synästhesien" entstehen als Überlappungen von Sinneseindrücken, wenn beispielsweise die Helligkeit eines Bildes gleichzeitig als intensives Gefühl oder die Farbe als Temperatur erlebt wird. In den kreativen Gedankenprozessen von Künstlern findet man viele Beispiele dafür: Wenn etwa ein Musiker von einem warmen (K) Ton (A) spricht. Synästhesien können aber auch bei verwirrenden Erlebnissen auftreten und dann mit Problemen verbunden sein.

#### Funktion:

Welchen Effekt oder Zweck hat jeder einzelne Schritt eines Gedankenprozesses? Gibt er einen sinnesspezifischen Input, testet er eine Sinnesrepräsentation oder führt er einen Verarbeitungsprozess durch, um eine Erfahrung oder ein Erlebnis zu verändern.

Man unterscheidet im NLP **Leitsystem**, **Repräsentationssystem** und **Referenzsystem**: Das Leitsystem, das man meist an den Augenbewegungen erkennt, macht Information zugänglich, es hat oft mit Erinnern zu tun; das Repräsentationssystem, der bewusste Anteil der abgerufenen Erfahrung ist erkennbar an den Prozesswörtern; das Referenzsystem entscheidet, ob abgerufene Information wahr ist oder nicht (häufig kinästhetisch)

## DIE LOGIK VON STRATEGIEN: DAS T.O.T.E.-MODELL

**Auslöse-Test  
(wahrnehmen)**

Der erste Test, der Auslöser, wählt die Beurteilungskriterien, die er in einem Feedforward-Prozess für den zweiten, den Vergleichstest, bereitstellt.

**a. Wann? (Auslöse-Anker)**

*Wie weißt du, wann du diesen Prozess beginnen sollst?  
Was lässt dich wissen, dass du bereit bist?*

**b. Was & Wozu? (Ziel und Kriterien)**

*Was willst du?  
Was genau verstehst du darunter?  
Wozu willst du das?  
Was ist dir wichtig am Ziel?  
Wie muss es sein? Was muss es dir bringen?*

**Operation  
(verarbeiten)**

Die Operation erinnert, schafft, sammelt die für die Zielerreichung wichtigen Daten - sowohl intern als auch extern. Sie erzeugt Alternativen, die den gegenwärtigen Zustand verändern, um ihn dem Zielzustand anzunähern.

**Wie?****a.**

*Wie gehst du normalerweise vor, um deine Zielkriterien zu erfüllen?  
Was tust du als erstes? Und dann, und dann ...?*

**b.**

*Was tust du, wenn du nicht sicher bist, dass du dich deinem Ziel näherst?  
Wie reagierst du, wenn unerwartet Probleme auftauchen?  
Was tust du, um die Schwierigkeiten aus der Welt zu schaffen?*

*Was tust du, wenn dein Ziel nicht vollständig erreicht ist?  
Was tust du, wenn dein Ziel überhaupt nicht erreicht ist?  
Was tust du, wenn die Erreichung des Zieles unmöglich erscheint?*

**Vergleichs-Test  
(beurteilen)**

Im zweiten Test werden die in der Operationsphase gesammelten Daten mit den Zielkriterien aus dem ersten Test verglichen - und zwar im gleichen Sinneskanal.

*Wie weißt du, dass deine Kriterien erfüllt sind?  
Was siehst du, hörst du, spürst du, wenn deine Kriterien erfüllt sind?  
Wie beurteilst du Alternativen?  
Womit vergleichst du?  
Woran erkennst du ...?*

**Exit-Punkt  
(handeln)**

Der Entscheidungspunkt ist eine Repräsentation des Testergebnisses. Bei Übereinstimmung wird die Strategie verlassen, indem die attraktivste Alternative ausgewählt wird. Bei Nichtübereinstimmung läuft die Strategie weiter, indem entweder

- mehr Daten gesammelt werden oder
- die Zielkriterien verändert werden oder
- ein neues Ziel gewählt wird

**a.**

*Wie weißt du, dass du erfolgreich warst?  
Wie entscheidest du dich für eine Alternative?  
Was gibt den Ausschlag, dass du zu etwas anderem übergehen kannst?  
Wie steigst du aus der Strategie aus?  
Was kommt als nächstes?*

**b.**

*Wie weißt du, dass du noch nicht weitergehen kannst?  
Wenn du unsicher bist, ob du erfolgreich warst - was lässt dich das wissen?*

## STRATEGIEN AUFDECKEN

### 1. Rapport herstellen und Rahmen festsetzen

Wissen, wozu und wie detailliert man die Strategie kennen muss

Hat der Klient eine überschaubare Zeitspanne gewählt und nicht ein Erlebnis, das Wochen oder Monate gedauert hat? Mentale Strategien laufen schnell ab.

### 2. Zustand ankern und VAKOG-Sequenz ermitteln

*Kannst du dich an eine Zeit erinnern, als du total x warst?*

*Kannst du dich an ein spezielles Beispiel erinnern? (ankern!)*

Zuerst erzählen lassen mit möglichst wenig Unterbrechung und auf grosse "chunks" achten, Informationen den TOTE-Phasen zuordnen

Im Präsens sprechen

Prozesswörter und Zugangshinweise (Augenmuster, Atmung, Gesten etc) beachten

Welche Wörter hebt der Klient durch Betonung hervor?

Grob-Strategie notieren, dann in die Details gehen

*Geh zurück zu diesem Erlebnis und erlebe es jetzt! (Zustand assoziiert erleben)*

*Während du dich daran erinnerst, was geht dir durch den Kopf?*

*Was ist das erste, das dich x-en lässt? Ist es etwas, das du siehst? Ist es etwas, das du hörst?*

*Ist es eine Berührung von etwas oder jemandem? Tust du etwas?*

Information jeweils rekapitulieren, bevor man weitergeht

*Nachdem du das gesehen, gehört, gespürt hast, was geschieht als nächstes, das dich total x-en lässt? etc.*

Innere Repräsentation und äusseres Handeln aufdecken

Einige Schritte einer Strategie können ausserhalb des Bewusstseins stattfinden; also sämtliche Zugangshinweise beachten

Tempo ist wichtig. Oft ist die unmittelbare Reaktion auf eine Frage eine nonverbale Antwort, die lange vor der verbalen kommt.

Herausfinden, welche Zugangshinweise zur Erinnerungstrategie gehören und welche zur gesuchten Strategie.

### 3. Submodalitäten

Wenn die VAKOG-Sequenz bekannt ist, Submodalitäten ermitteln. Strategie rekapitulieren und Submodalitätsveränderungen bei den einzelnen Schritten erfragen. Wie verändern sich die Submodalitäten? Welche Funktion erfüllen sie in der Strategie?

Falls beispielsweise der erste Schritt der Strategie visuell ist:

*Was für eine besondere Qualität des Bildes lässt dich mit x beginnen?*

*Ist es die Grösse, die Schärfe, der Winkel?*

Fortfahren, bis man alle für die Strategie relevanten Submodalitäten aufgedeckt hat.

### 4. Vergleiche

gleicher Kontext - anderes Resultat (Kontrastmethode):

Zwei Beispiele kontrastieren, die inhaltlich so ähnlich wie möglich sind, von denen aber eines erfolgreich war, das andere erfolglos. Herausfinden, worin sich die zwei Erlebnisse unterscheiden, um die entscheidenden Elemente herauszukristallisieren

anderer Kontext - gleiches Resultat (Vergleichsmethode)

Zwei, drei Erlebnisse vergleichen, die sich inhaltlich möglichst stark unterscheiden, die aber alle Beispiele für den gleichen Prozess sind. Herausfinden, worin die Gedankenprozesse und Physiologien bei diesen drei Beispielen übereinstimmen

gleiches Resultat - weniger Elemente (Eliminier-Methode)

Ausprobieren, welche Elemente man weglassen kann, um trotzdem das gleiche Resultat zu bekommen - Was sind die entscheidenden Elemente einer Strategie, die für deren Erfolg unbedingt erforderlich sind?

### 5. Testen

a. Rekapitulieren und kalibrieren: Kann ich den Partner voll in den Zustand hineinführen? Kann er es hier und jetzt tun?

b. Kann der Partner die Strategie falls nützlich in einer anderen Situation mobilisieren, wo er sie bisher nicht zur Verfügung hatte?

c. Kann ich die Strategie benutzen und die gleichen Resultate erzielen? Wie muss ich die Strategie für mich allenfalls modifizieren, um die gleichen Resultate zu erzielen?

