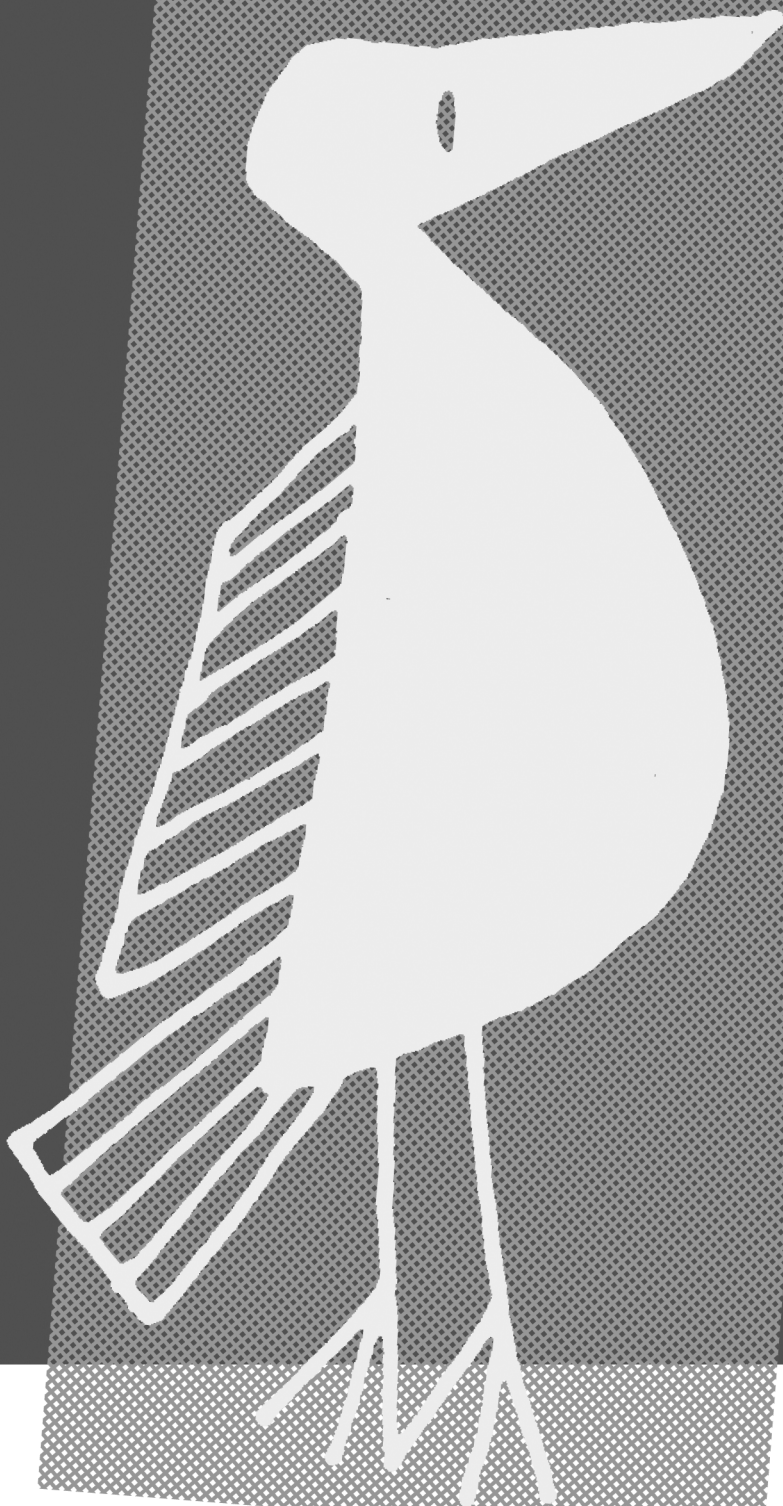


# NLP SURVIVAL KIT 8.5



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



# nlp survival kit 8.5

## "das Schweizer Armeemesser des NLP"

### INHALTSVERZEICHNIS

|                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------|----|
| sinn und zweck von diesem nlp survival kit                     | 3  |
| die nlp-philosophie (nützliche überzeugungen)                  | 4  |
| wahrnehmen, fühlen, denken, tun                                | 5  |
| wahrnehmungsperspektiven                                       | 6  |
| rapport - der gute draht                                       | 7  |
| kalibrieren - bodytalk verstehen                               | 8  |
| ankern                                                         | 9  |
| repräsentationskanäle                                          | 10 |
| repräsentationskanäle kalibrieren                              | 11 |
| repräsentationsmetaphern (submodalitäten)                      | 12 |
| tipps, um submodalitäten aufzudecken                           | 13 |
| verschiedene arten von submodalitäten & submodalitätstechniken | 14 |
| die "blaupause des erfolgs"                                    | 15 |
| die "zukunftsbrücke" (future pacing)                           | 16 |
| strategien: die bausteine                                      | 17 |
| die logik von strategien                                       | 18 |
| strategien aufdecken                                           | 19 |
| fakten & fiktionen                                             | 20 |
| schlaue fragen (das meta modell)                               | 21 |
| hypnotalk (das milton modell)                                  | 22 |
| p/a/r/a/t & s/a/u/b/e/r                                        | 25 |
| ziel- & ressourcencoaching                                     | 26 |
| ressourcen von a bis z                                         | 27 |
| veränderungspotenzial & potenzialweckerfragen                  | 29 |
| die nlp-"veränderungsvehikel"                                  | 30 |
| nlp glossar                                                    | 34 |
| voraussetzung zur zertifizierung                               | 44 |



## SINN & ZWECK VON DIESEM NLP SURVIVAL KIT

RICHARD BANDLER hat mal auf die Frage, was NLP sei, geantwortet: "NLP is an attitude and a methodology that leaves behind a trail of techniques." Sinngemäss heisst das: "NLP ist eine Philosophie und Methodik, die immer wieder neue Techniken hervorbringt."