## FAKTEN & FIKTIONEN

FAKTEN		FIKTIONEN	
wahrnehmen	verarbeiten	beurteilen	handeln
Was sind die sinnesspezifischen Wahrnehmungen?	Was tut jemand mit seinen Wahrnehmungen? Welche Vergleiche stellt er an?	Wie interpretiert jemand seine Wahrnehmung? Welches Gewicht, welchen Wahrheitsgehalt gibt er ihr?	Was tut jemand als Konsequenz seiner Interpretation seiner Wahrnehmung? Mit welcher Intensität handelt er?
die "harte" Realität	Welche Erinnerungen, Zukunftsvorstellungen, Assoziationen, Wünsche, Befürchtungen kommen ins Spiel?	die "weiche" Realität	
Wahrnehmung		<p><b>Gewissheit</b>      <i>ist</i> <i>tatsächlich</i> <i>Ich weiss</i></p> <p><b>Überzeugung</b>      <i>sicher</i> <i>ich bin überzeugt</i></p> <p><b>Glauben</b>      <i>sehr wahrscheinlich</i> <i>ich glaube</i> <i>Ich sehe das so ..</i> <i>Ich sage mir ...</i></p> <p><b>Meinung</b>      <i>ich denke mir ...</i> <i>ich meine</i> <i>wahrscheinlich</i> <i>Ich stelle mir vor</i></p> <p><b>Idee</b>      <i>könnte</i> <i>ich kann mir vorstellen</i> <i>möglicherweise</i> <i>vielleicht</i></p> <p><b>Zweifel</b>      <i>mag sein</i> <i>dürfte</i> <i>kaum</i></p> <p><b>nicht wissen</b>      <i>keine Ahnung</i> <i>Ich weiss nicht</i></p>	
<b>TEST</b>	<b>OPERATE</b>	<b>TEST</b>	<b>EXIT</b>

## "SCHLAUE FRAGEN" (DAS META MODELL)

<p><b>FEHLENDER ODER UNVOLLSTÄNDIGER BEZUG (LACK OF REFERENTIAL INDEX)</b>  <i>Es ist immer wieder das Gleiche.                  Man kann sicher etwas machen.</i></p>	<p><i>Was genau ist gleich?                  Wer genau macht was?</i></p>	<p>klarstellen, auf wen oder was sich die Äusserung bezieht</p>
<p><b>VAGE ADJEKTIVE (VAGUE ADJECTIVE)</b>  <i>Er ist ein schwieriger Mitarbeiter.</i></p>	<p><i>Inwiefern ist er schwierig?                  Was tut er?</i></p>	<p>a. das fehlende Element aufdecken oder                  b. Prozess eruieren, Sinneskanal</p>
<p><b>UNVOLLSTÄNDIGER VERGLEICH (COMPARATIVE DELETION)</b>  <i>Das ist mir zu teuer!</i></p>	<p><i>Womit vergleichen Sie es?</i></p>	<p>die Vergleichsbasis (Wert) herausfinden und präzisieren</p>
<p><b>VAGE VERBEN (VAGUE VERB)</b>  <i>Ich melde mich bei Ihnen.                  Ich habe mich noch nicht entschieden.</i></p>	<p><i>Wann genau?                  Wie gehen Sie vor, wenn Sie sich entscheiden?</i></p>	<p>a. fehlende Ergänzungen oder Angaben (Kontext) erfragen                  b. Prozess eruieren, VAKOG</p>
<p><b>ABSTRAKTIONEN (NOMINALIZATION)</b>  <i>Wir haben in der Firma ein Kommunikationsproblem.</i></p>	<p><i>Was genau ist problematisch an der Art, wie Ihr miteinander kommuniziert?</i></p>	<p>die als ein Ding eingefrorene Handlung mit einem Verb wieder als Tätigkeit darstellen und den Prozess aufdecken</p>
<p><b>METAPHERN (METAPHOR)</b>  <i>Ich renne mit meinen Ideen gegen eine Wand an.</i></p>	<p><i>Wann und wie äussert sich diese Wand?</i></p>	<p>das mit der Metapher umschriebene konkrete Erlebnis aufdecken und Prozess eruieren</p>
<p><b>VERALLGEMEINERUNGSWÖRTER (UNIVERSAL QUANTIFIER)</b>  <i>Immer muss man dich an alles erinnern!</i></p>	<p><i>Immer? An alles?                  An was genau?</i></p>	<p>Gegenbeispiele erzeugen                  Ausnahmen finden                  Gültigkeitsbereich klären</p>
<p><b>VERABSOLUTIERUNG (GENERALIZED REFERENTIAL INDEX)</b>  <i>Der Kunde will nur wissen, ob wir für sein Problem eine Lösung haben.</i></p>	<p><i>Jeder Kunde?                  Welcher Kunde?                  Wie weisst du das?</i></p>	<p>konkretisieren, Beispiel erfragen                  herausfinden, aufgrund von welcher Wahrnehmung jemand verabsolutiert</p>
<p><b>UNMÖGLICHKEIT (MODAL OPERATOR OF POSSIBILITY)</b>  <i>Ich kann mir das nicht leisten!</i></p>	<p><i>Was hindert dich?                  Angenommen du würdest es dir trotzdem leisten, was könnte geschehen?</i></p>	<p>die Konsequenz des einschränkenden Glaubenssatzes aufdecken                  Zukunft</p>
<p><b>NOTWENDIGKEIT (MODAL OPERATOR OF NECESSITY)</b>  <i>Ich muss ein perfektes Resultat vorlegen!</i></p>	<p><i>Sonst geschieht was?                  Was hindert dich daran, einmal ein unperfektes Resultat vorzulegen?</i></p>	<p>die Ursache des einschränkenden Glaubenssatzes aufdecken                  Vergangenheit</p>
<p><b>BEHAUPTUNG/ WERTUNG (LOST PERFORMATIVE)</b>  <i>Es ist gefährlich, ein Firmenimage zu verändern!</i></p>	<p><i>Wer sagt das?                  Hast du selber diese Erfahrung gemacht?</i></p>	<p>Herkunft, konkretes Erlebnis, die Wertkriterien oder die Überzeugungsstrategie aufdecken</p>
<p><b>GEDANKENLESEN (MIND READING)</b>  <i>Das interessiert dich ja sowieso nicht!</i></p>	<p><i>Wie weisst du das?                  Woraus schliesst du das?                  Wie kommst du darauf?</i></p>	<p>herausfinden, aufgrund welcher Wahrnehmung jemand Gedanken liest                  Gleichsetzung aufdecken</p>
<p><b>BEDEUTUNG (CRITERIAL EQUIVALENT)</b>  <i>Er fragt uns nie, also sind wir ihm gleichgültig!</i></p>	<p><i>Und wenn er uns fragen würde, wären wir ihm nicht gleichgültig?                  Hast du schon jemand nicht gefragt, der dir nicht gleichgültig war?</i></p>	<p>überprüfen, ob die Gleichsetzung gerechtfertigt ist                  Gegenbeispiele erzeugen (Sleight of Mouth Muster, Reframings)</p>
<p><b>URSACHE/ WIRKUNG (CAUSE/ EFFECT)</b>  <i>Die mangelnde Anerkennung wirkt demotivierend!</i></p>	<p><i>Warst du schon einmal motiviert, obwohl du keine Anerkennung bekommen hast?                  Hast du auch schon Anerkennung bekommen und warst trotzdem nicht allzu motiviert?</i></p>	<p>den Kausalzusammenhang in Frage stellen                  Gegenbeispiele erzeugen (Sleight of Mouth Muster, Reframings)</p>

## "HYPNOTALK" (DAS MILTON MODELL)

### 1. YES SET (EINVERSTÄNDNIS GEWINNEN)

und, aber Unwiderlegbares, Beobachtbares wird ausgesprochen und mit einer Suggestion verknüpft (Yes-Set)	<i>Du nickst mit dem Kopf, schaust mich an und beginnst dich zu entspannen</i>
während, sobald, bis	<i>Du kannst den Klang meiner Stimme hören, während ich zu dir spreche, kannst die Temperatur deiner Haut spüren, während du tiefer und tiefer in Trance gehst</i>
weil, da, zumal; denn; wenn ... dann; machen, bewirken, helfen; das bedeutet, ist Zwei Ereignisse werden miteinander verknüpft, indem das eine als Ursache des anderen dargestellt wird	<i>Die Tatsache, dass du hier in diesem Raum sitzt, diese Luft atmest und die Wärme deiner Hände auf deinen Schenkeln spürst, macht, dass du etwas Neues erlebst, etwas, das dir helfen kann, diese Veränderungen, die du wünschst, einzuleiten.</i>  <i>dein Atem wird tiefer und gleichmässiger und das bedeutet, dass du beginnst, dich mehr und mehr zu entspannen und in eine Trance gehst</i>
je ..., desto ...	<i>Je stärker du dich im Moment noch dagegen sträubst, desto leichter wird es dir zum richtigen Zeitpunkt fallen, in eine angenehme Trance zu fallen</i>

### 2. KUNSTVOLLE VAGHEIT (WIDERSPRUCH VERMEIDEN & EIGENE ASSOZIATIONEN WECKEN)

MODIFIZIERER (können, müssen, sich erlauben, ermöglichen; vielleicht, möglicherweise)	<i>Und deine Gedanken können dich tiefer und tiefer in eine Trance hineinführen Und mit jedem Atemzug kannst du dich mehr und mehr entspannen</i>
INDIREKTE HANDLUNGS- AUFFORDERUNGEN Feststellungen oder als Frage formulierte Aufforderungen, die man eigentlich nur mit ja oder nein beantworten könnte	<i>Können Sie mir sagen, wie spät es ist? Könnten Sie sich vorstellen, in eine Trance zu gehen ...? Könnten Sie jetzt die Augen schliessen? Haben Sie sich auch schon überlegt ...?</i>
ABSTRAKTIONEN/ NOMINALISIERUNGEN/ METAPHERN	<i>Neue Einsichten und Erkenntnisse werden in Trance möglich</i>
VAGE WÖRTER: ADJEKTIVE & VERBEN das Objekt und die näheren Umstände einer Tätigkeit fehlen nicht sinnesspezifisch	<i>und du weisst ... Du kannst feststellen ... Du kannst dir vergegenwärtigen ....  Du kannst etwas Bedeutsames lernen In Trance geht vieles viel leichter</i>
POWERWÖRTER (absolut, voll und ganz, extrem, genial, super, sackstark, gesund, krass ...)	<i>Du kannst deiner Hand gestatten, sich langsam zu erheben – aus einem unbewussten und aufrichtigen Impuls heraus und dich dabei entspannen, wirklich entspannen und eine geniale Trance erleben ...</i>
TILGUNG Unerwartete Pausen, grammatisch unvollständige Sätze	<i>Sich Zeit lassen und eintauchen ... und rundherum ... das Licht und wie es sich verändert ... die Spannung in den Schultern und wie sie sich verändert ... das Gewicht der Hände und Füße ... das Gewicht der Probleme ... das Gewicht des Schreibtisches ... das entspannende Gefühl eines tiefen Atemzuges ...</i>
FEHLENDER BEZUG, BINSEN- WAHRHEITEN & ZITATE unklar, wer gemeint ist	<i>Man kann sich ganz leicht entspannen, wenn man seine Aufmerksamkeit nach innen richtet  Es ist etwas Gutes, wenn man sich wundern kann</i>

METAPHERN	<i>Nach einem Sturm glätten sich die Wellen ganz von selbst wieder.</i>
INDIREKTE FRAGEN Ich bin gespannt, ich bin neugierig, ich weiss nicht ob, ich frage mich, ich möchte herausfinden; nun kann man sich fragen, vielleicht fragst du dich ...	<i>Ich frage mich, in welchem Arm du zuerst eine zunehmende Leichtigkeit spüren kannst, und wann er ganz langsam beginnt, sich zu heben.</i>  <i>Ich weiss nicht, ob du dir bewusst bist, dass du bereits leicht in eine Trance gegangen bist</i>
BEKRÄFTIGEN	<i>Genau so! So ist's richtig; jawohl, ja</i>

### 3. PERSÖNLICHE ÜBERZEUGUNGSKRAFT

ZEITWÖRTER Zwei Ereignisse werden als zeitliche Abfolge dargestellt (bevor, während, wenn, seit, nachdem, indem; gleichzeitig, dabei, jetzt)	<i>Sobald deine Trance beginnt, kannst du bewusst oder unbewusst etwas lernen</i> <i>Das ist eine schöne Trance gewesen</i>
VERÄNDERUNGSWÖRTER (beginnen, anfangen, aufhören, fortfahren, intensivieren, verstärken; schon, längst, noch, weiter, mehr, tiefer)	<i>und etwas beginnt sich zu verändern</i>  <i>und du kannst anfangen wahrzunehmen, dass ein Teil deines Körpers sich schon längst entspannt hat</i>  <i>Du kannst aus der Trance zurückkommen, und mir erzählen, wie es war</i>
BEWUSSTHEITSWÖRTER (achten auf, wissen, kennen, bemerken, feststellen, spüren, wahrnehmen; sich bewusst sein)	<i>Und vielleicht merkst du, wie du beginnst in eine ganz leichte Trance zu gehen.</i> <i>Bist du dir bewusst, dass du in einer Trance warst?</i>
"ODER" Inklusiv im Sinne einer Auswahl oder exklusiv: entweder/ oder	<i>Du kannst in eine Trance gehen oder eine unbewusste Erfahrung machen</i>
ADJEKTIVE ODER ADVERBIEN (tief, leicht, neugierig; paradoxerweise, interessanterweise, zum Glück)	<i>du kannst dich leicht entspannen</i> <i>dein Arm wird ganz leicht - leichter</i>  <i>Interessanterweise geht man am leichtesten in Trance, wenn man etwas gemischte Gefühle dabei hat</i>
W-FRAGEN	<i>Wie tief möchtest du in Trance gehen?</i> <i>Auf welche Art gehen Sie am leichtesten in Trance?</i> <i>Wo in Ihrem Körper spüren Sie schon eine Veränderung?</i>
BETONUNG UND EINGEBETTETE AUFFORDERUNG einzelne Satzteile mit der Stimme oder mit Gesten so hervorheben, dass sie eine Handlungsaufforderung an den Gesprächspartner ergeben  oder Verben im Imperativ so in einen Satz hineinschmuggeln, dass man den Gesprächspartner direkt zu einer Handlung auffordern kann	<i>Wenn die Leute jeweils meine Kursunterlagen studiert haben, <b>melden Sie sich sofort zum nächsten Kurs an!</b></i>  <i>... wenn man atmet - tief und gleichmässig und .... kann man <b>den Atem bis zu den Zehenspitzen hinuntergehen spüren ...</b></i>  <i>Die Leute <b>melden</b> mir immer wieder, dass <b>Sie sich</b> nach einem Kurs <b>sofort</b> viel besser fühlen und das auch <b>an</b> der Reaktion ihrer Freunde, Bekannten und Familienmitglieder hautnah erleben.</i>  <i>Richard Bandler hat zu mir gesagt: "<b>Shut the fuck up and go inside!</b>"</i>
BEHAUPTUNGEN/ WERTUNGEN/ VERALLGEMEINERUNGEN  GEDANKENLESEN	<i>Die Menschen haben sowohl einen unbewussten als auch einen bewussten Verstand</i> <i>Trance ist etwas vom Gesundesten, was man tun kann ...</i> <i>Ich denke, dass dir jetzt viele Gedanken durch den Kopf gehen, unter anderem auch die Frage, was wohl als nächstes geschehen mag ...</i>
BESTÄTIGUNGSFRAGEN (oder? oder nicht? nicht wahr? ist es nicht so?)	<i>Nicht wahr, du kannst hier ganz einfach in eine Trance gehen - oder?</i>

#### 4. DEN BEWUSSTEN VERSTAND AUSTRICKSEN

<p><b>MEHRDEUTIGE WÖRTER</b> Wörter, die gleich oder ähnlich klingen und eine andere Bedeutung haben</p>	<p><i>Kluge fragen</i> <i>kluge Fragen</i> <i>bewusst sein oder unterbewusst sein - das ist hier die Frage!</i></p>
<p><b>MEHRDEUTIGE SÄTZE</b> Es ist nicht klar, worauf sich ein Element des Satzes bezieht</p>	<p><i>"Ich unterrichte Sie in Trance"</i> <b>kann bedeuten:</b> <i>a. ich bin in Trance, während ich unterrichte</i> <i>b. Sie sind in Trance, während ich Sie unterrichte</i> <i>c. das Unterrichtsthema ist Trance</i></p> <p><i>Lassen Sie mich in Trance zu Ihnen sprechen</i> <i>Sie können an diesem Wochenende lernen, wie man jemanden in Trance begleiten kann</i></p> <p><i>Öffnen Sie sich ganz den angenehmen Tranceempfindungen und Gedanken, die sie wahrnehmen.</i></p> <p><i>Ich sehe euch mit Begeisterung arbeiten</i></p>
<p><b>ÜBERLAPPENDE SÄTZE</b> Es ist nicht klar, wo ein Satz aufhört und der nächste beginnt. Oft muss ein Satz durch eine Beifügung im nachhinein uminterpretiert werden</p>	<p><i>Vielleicht merken Sie, dass Sie hier ganz bequem sitzen und in eine Trance gehen - ist gar nicht so schwierig</i></p>
<p><b>NEGATIONEN</b> um sie zu verstehen, muss man sich eine innere Repräsentation machen; damit ist man bereits unterwegs. Besonders wirksam in Kombination mit eingebetteten Befehlen</p>	<p><i>Geh noch nicht so leicht wie nur irgend möglich in eine tiefe Trance, indem du ruhig und gleichmässig atmest! ...</i></p> <p><i>Schliess deine Augen nicht zu schnell</i> <i>Schliess deine Augen nicht bevor du bereit bist ....</i> <i>Schliess deine Augen erst, wenn du bereit bist ....</i></p> <p><i>Ich möchte, dass keiner zu schnell spürt - wie entspannend und wohltuend es sein kann, wenn man tief durchatmet und seinen Atem bis zu den Zehenspitzen hinunterzieht</i></p>
<p><b>VERWIRRUNGSFRAGEN</b></p>	<p><i>Denkst du die Lösung kommt eher aus deinem Bewusstsein oder deinem Unbewusstsein?</i> <i>Weisst du, wie ein ganz gewöhnlicher Mensch mit dem Kopf nickt?</i></p>
<p><b>SPLITTING</b></p>	<p><i>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 Unbewusstes schon längst als angemessen erkannt hat ...</i></p>

## DAS NLP-PROZESS MODELL

### RAPPORT

in die Denk- und Fühlwelt des Partners einsteigen (Pacing)  
und lösungs- und zielorientiert interagieren (Leading)

### KALIBRIEREN & ZUHÖREN

verbale/ nonverbale Zustandsmerkmale erkennen  
und sich von diesen lenken lassen

### ZIEL- & RESSOURCENCOACHING

ziel- und ressourcenorientierte Fragen stellen, Form und Inhalt trennen und  
mittels Kontrastanalyse das WIE, das funktioniert, anwenden auf das WAS, das nicht  
funktioniert. Eine Lösung entsteht durch Veränderungen in den drei Bereichen  
Ziel, Ressourcen, Blockaden.

Was?

#### RESSOURCE-SITUATION

*Wo und wann gelingt dir etwas Vergleichbares?*

Wie?

#### REPRÄSENTATION

*Wie vergegenwärtigst du dir diese Situation?*

#### oder PROZESS DER RESSOURCE

*Wie schaffst du es dort?*

#### ZUSTANDSMERKMALE

**N:** Haltung, Gestik, Mimik, kinästhetische Selbstanker

**L:** Werte, Glaubenssätze, innerer Dialog (Ad), Schlüsselwörter & Formulierungen, Metaphern

**P:** Submodalitäten, Strategien, Metaprogramme, Trancephänomene, Verhaltensweisen

Was?

#### BLOCKADE-SITUATION

*Wo und wann stehst du an?*

Wie?

#### REPRÄSENTATION

*Wie vergegenwärtigst du dir diese Situation?*

#### oder PROZESS DER BLOCKADE

*Wie schaffst du es anzustehen?*

*Was müsste ich tun, wenn ich dich vertreten müsste?*

#### ZUSTANDSMERKMALE

**N:** Haltung, Gestik, Mimik, kinästhetische Selbstanker

**L:** Werte, Glaubenssätze, innerer Dialog (Ad), Schlüsselwörter & Formulierungen, Metaphern

**P:** Submodalitäten, Strategien, Metaprogramme, Trancephänomene, Verhaltensweisen

### FLEXIBILITÄT

gezielter, flexibler Einsatz der NLP-Techniken und anderer sinnvoller Massnahmen, um den Problemkontext durch Einbeziehen und Verankern von geeigneten Ressourcen zu transformieren

### TESTEN, VERSTÄRKEN & ZUKUNFTSBRÜCKE

mehrfaches überprüfen (durch Kalibrieren und/oder live Test),  
ob das Ziel schon nachhaltig erreicht ist,

und wenn nicht, welche Schritte noch erforderlich sind;

Veränderung mit den zu erwartenden Auslösern im Alltag verknüpfen

## PARAT & SAUBER

<b>Positiv</b>	Eine Zielformulierung soll aussagen, was ich erreichen will, nicht was ich vermeiden möchte; sie soll also positiv formuliert sein. Zudem sind vergleichende Aussagen zu konkretisieren.
<b>Attraktiv</b>	Um Zielen eine positive Richtung zu geben, ist es sinnvoll, nach dem Ziel hinter dem Ziel zu fragen. <i>Wozu will ich mein Ziel erreichen?</i> <i>Welche Werte beflügeln mich?</i> <i>Inwiefern passt es zu mir?</i> (Sinn, Identität, Werte)
<b>Realistisch</b>	Was Menschen für realistisch erachten ist ein dehnbare Begriff. <i>Was gibt mir den Glauben, dass ich das Ziel erreiche?</i> <i>Haben andere dieses Ziel auch schon erreicht?</i> <i>Habe ich früher schon Ähnliches geschafft?</i> <i>Wie rede ich mir den Erfolg herbei?</i> (Überzeugungen)
<b>Aktiv</b>	Damit ein Ziel sinnvoll ist, muss ich es selbst in der Hand haben. Jedem "Sein"- oder "Haben"-Ziel, geht ein "Tun"-Ziel voraus. <i>Was tue ich, um mein Ziel zu erreichen?</i> <i>Wie kann ich meinen Einflussbereich vergrössern?</i> <i>Habe ich Alternativen, habe ich Wahlmöglichkeiten?</i> <i>Was tue ich, wenn Schwierigkeiten auftauchen?</i> (Fähigkeiten, Verhalten)
<b>Terminiert</b>	<i>Bis wann will und kann ich mein Ziel oder ein Zwischenziel erreicht haben?</i> <i>Wann unternehme ich den ersten Schritt? Was kann ich heute bereits tun und erreichen? Wann tue ich den zweitletzten Schritt?</i> (Umgebung)
<b>Sinnesspezifisch</b>	<i>Wie stelle ich mir mein Ziel bildlich vor, was höre, spüre, rieche ich, wenn ich mein Ziel erreicht habe?</i> <i>Woran erkenne ich, wenn ich mein Ziel erreicht habe?</i> <i>Woran erkenne ich, ob ich mich meinem Ziel nähere?</i>
<b>Aeusserlich beobachtbar</b>	<i>Wie kann jemand von aussen erkennen, dass ich mein Ziel erreicht habe? Wie ist die Zielerreichung testbar?</i>
<b>Umgebung</b>	<i>Ist das, was ich möchte, in jeder Lebenslage ein erstrebenswertes Ziel?</i> <i>Wo, wann, mit wem möchte ich mein Ziel erreichen?</i> <i>Wo wann, mit wem nicht?</i> <i>Wie kann ich meine Umgebung in meine Zielerreichung integrieren?</i>
<b>Blockaden</b>	<i>Was hat mich bisher daran gehindert mein Ziel zu erreichen?</i> <i>Was könnte mich in Zukunft hindern?</i> <i>Was sind äussere, was sind innere Blockaden?</i> <i>Sind die Blockaden immer gleich stark präsent? Gibt es Ausnahmen?</i> <i>Woran würde ich/ jemand anderer erkennen, dass ich meine Blockade überwunden habe?</i>
<b>Effekte</b>	<i>Habe ich nur zu gewinnen, wenn ich mein Ziel erreiche, oder gibt es vielleicht auch etwas zu verlieren?</i> <i>Was muss ich aufgeben?</i> <i>Inwiefern sind andere von meinem Ziel betroffen?</i>
<b>Ressourcen</b>	<i>Welche Ressourcen helfen mir dabei, mein Ziel zu erreichen?</i> <i>Welche habe ich schon? Welche brauche ich noch?</i> <i>Wie kann ich an Ausnahmen vom Problem anknüpfen?</i> Jede Ausnahme, jedes Gegenbeispiel zum Problem kann eine Ressource sein. <i>Wie kann ich allfällige negative Auswirkungen einer Veränderung auffangen?</i>

## ZIEL- UND RESSOURCEN-COACHING

**1. Positiv, Attraktiv, Realistisch, Aktiv, Terminiert (PARAT)**

*Was genau möchtest du?*

*Wozu möchtest du das?*

*Was ist das Ziel hinter dem Ziel?*

*Wer oder was bist du und hast du, wenn du dein Ziel erreicht hast? (Sein- und Haben-Ziel)*

*Was gibt dir den Glauben, dass du es erreichen kannst?*

*Hast du es selbst in der Hand?*

*Was tust du, um dorthin zu gelangen?*

*Welche neuen Verhaltensweisen und Gewohnheiten nimmst du dir vor? (Tun-Ziel)*

*Bis wann möchtest du es?*

**2. Sinnesspezifische Beschreibung des Ziels und der dafür notwendigen Schritte****Äusserlich beobachtbar**

*Stell dir vor, du hättest dein Ziel bereits erreicht.*

*Woran erkennst du, dass du dein Ziel erreicht hast?*

*a. Was siehst du, hörst du, spürst du, riechst du? (VAKOG, Submodalitäten)*

*b. Wie verhältst du dich?*

*c. Woran erkennt jemand anderer, dass du dein Ziel erreicht hast?*

*(Zustandsmerkmale: VAKOG, Submodalitäten, Physiologie etc.)*

**3. Umgebung, Situation bestimmen, in der man das Ziel realisieren, beziehungsweise nicht realisieren will**

*Wo, wann und mit wem möchtest du dein Ziel erreichen?*

*Wo, wann und mit wem möchtest du es nicht?*

**4. Blockade, Problem**

*Wo stehst du im Moment an?*

*Was hat dich bisher gehindert, diese Veränderung zu machen?*

*Wie vergegenwärtigst du dir dieses Problem?*

*(Zustandsmerkmale: VAKOG, Submodalitäten, Physiologie etc.)*

*Wenn ich dich für einen Tag vertreten würde, was müsste ich tun, um dein Problem zu haben?*

*(Problemstrategie aufdecken, dissoziieren, Problemstrategie aufweichen)*

**5. Effekt (Oekologie): Nutzen der gegenwärtigen Situation wird beibehalten - für alle Beteiligten**

*Inwiefern könnte dir deine gegenwärtige Situation - "dein Problem" - nützlich sein?*

*Was möchtest du beibehalten, auch wenn du die gewünschte Veränderung machst?*

*Was könntest du verlieren, wenn du dein Ziel erreichst?*

**6. Ressourcen finden und mobilisieren**

*Ist dieses Hindernis immer gleich stark präsent?*

*Gibt es Ausnahmen?*

*Was hat sich verändert, dass du ausgerechnet jetzt Hilfe in Anspruch nimmst, um dein Problem zu lösen?*

*Woran würdest du oder jemand anderer erkennen, wenn dein Problem gelöst wäre?*

*Hat die Blockade auch positive Aspekte, die du nutzen kannst?*

*Was hast du für Ressourcen, um dein Ziel zu erreichen?*

*Welche Ressourcen brauchst du noch, und wie kannst du dir die verschaffen?*

*Kennst du Menschen, die über diese Ressourcen verfügen?*

*Was tust du in dem Moment, wo du die Ressource hast? (Prozessfragen)*

*Wie vergegenwärtigst du dir deine Ressource?*

*(Zustandsmerkmale: VAKOG, Submodalitäten, Physiologie etc.)*

*Kannst du dein Ziel hier und heute erreichen?*

*Was wäre für dich hier und heute ein erster Schritt, der dich wissen lässt, dass du dein Ziel erreichst?*

## RESSOURCEN VON A BIS Z

Den Erfolg vom Zufall befreien.

Ressourcen sind Erlebnisse, die uns weitergebracht haben oder weiterbringen. Man kann sich in den verschiedensten Lebensbereichen danach auf die Suche machen. Die folgenden Fragen sollen dabei helfen.

Wohlgemerkt: Menschen sind verschieden. Was für den einen eine Ressource ist, muss für den anderen nicht auch eine sein. Erst das Erkennen und Vergegenwärtigen von Situationen als ressourcenreich macht diese dazu. Letztlich sind nicht die Fakten die Ressourcen, sondern die Betrachtungsweise.

### A. RESSOURCEN-ENTDECKUNGSFRAGEN

Nach persönlichen Erlebnissen in den unten genannten Bereichen fragen

- Verhaltensweisen, Gewohnheiten, Rituale, Talente, Fähigkeiten (*Ich kann ...*)
- Hobbies
- Wissen, Informationen
- Charaktereigenschaften (*Ich bin ...*)
- Widersprüche der Persönlichkeit (*Wo, wann bin ich überhaupt nicht ich?*)
- Freunde, Sponsoren, Mentoren, Familie, Beziehungen, Bündnisse, Netzwerke, Gruppen, denen man sich zugehörig fühlt
- Ahnen, Vorfahren (*"Ich komme aus einer Verkäuferfamilie"*)
- Schlüsselerlebnisse (Reisen)
- Glückliche Zufälle
- Bedeutsame Ereignisse, die man miterlebt hat
- vergangene Erfolge, erreichte Ziele, bewältigte Herausforderungen
- Fiasko (aus dem man was gelernt hat); Handicap, Behinderung, positive Aspekte von negativ Erlebtem
- Vorbilder, von denen man etwas "modellieren" kann
- Tiere (Haustiere, Krafttiere, mit denen man sich identifizieren kann zB Okapi)
- Orte, Orte der Kraft (Natur, innerhalb der Wohnung, Lieblingsrestaurants)
- Objekte, die einem am Herzen liegen (Gitarre, Motorrad, Vase, Kleidungsstück), Talismane, Symbole
- Kunst (Literatur, Gedichte, Romane, Filme, Malerei, zB ein Bild, das man unbedingt haben wollte)
- Kultur generell (andere Kultur, mit der man sich verbunden fühlt; Italien, Arabien, Indianer)
- Religion, Glaubenssystem, Philosophie
- Glaubenssätze, Überzeugungen, Prinzipien, Einstellungen, Werte

- Ideen, Träume, Sehnsüchte, unerfüllte Wünsche

*Was sind Momente aus deinem Leben, auf die du nie verzichten möchtest?*

*Was hat bisher dein Leben bereichert?*

*Welche Fotos schaust du dir gern wieder mal an?*

*Wofür bekommst du Komplimente?*

*Welche Schlüsselszenen müsste eine kurze Lebensbiografie von dir enthalten?*

*Was hat dich im Leben weitergebracht?*

*Wofür lohnt es sich weiterzuleben?*

*Was soll mal auf deinem Grabstein stehen?*

## B. RESSOURCEN-MOBILISIERUNGS- UND VERSTÄRKUNGSFRAGEN

Die Aufgabe eines Coachs besteht darin, aus dem zufällig Glückvollen das Wiederholbare herauszuschälen und bei Bedarf zu mobilisieren und in anderen Lebensbereichen verfügbar zu machen. Das ist nicht immer einfach. Aber oft ist Überraschendes möglich.

*In welchen Situationen war das für dich schon eine Ressource?*

*Kannst du mir ein Beispiel erzählen?*

*Was davon ist immer noch lebendig?*

*Was löst das bei dir aus, wenn du an dieses Erlebnis zurückdenkst?*

*Was genau macht das für dich ressourcevoll? (konkretisieren)*

*Was am meisten?*

### Kognitionsfragen:

*Warum ist das für dich eine Ressource?*

*Was hat es mit dir zu tun?*

*Was macht es bedeutsam für dich?*

*Inwiefern stärkt dich dieses Erlebnis?*

*Inwiefern ist das für dich eine Ressource?*

### Repräsentationsfragen:

*Wie vergegenwärtigst du dir das?*

*Was geht dir durch den Kopf, wenn du daran denkst?*

*Wie erlebst du jetzt, in diesem Moment die Erinnerung daran?*

### Prozessfragen:

*Inwiefern ist diese Ressource reproduzierbar?*

*Was ist dein Eigenanteil?*

*Wie kannst du daran anzapfen?*

*An welchem Auslöser erkennst du, dass jetzt der Moment da ist, diese Ressource zur Verfügung zu haben? (wann? mit wem?)*

*Wie merkst du, dass du bekommst, was du möchtest?*

*Was tust du, um zu bekommen, was dir wichtig ist?*

*Was tust du, um von dieser Ressource Gebrauch zu machen?*

*Wie machst du das?*

*Was tust du, wenn Schwierigkeiten auftauchen?*

### Generalisieren (Scopefragen)

*In welchen Situationen könnte das für dich in Zukunft eine Ressource sein? (Situation)*

*Inwiefern kannst du das auch in anderen Situationen einsetzen?*

## NLP GLOSSAR

Eine innere Reaktion wird mit einem äusseren oder inneren Auslöser verknüpft, so dass die Reaktion schnell - oft unbewusst - wieder abgerufen werden kann.  
(Ähnliches Phänomen wie die klassische Konditionierung à la Pavlov)

**ankern**

den Gehörsinn betreffend

**auditiv**

Hat als junger Graduate-Student an der Universität von Santa Cruz herausgefunden, dass er durch den intensiven Umgang mit herausragenden Persönlichkeiten wie FRITZ PERLS, VIRGINIA SATIR, MOSHE FELDENKRAIS und anderen deren besondere Fähigkeiten intuitiv absorbieren und reproduzieren konnte. Gemeinsam mit seinem Professor JOHN GRINDER hat er erforscht, welche reproduzier- und lehrbaren Muster diesen Fähigkeiten zugrundeliegen. So ist das Modellung und als dessen Resultat schliesslich NLP entstanden. RICHARD BANDLER ist der Entdecker oder Erfinder einer Fülle von Arbeitsmodellen und Techniken, die heute das NLP zu dem machen, was es ist.

**BANDLER, RICHARD**

Englischer Universalgelehrter, der als Anthropologe, Kybernetiker, Kultur- und Verhaltensforscher an der Universität von Santa Cruz RICHARD BANDLER und JOHN GRINDER zu ihren Forschungen ermunterte und sie dabei unterstützt hat. Auf ihn geht das Modell unterschiedlicher Ebenen des Lernens und der Veränderung zurück.  
(Empfehlenswerte Lektüre: "Ökologie des Geistes")

**BATESON, GREGORY**

eine Erfahrung in grössere oder kleinere Teile zerlegen:  
"chunking up": auf eine allgemeinere, höhere Abstraktionsebene gehen.  
Fragen: *Wofür ist das ein Beispiel?*  
*Was für eine Absicht verfolgst du damit?*  
"chunking down": konkreter, spezifischer werden.  
Frage: *Kannst du mir ein Beispiel nennen?*  
"laterales chunking": andere Beispiele für die gleiche Information suchen; das können auch Metaphern sein.  
Frage: *Was wäre ein anderes Beispiel für das gleiche?*

**chunking**

RICHARD BANDLER'S Weiterentwicklung des NLP, das als wesentliche Schwerpunkte intensiv mit Trancephänomenen arbeitet, Erfolgsstrategien von Grund auf neu entwirft und oft mithilfe von Gruppen installiert. Dabei stehen kinästhetische und auditive Strategien stärker im Vordergrund als visuelle, auf denen viele NLP-Techniken beruhen.

**DHE – Design Human Engineering**

Hat als einer der ersten Studenten von RICHARD BANDLER und JOHN GRINDER verschiedene NLP-Konzepte und Techniken entwickelt wie zB. Re-Emprinting, Meta Spiegel, SCORE-Modell, Neurologische Ebenen, Disney Strategie etc. Arbeitet sehr gern mit Raumankern und ist einer der fleissigsten Bücherschreibern des NLP, wobei es mit dem Neuigkeitswert seiner vielen Bücher oft nicht sehr weit her ist. Er ist Gründer der NLP-University in Santa Cruz.

**DILTS, ROBERT**

Genialer Hypnotherapeut, an dessen Maxime "there is no theory like no theory" sich neben BANDLER und GRINDER viele seiner Studenten die Zähne ausbissen, die die seinen oft an Wunder grenzenden Interventionen zugrundeliegenden Muster aufspüren wollten. BANDLER und GRINDER haben vor allem die Muster von Erickson's hypnotischem Sprachgebrauch modelliert und daraus das Milton Modell entwickelt. Andere Forscher haben andere Aspekte von Erickson's spannender und vielschichtiger Arbeitsweise modelliert: DAVID GORDON, JAY HALEY, ERNEST ROSSI, BILL O'HANLON, JEFFREY ZEIG, STEPHEN GILLIGAN, STEVE DE SHAZER etc.

**ERICKSON, MILTON H.**

ein anderes Wort für die NLP-Techniken und deren Ablauf. So gibt es das Swish-Format, das Metaspiegel-Format etc.

**Format**

im Geist eine zukünftige Situation erleben, um neue Verhaltensweisen mental zu üben und mit dem zu erwartenden Kontext zu verknüpfen.  
Eine Form des Ankerns

**Future Pacing  
(Zukunftsbrücke)**

Sinn und Zweck des NLP sind nicht so sehr Veränderungen im Sinne einer Reparatur, sondern "generative" Veränderungen, die - wenn sie einmal installiert sind - weitere Veränderungen mit sich bringen. Letztlich geht es darum, den Klienten in eine nützliche Richtung zu bewegen.

**generative  
Veränderung**

hat als blutjunger Linguistikprofessor gemeinsam mit RICHARD BANDLER das NLP in den siebziger Jahren entwickelt. Hält heute vorwiegend Vorträge und führt Firmentrainings und – Consultings durch. Hat sich in den achtziger Jahren - wie man munkelt im Streit – von RICHARD BANDLER getrennt und versucht sein sogenanntes New Code NLP populär zu machen, das sich aber nie so richtig durchgesetzt hat.

**GRINDER, JOHN**

Generalisierungen über Ursachen, Bedeutungen, Begrenzungen – betreffend die Welt um uns, unsere Identität, unsere Fähigkeiten, unser Verhalten.

**Glaubenssatz**

Glaubenssätze lenken unsere Aufmerksamkeit in bestimmte Richtungen und interpretieren unsere Wahrnehmungen, indem sie diese oft mit unseren Wertvorstellungen verknüpfen.

Glaubenssätze sind sehr resistent gegen logische Argumente.

Synonym für "Glaubenssatz" wird oft das Wort

"Überzeugung" verwendet.

Sprachliche Form: x bedeutet y, x führt zu y

den Geschmacksinn betreffend

**gustatorisch**

Wie wir uns selbst wahrnehmen; unser Selbstbild, das auch unsere Glaubenssätze, Fähigkeiten, Verhaltensweisen zu einem kohärenten System organisiert.

**Identität**

Wenn sich Gedanken im Verhalten äussern, beispielsweise wenn jemand nickt, weil er gerade "ja" denkt. Gilt als ein Trancephänomen

**Ideomotorik**

bezeichnet den Prozess, mit dem der NLP-Anwender jemandem eine neue Strategie vermittelt. Dies geschieht meist mit Hilfe von Ankern, Metaphern, Zugangshinweisen und "Future Pacing".

**Installation**

die personen- und situationsgerechte Kombination verschiedener NLP-Techniken

**Intervention**

die Fähigkeit, die unbewussten, nonverbalen Äusserungen einer Person zu lesen und sie mit inneren Vorgängen in Verbindung zu bringen, Zustandsmerkmale erkennen, Feedback wahrnehmen

**kalibrieren**

unbewusste Kommunikationsmuster, die in einem Partner eine Reaktion auslösen, die immer nach dem gleichen Muster abläuft

**kalibrierte Schlaufe**

betrifft einerseits körperliche Empfindungen, dann aber auch evaluierende Gefühle, Emotionen

**kinästhetisch**

Wenn Wörter und Körpersprache das Gleiche sagen Wenn jemand beispielsweise ja sagt und gleichzeitig den Kopf schüttelt, ist das eine Inkongruenz und ein Hinweis auf einen inneren Konflikt.

**Kongruenz/  
Inkongruenz**

Begriff, der sowohl die Aspekte Umfeld wie auch Situation beinhaltet.

**Kontext**

Damit sind die in einer Situation zwingend vorkommenden Anker gemeint, die ein bestimmtes Verhalten auslösen oder einem Verhalten einen bestimmten Sinn geben. Diese den Kontext markierenden Anker zu kennen ist äusserst wichtig, um mit einem gezielten Future Pacing neue Verhaltensweisen in der gewünschten Situation verfügbar zu machen.

**Kontext Markierung**

die Massstäbe, aufgrund derer jemand eine Entscheidung trifft oder ein Urteil fällt. Darüber stehen Grundwerte, die ein Individuum in all seinem Tun lenken.

**Kriterien**

was diese Kriterien für jemanden bedeuten; woran jemand erkennt, dass seine Kriterien erfüllt sind

**Kriterien-Aequivalent  
(Gleichsetzung)**

derjenige Sinneskanal, mit dem man sich Zugang zu bestimmten Informationen oder Zuständen verschafft. Bei der Change-History- oder Re-Emprinting-Technik ist das beispielsweise ein unangenehmes Gefühl, bei dem man (noch) nicht weiss, wo es herkommt.  
Hinweis auf das Leitsystem geben die Augenbewegungen

**Leitsystem**

eine Fragetechnik, die einerseits vage Formulierungen spezifiziert und einschränkende Killerphrasen mit dem zugrundeliegenden Ursprungserlebnis verknüpft und auf eine Art in Frage stellt, dass neue, nützlichere Gesichtspunkte und Einstellungen entstehen.

**Meta Modell  
(Schlaue Fragen)**

Mit Hilfe des Meta Modells verbindet man auf konstruktive Art die Tiefenstruktur mit der Oberflächenstruktur. Die Tiefenstruktur ist die noch nicht sprachlich formulierte Dimension unseres Erlebens, die noch unmittelbar auf der Ebene der Sinneswahrnehmung stattfindet und die bewusst oder unbewusst unser Verhalten erzeugt. Die Oberflächenstruktur sind die Wörter und Satzkonstruktionen, die jemand gewählt hat, um eine Erfahrung sprachlich auszudrücken.

Dabei macht man die durch die Versprachlichung weggelassene, verallgemeinerte und verzerrte Fülle von Informationen, die die Sinneskanäle aufgenommen haben, wieder zugänglich, um die bewussten Wahlmöglichkeiten zu erweitern.

Mentale Programme, die steuern, wonach wir Ausschau halten, wie wir uns im Leben orientieren und wie wir unsere Erfahrungen strukturieren. zB.: hin zu/weg, intern/extern, selbst/andere, proaktiv/ reaktiv, intime/throughtime etc. Oft ist die Kenntnis der für ein Individuum relevanten Metaprogramme entscheidend für die Auswahl der passenden NLP-Technik und die Gestaltung einer erfolgreichen Intervention.

**Meta Programme  
(Denk- und  
Verhaltensmuster)**

Bildersprache - ein Denken auf Seitenwegen: man denkt über eine Situation oder ein Phänomen nach, wie wenn es etwas anderes wäre: eine Geschichte, Analogie, Parabel etc.

**Metapher**

Der für MILTON ERICKSON und seine Arbeitsweise typische Sprachgebrauch, den RICHARD BANDLER und JOHN GRINDER modelliert haben. Statt wie beim Meta Modell in Richtung grösserer Klarheit zu gehen, formuliert man absichtlich mit "kunstvoller Vagheit", um den Gesprächspartner selbst den Begriffen seinen individuellen Sinn geben zu lassen. Damit gibt man ihm Raum für eine zu einem Problem alternative Lösungswelt.  
Die Milton Sprachmuster lassen sich gekonnt in jede Alltagskonversation einbauen, können aber auch dazu benützt werden, jemanden zu hypnotisieren.

**Milton Modell  
(Hypnotalk)**

die wesentlichen Merkmale (Strategien, Überzeugungen, Werte, Physiologie etc.), die für ein bestimmtes Resultat verantwortlich sind, so beschreiben, dass auch jemand anderer das gleiche Resultat erzielen könnte.

**modellieren**

Zur Installation von Strategien hat RICHARD BANDLER seine Methode der "nested loops" - vielschichtig ineinander verschachtelter Metaphern und Anker entwickelt. Diese eignet sich sowohl für die Arbeit mit einzelnen als auch für Gruppen und wird meist in NLP-Trainer-Trainings vermittelt.

**nested loops**

eine hierarchische Gliederung verschiedener Ebenen des Lernens und der Veränderung, die ROBERT DILTS entwickelt hat:

**Neuro-Logische Ebenen**

Zugehörigkeit, Vision, Sinn  
Identität  
Werte & Glaubenssätze  
Fähigkeiten  
Verhalten  
Umgebung

die Gerüche betreffend

**olfaktorisch**

Das, was bei bestimmten Handlungen "herauskommt".

**Outcome**

Synonyme: Resultat, Ziel, Erfolg

Zur Formulierung von "Outcomes" sind bestimmte Kriterien zu berücksichtigen, die wir unter dem Akronym PARAT & SAUBER zusammengestellt haben. Im NLP bewegt man sich immer auf Ziele zu, indem man die nötigen Ressourcen identifiziert und mobilisiert und / oder

Blockaden beseitigt.

"mitgehen", "begleiten", "Schritt halten". Bezeichnet eine Methode, die gute Kommunikatoren benützen, um den richtigen Draht zum Gesprächspartner zu finden. Das tun sie, indem sie einige Aspekte von dessen Verhalten spiegeln und ihr eigenes verbales und nonverbales Verhalten, demjenigen des Partners angleichen. Gehört zum Kapitel "Rapport".

**Pacing**

Legendärer Entwickler der Gestalt-Therapie, den RICHARD BANDLER kennenlernte, als er im Auftrag von Perls Verleger diesen zum Vollen eines Buches bewegen sollte. Die therapeutischen Interventionen, die Bandler dabei beobachtete und sich intuitiv aneignete, wurden später Grundlage des gemeinsam mit JOHN GRINDER gestarteten Modelling Projektes.

**PERLS, FRITZ**

Literaturempfehlung: "Gestalttherapie in Aktion", Klett/Cotta

Ein in der Körperhaltung verankerter und für den aufmerksamen NLP-Anwender erkennbarer innerer Zustand.

**Physiologie**

Neben dem jeweils typischen Sprachgebrauch und den internen Prozessen ein wesentliches Zustandsmerkmal, an dem sich der gewiefte NLPler durch sorgfältiges Kalibrieren orientiert.

Die Prozess- und Inhaltswörter, die jemand benützt, um eine Erfahrung zu beschreiben. Diese Prozesswörter geben Auskunft über die Art, wie die einzelnen Sinneskanäle an der beschriebenen Erfahrung beteiligt sind.

**Prädikate**

Die unausgesprochenen Vorannahmen, die oft stillschweigend vorausgesetzt und nicht in Frage gestellt werden. Sie können sowohl Probleme zementieren, als auch zur Problemlösung eingesetzt werden.

**Präsuppositionen  
(Vorannahmen)**

Man unterscheidet verschiedene Klassen von Präsuppositionen und das NLP hat zahlreiche für Präsuppositionen typische Satzstrukturen identifiziert, die dem Erkennen und geschickten Einsatz dieser äusserst wirksamen Sprachmuster dienen.

Bezeichnet den aktiven Aufbau einer Vertrauensbeziehung mit dem Gesprächspartner, indem man seine verbalen und nonverbalen Eigenheiten beobachtet und spiegelt.

**Rapport**

Mit den NLP-Reframing-Techniken (Visual Squash, X-Step-Reframing) trennt man ein problematisches Verhalten von der zugrundeliegenden positiven Absicht, die einer der Persönlichkeits-"teile" damit verfolgt. Damit verändert man den Rahmen und entwickelt neue Verhaltensmöglichkeiten, die idealerweise den gleichen, im Kern positiven Zweck erfüllen, ohne die negativen Nebenerscheinungen zu bewirken. Neben expliziten Reframing-Techniken arbeitet man aber auch viel mit sprachlichen Umdeutungen. (Sleight of Mouth-Muster)

**Reframing  
(umdeuten)**

Heisst eigentlich Vergegenwärtigung und bezieht sich auf die individuelle Art, wie sich jemand vergangene oder zukünftige Erlebnisse mit seinen fünf Sinnen vergegenwärtigt.

**Repräsentation**

Falls jemand eine ausgesprochene Präferenz (Vorliebe) für einen Sinneskanal hat. Das kommt vor, ist aber eher selten. Aber aufgepasst: Bei dem am höchsten entwickelten, dem am meisten geschätzten und dem am meisten bewussten Repräsentationssystem kann es sich um drei verschiedene Repräsentationssysteme handeln! Die Vorliebe für einen bestimmten Sinneskanal äussert sich vor allem in der Wortwahl.

**Repräsentations-  
Präferenz**

Bezeichnet die fünf Sinnesmodalitäten, durch die wir uns die Welt vergegenwärtigen (repräsentieren): sehen, hören, spüren, riechen, schmecken oder wie man im NLP sagt: visuell, auditiv, kinästhetisch, olfaktorisch, gustatorisch, kurz VAKOG. Man spricht auch von Repräsentationsmodalitäten oder Repräsentationskanälen.

**Repräsentations-  
systeme**

Das Potential an früheren Erfolgen, Talenten, Fähigkeiten, Überzeugungen oder äusseren Hilfsmittel, die jemand in anderen Situationen hat oder hatte.

**Ressource**

NLP geht von dem optimistischen Glauben aus, dass jeder über all die

Ressourcen verfügt, die er braucht, um seine Ziele zu erreichen. Er muss sie sich lediglich verfügbar machen.

Erfolgreiche und äusserst innovative Familientherapeutin, die von RICHARD BANDLER und JOHN GRINDER modelliert wurde. Resultate dieses Modellings: zB. Meta Modell, Repräsentationssysteme  
Empfohlene Lektüre: BANDLER/ GRINDER "mit Familien reden" Pfeiffer-Verlag

**SATIR, VIRGINA**

Akronym für Symptom, Cause, Outcome, Ressourcen und Effect. Das S.C.O.R.E.- Modell identifiziert die Komponenten, zu denen man Informationen sammeln muss, um einen Wandel erfolgreich herbeizuführen.

**S.C.O.R.E.**

Zu jedem der fünf S.C.O.R.E.- Elemente achtet der NLP-Praktiker auf die jeweils typischen Zustandsmerkmale (Haltung, Gestik, Mimik, kinästhetische Selbstanker; Werte, Glaubenssätze, innerer Dialog, Schlüsselwörter & Formulierungen, Metaphern; Submodalitäten, Strategien, Metaprogramme, Trancephänomene, Verhaltensweisen).

Falls ein scheinbar negatives und problematisches Verhalten eine positive Funktion erfüllt. So kann Rauchen beispielsweise eine Hilfe beim Entspannen sein. Dem Sekundärgewinn tragen die Fragen nach dem möglichen Effekt einer Veränderung Rechnung. Bleibt nämlich der Sekundärgewinn bei einer Veränderungsarbeit unberücksichtigt, ist der Rückfall oft vorprogrammiert.

**Sekundärgewinn**

Unterbrecher, wobei es darum geht mit Ablenkung, Verwirrung, Humor, dissoziieren, Themenwechsel, Veränderung der Körperhaltung, Anker etc. jemanden sehr rasch aus einem Zustand herauszuholen. Das kann sein, um ihn aus einem unangenehmen Zustand zu befreien oder weil man einen Anker testen möchte und um das zu tun, den geankerten Zustand klar von einem anderen Zustand unterscheiden möchte.

**Separator**

Ein Set von ca. 20 verschiedenen Sprachmustern, mit deren Hilfe man einschränkende Glaubenssätze konversationell aus den Angeln heben kann.

**Sleight of Mouth  
Muster**

Ein Akronym für ein Konzept aus dem Bereich der künstlichen Intelligenz. Es bedeutet State, Operator And Result. Dieses beschreibt innerhalb eines Problemraums eine Situation durch eine Reihe von Zuständen und durch eine Sequenz von Operatoren, die diese Zustände verändert.

**S.O.A.R.**

In diesem von ROBERT DILTS für das NLP entwickelten Modell geht es darum, Zustände mittels der Dimensionen Neuro-Logische Ebenen, Wahrnehmungspositionen und Zeit zu beschreiben und zu verändern. Veränderungshebel sind Sprache, Repräsentationen und Physiologie.

Eine Folge von Denk- und Verhaltensschritten, die nötig sind, um ein bestimmtes Resultat zu erzielen. Im NLP ist der wichtigste Aspekt einer Strategie die Sequenz und die spezifische Art der Repräsentationen. Die Beschäftigung mit Strategien ist aus vielerlei Gründen nützlich. Wenn ich eine Strategie eines Gesprächspartners kenne, kann ich sie pacen und damit den Rapport vertiefen. Eine erfolgreiche Strategie von jemand anderem kann ich selbst anwenden. Wo eine eigene Strategie keine zufriedenstellenden Resultate bringt, kann ich diese verändern. Bestimmte Abkürzungen und Zeichen helfen, eine Strategie kurz und knapp zu notieren.

**Strategie**

Die besonderen Qualitäten der einzelnen Sinneswahrnehmungen, mit denen unser Gehirn Aspekte der Aussenwelt kodiert, speichert und wieder verarbeitet. Wir nennen sie eigentlich passender Repräsentationsmetaphern.

**Submodalitäten**

Wenn verschiedene Repräsentationssysteme überlappen, beispielsweise wenn man einen Klang als süß oder sauer empfindet oder eine Farbe als stechend. Ist ein sogenanntes Trancephänomen.

**Synästhesie**

eine metaphorische Art, um über Strategien und Programme zu sprechen, die voneinander unabhängig sind und manchmal sich widerstrebende Interessen verfolgen. Das "Multimind"-Konzept, das verschiedene relativ autonome Gehirnpartien als für unser Verhalten verantwortlich postuliert, geht in eine ähnliche Richtung. Wichtig beim Reframing

**Teile**

die Vorstellung, dass wir Ereignissen aus der Vergangenheit und der Zukunft Orte in einem imaginären Raum zuordnen, die alle auf einer Linie liegen. Daraus ergibt sich eine Reihe von effektvollen Techniken

**Timeline  
(Zeitlinie)**

Akronym für "Test-Operate-Test-Exit", eine Sequenz, mit deren Hilfe die Kognitionspsychologen Miller, Galanter und Pribram die Funktion des Gehirns als eines selbstkorrigierenden Feedback-Mechanismus beschrieben haben.

**T.O.T.E.**

Das Ziel ist fix, die Mittel, um es zu erreichen, sind variabel.

ein ganz alltäglich und spontan auftretender Zustand eingeschränkter Fokussierung auf ein Thema oder einen Gegenstand, den man beispielsweise mittels Gebrauch von hypnotischen Sprachmustern vertiefen kann, woraus dann oft die sogenannte "Hypnose" resultiert. Trancezustände sind hilfreich für kreative Problemlösungen, Heilungsprozesse, Lernen und generell für alle Prozesse, wo ein intensiver Zugang zu unbewussten Ressourcen sinnvoll und gewünscht ist. In Trancen sind viele limitierende Denkmuster ausgeschaltet.

**Trance**

Phänomene wie beispielsweise Zeitverzerrung, Schmerzunempfindlichkeit, intensives Vergegenwärtigen von vergangenen oder zukünftigen Erlebnissen, automatische Bewegungsabläufe, Amnesie, Hypermnesie, Identifikation mit anderen etc.

**Trancephänomene**

Trancephänomene können sowohl die Ursache von Problemen wie auch von Lösungen sein.

"Transderivational Search" bezeichnet die Suche nach einem Referenz-erlebnis in der Erinnerung, das zu einer gegenwärtigen Erfahrung Parallelen aufweist. Meist dient die kinästhetische Modalität bei diesem Suchprozess als "Lead"-system. Wichtiger Prozess beispielsweise bei einem "Change History" oder "Re-emprinting".

**transderivable Suche**

von einem Sinneskanal in den anderen führen

**überlappen**

geschieht, wenn man Sätze umformuliert, um die Prädikate dem jeweils bevorzugten Repräsentationssystem des Gesprächspartners anzupassen.

**übersetzen**

oft synonym für Glaubenssatz, wie Menschen die Welt zu verstehen glauben; ihre Interpretationen, Erklärungen, Bewertungen

**Überzeugung**

Veränderung sollte vor allem als Ergänzung, Bereicherung verstanden werden. Oft besteht die Veränderung lediglich darin, bestehende Werte, Überzeugungen, Metaprogramme, Strategien für andere, nützlichere Ziele zu nutzen. Dann spielt das Utilisieren von bestehenden Denk- und Verhaltensprogrammen eine wichtige Rolle und ist eine Form des Reports.

**utilisieren  
(nutzen, gebrauchen)**

Damit meint man die Kombination von Sinneseindrücken, die jeder Erfahrung zugrundeliegt.

**VAKOG**

den Sehsinn betreffend

**visuell**

eine besondere Perspektive. Im NLP unterscheidet man grundsätzlich drei verschiedene Wahrnehmungspositionen: In der ersten Position nimmt man ein Erlebnis subjektiv aus seiner eigenen Perspektive wahr. In der zweiten Position sieht man die gleiche Situation so, wie wenn man der andere Beteiligte wäre. In der dritten Position nimmt man aus einer dissoziierten Perspektive die Beziehung zwischen den beteiligten Personen wahr.

**Wahrnehmungs-  
position**

was wir für wichtig erachten und was unser Handeln steuert. Werte sind Nominalisierungen wie "Erfolg", "Selbstverwirklichung", "Gerechtigkeit" etc.

**Werte**

Zusammen mit Glaubenssätzen, die im Grunde die Regeln zur Umsetzung der Werte sind, bilden sie individuelle Weltmodelle. Das geschickte Utilisieren von Werten und Glaubenssätzen ist oft der Angelpunkt für erfolgreiche Veränderung

auf Englisch spricht man mit einem Begriff aus der Linguistik von "Well-formedness Conditions", was nichts anderes heisst, als dass Äusserungen - insbesondere Ziele - klar, spezifisch und eindeutig formuliert sein sollen, dh. Tilgungen, Verallgemeinerungen und Verzerrung sind hinterfragt

### **Wohlformuliertheitskriterien**

Die für unterschiedliche Zustände unterscheidbaren Merkmale aus den Bereichen **N**euro: Haltung, Gestik, Mimik, kinästhetische Selbstanker; **L**inguistik: Werte, Glaubenssätze, innerer Dialog, Schlüsselwörter & Formulierungen, Metaphern; **P**rogrammieren: Submodalitäten, Strategien, Metaprogramme, Trancephänomene, Verhaltensweisen. Diese sind einerseits die für die jeweiligen Zustände entscheidenden Elemente. Sie sind aber auch die Hebel der Veränderung. Wenn ich die Zustandsmerkmale verändere, dann verändere ich die Zustände.

### **Zustandsmerkmale**

## VORAUSSETZUNG ZUR ZERTIFIZIERUNG

Wir zertifizieren über die SOCIETY OF NLP, USA, und unsere Zertifikate werden von RONALD AMSLER und RICHARD BANDLER unterzeichnet.

Damit Sie auch weltweit von anderen NLP-Verbänden anerkannt werden, decken wir, was Inhalt und Länge unserer Ausbildung betrifft, die Maximalforderungen ab. So können Sie bei uns punkto Zertifizierung auf Nummer sicher gehen. Das heisst unter anderem für uns, dass die NLP-PRACTITIONER-, die NLP-MASTER- und die NLP-TRAINER-Ausbildung je 20 Tage dauert.

Wer bei uns NLP-PRAXISSEMINARE oder NLP-SPECIALS besucht, um anwendungsbezogen gewisse Schwerpunkte zu vertiefen, kann sich diese nach Absprache mit uns als Teil der PRACTITIONER-Ausbildung anrechnen lassen.

### VORAUSSETZUNG FÜR DIE ZERTIFIZIERUNG ZUM NLP-PRACTITIONER

aktive Teilnahme am Kurs und bis zum Ende des TESTERS **fünf** von ein anderen Kursteilnehmern ausführlich ausgefüllte **Feedbackblätter**, die intensive und kompetente Arbeit als Coach oder Modeler mit einem Kursteilnehmer dokumentieren. Der Practitionerkandidat ist dafür verantwortlich, dass das Feedbackblatt metamodellmässig korrekt ausgefüllt ist – fragt nötigenfalls nach. (Feedbackblätter kann man sich auch im Rahmen der Übungsgruppen oder beim Wiederholen einzelner Kursmodule ausfüllen lassen)

**drei konkrete Umsetzungserfolgsgeschichten** im Telegrammstil (maximal je 700 Zeichen)

**Transkript einer eigenen Trance** mit Beispielen für sämtliche Milton Modell-Muster (ca. 3-5 Seiten)

**Unterzeichnung des NLP-Practitioner-Kontrakts der Society of NLP.** (Die Zertifikate der Society of NLP sind zwei Jahre gültig. Die Erneuerung kann bei uns oder RICHARD BANDLER beantragt werden, mit dem Nachweis, dass man das gelernte NLP anwendet und umsetzt. Die Erneuerung des Zertifikats ist kostenlos.)

### VORAUSSETZUNG FÜR DIE ZERTIFIZIERUNG ZUM NLP-MASTER

**Fünf Feedbackblätter** bis Kursende und im Anschluss an den Kurs **fünf** vom NLP-MASTER mit Schreibmaschine oder Computer selbst ausgefüllte **Protokolle**, die selbständiges Arbeiten mit Klienten als Coach oder Modeler dokumentieren (Bitte Kopie aufbewahren!). Aus den Protokollen muss hervorgehen, aufgrund welcher Persönlichkeits- und/ oder Zustandsmerkmale (Haltung, Gestik, Mimik, kinästhetische Selbstanker, Werte, Glaubenssätze, innerer Dialog, Schlüsselwörter & Formulierungen, Metaphern, Strategien, Submodalitäten, Metaprogramme, Verhaltensweisen) der NLP-MASTER seine Intervention auswählt, und was er damit erreicht hat (Erfolgskontrolle). Falls die Intervention noch nicht erfolgreich war, muss er sich weitere Schritte überlegen und im Protokoll beschreiben, was er als nächstes zu tun gedenkt. Als Vorgehens-Modelle können hier dienen: das SCORE-Modell, Zielbestimmung PARAT & SAUBR, "PACKAGING" à la RICHARD BANDLER.

Zudem sind **zwei Glaubenssätze** mit sämtlichen Sleight of Mouth-Mustern zu bearbeiten.

**drei konkrete Umsetzungserfolgsgeschichten** im Telegrammstil (maximal je 700 Zeichen)

**Transkript einer eigenen Trance** mit Beispielen für sämtliche Milton Modell Muster und Vorannahmen (ca. 5 Seiten)

**Unterzeichnung des NLP-Master-Kontrakts der Society of NLP.** (Die Zertifikate der Society of NLP sind zwei Jahre gültig. Die Erneuerung kann bei uns oder RICHARD BANDLER beantragt werden, mit dem Nachweis, dass man das gelernte NLP anwendet und umsetzt. Die Erneuerung des Zertifikats ist kostenlos.)

## VORAUSSETZUNG FÜR DIE ZERTIFIZIERUNG ZUM NLP-TRAINER

Bevor man eine NLP-TRAINER-Ausbildung in Angriff nimmt, sollte man im Anwenden der im Practitioner- und Master gelernten Inhalte sattelfest sein. Es empfiehlt sich zumindest den Practitionerkurs als Repetierer ein zweites Mal und/ oder eine Reihe von Praxisseminaren und NLP-Specials besucht zu haben.

Teile der NLP-TRAINER-Ausbildung können auch von Leuten besucht werden, die nicht NLP-TRAINER werden möchten. Wer sich als NLP-TRAINER zertifizieren lassen möchte, beherrscht die klassischen NLP-Techniken und Modelle so, dass er sie jederzeit vor-demonstrieren und vermitteln kann.

verschiedene gezielte Hausaufgaben während dem Kurs sowie Präsentations- und Assistenzaufgaben im Rahmen unserer Ausbildungen mindestens 15 Stunden

mindestens **15 Stunden Supervision** im Verlauf der NLP-TRAINER-Ausbildung

selbständige **Vorbereitung und Leitung einer grösseren Unterrichtseinheit** (ca. 2-3 Stunden)

aktive Teilnahme am Kurs und bis zum Ende der NLP-TRAINER-Ausbildung mindestens **drei** von anderen Kursteilnehmern ausführlich ausgefüllte **Feedbackblätter**, die jeweils eine erfolgreich abgehaltene Trainingseinheit dokumentieren.

bis zum Ende des Kurses müssen **Videoaufnahmen von mindestens zwei verschiedenen Präsentationen** abgegeben werden (je ca. 30 Minuten), die nlp-gemässes Unterrichten demonstrieren. Auf einer der beiden Aufnahmen sollte eine Demonstration mit einem Kursteilnehmer zu sehen sein. Mit den Videoaufnahmen gibt der Trainerkandidat je einen schriftlichen Kommentar ab, der die gefilmten Trainingseinheiten gemäss den Feedbackblättern für Trainer analysiert. (Kopien von Videos/ DVD und Kommentar machen)

**schriftliches Kurskonzept** inklusive Kursausschreibung und Marketingkonzept

**Transkript einer eigenen Gruppentrance** mit Beispielen für sämtliche Milton-Modell-Muster und Präsuppositionen (ca. 5-7 Seiten)

Unsere NLP-TRAINER-Ausbildung besteht zur Zeit aus den fünf Modulen

SPINNER

DER BÜHNENTIGER

REGELN - NACH WESSEN PFEIFE TANZEN SIE?

SOULTRAIN - DAS ABC DER EMOTIONEN

MODELER, COACH & TRAINER

Als Ergänzung empfehle ich jedem, der sich eine selbständige Geschäftstätigkeit aufbauen möchte unseren Marketing-Strategie-Workshop TRUMPF IM SACK, wo wir für jeden Teilnehmer originelle, zu ihm passende, erfolgversprechende Marketing- und Werbemassnahmen aushecken, damit er auch erfolgreich im Business Fuss fasst.

Wer NLP-Vermittlung direkt an der Quelle beim Begründer RICHARD BANDLER erleben und über die originale Society of NLP zertifizieren möchte (wie wir das tun), sollte CHARISMA ENHANCEMENT, Richard's achttägiges Trainer-Training, besuchen. Wer dieses Training erfolgreich durchläuft - und dazu ist unser BÜHNENTIGER die ideale Vorbereitung - kann als NLP-Trainer der Society zertifiziert werden. CHARISMA ENHANCEMENT findet jeweils Ende Januar/ anfang Februar in Florida statt.

Wir möchten, dass unsere Kursabsolventen sich durch einen hohen Kompetenzgrad auszeichnen und unsere Zertifikate dadurch auch für andere begehrenswert machen. Das ist sicher auch im Interesse jedes von uns zertifizierten NLP-PRACTITIONERS, NLP-MASTERS und NLP-TRAINERS.

1. Januar 2009

RONALD AMSLER

NLP Master-Trainer der Society of NLP, Lehrtrainer des DVNLP

Diese Zertifizierungsbestimmungen können sich von Zeit zu Zeit ändern. Bitte erkundigen Sie sich bei Bedarf nach dem aktuellen Stand.