Die meisten, die sich mit NLP zu beschäftigen beginnen, sehen das NLP vor allem als eine unerschöpfliche Werkzeugkiste gefüllt mit den Veränderungstechniken, die das NLP so erfolgreich gemacht haben. Aber wie RICHARD BANDLER betont, sind all diese Techniken letztlich das Resultat der NLP-Philosophie und –Methodik, die in diesem NLP SURVIVAL KIT in Form von knappen Checklisten, Beispielen und einem umfangreichen Glossar dargestellt ist. Im Glossar findest du NLP Fachchinesisch so gut wie möglich in allgemeinverständliche Begriffe übersetzt und Lektüre- und Kurstipps, wo du einzelne Themen, die dich interessieren, vertiefen kannst.

Wer die NLP-Philosophie und –Methodik verinnerlicht hat und im Alltag anwendet, wird mit der Zeit und wachsender Routine automatisch neue Techniken kreieren und neue Vorgehensweisen und Anwendungsbereiche erschliessen. Er hat nicht nur "einen Fisch gegessen", sondern das Fischen gelernt. Und im Idealfall sogar eine neue Fischfangmethode entwickelt. Wer sagt denn, dass es nur eine Art des Fisches gibt? Und wenn er ein ökologisch denkender Fischer ist, wird er sich auch Gedanken machen, welche Art und welcher Umfang des Fisches langfristig Sinn machen ...

NLP richtig verstanden ist ein evolutionäres Modell. Und so praktizieren wir es am NLP INSTITUT ZÜRICH - als ein "OPEN NLP", das von kreativen Köpfen ständig weiterentwickelt wird. Nicht zuletzt weil erfolgreiche Veränderungsarbeit immer wieder den "Hä??-Effekt", nämlich eine gehörige Portion Überraschung braucht.

Das NLP SURVIVAL KIT ist der rote Faden, der hinter all den verschiedenen Techniken steckt, die du in meinen Kursen kennen und anwenden lernst. Gut dran ist, wer all das, was hier drin steht, so intus hat, dass er das SURVIVAL KIT mit ruhigem Gewissen wegschmeissen kann. Das ist letztlich ein Ziel meiner Kurse.

Viel Spass bei der Lektüre, aber noch viel mehr Spass und Erfolg beim Anwenden!



## DIE NLP-PHILOSOPHIE (NÜTZLICHE ÜBERZEUGUNGEN)

- ☐ Der Mensch ist ein Zeichendeuter, Gründesucher und Ordnungschaffer und konstruiert sich aufgrund seiner persönlichen Erfahrungen sein eigenes Weltmodell.
- ☐ Weltmodelle sind Landkarten und nicht zu verwechseln mit dem Gebiet. Sie sind angelernt und nicht angeboren. Einschränkende Weltmodelle lassen sich durch bessere ersetzen.
- ☐ Die Voraussetzung für gute Kommunikation ist die Bereitschaft, das Weltmodell des anderen wahrzunehmen und darauf einzugehen.
- ☐ Erfahrung ist als Sinnesrepräsentation kodiert und veränderbar. Verändere die Kodierung und du veränderst die Erfahrung. Es ist nie zu spät für eine glückliche Kindheit.
- ☐ Wenn man sich Probleme schaffen kann, dann kann man sich auch Lösungen schaffen
- ☐ 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.
- ☐ 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, selbst wenn sie schädliche Nebeneffekte haben. Oft lassen sich die gleichen Resultate durch sinnvollere, einfachere Verhaltensweisen erreichen.
- ☐ Sinnvolle Veränderungen haben zum Ziel, mehr Wahlmöglichkeiten zu schaffen.
- ☐ 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.



## WAHRNEHMEN, DENKEN, FÜHLEN, TUN

Gedanken, Gefühle, Verhaltensweisen, aber auch die Wahrnehmung unserer Umgebung und natürlich bis zu einem gewissen Grad auch diese selbst sind Bereiche möglicher Veränderung, die komplex aber nicht unentwirrbar ineinander greifen und mit denen wir es zu tun haben, wenn wir bei uns und anderen verändernd wirken möchten.

### Umgebung

Die Umgebung, in der wir uns aufhalten, hat einen wichtigen Einfluss auf unser jeweiliges Befinden und Verhalten. Und indem wir die Umgebung gestalten, können wir indirekt auch unsere Befindlichkeit und Gefühlszustände beeinflussen. Feng Shui ist nicht die einzige Methode, das zu tun. Nützlich sind hier WAHRNEHMUNGSFRAGEN: *Wo bist du? Wer oder was ist auch noch da? Was nimmst du wahr? Was sind die "Fakten"?*

### Verhalten

Das Verhalten und die Umgebung gehören zur beobachtbaren Welt der Fakten, alle anderen Veränderungsbereiche zur mysteriösen inneren Welt der Fiktionen. Um Beobachtbares zu eruieren bieten sich auch hier WAHRNEHMUNGSFRAGEN an: *Was tust du? Was machen andere?*

### Fähigkeiten

Fähigkeiten sind die gewohnheitsmässigen Strategien, die immer wieder zu den gleichen gewünschten oder ungewünschten Resultaten führen. Im Unterschied zum Verhalten sind sie erst durch Beobachtung über längere Zeiträume zu ergründen. Hier helfen PROZESSFRAGEN weiter: *Wie machst du das? Was müsste ich tun wenn ich dich vertreten würde? Und eine besonders wichtige Frage: Was tust du, wenn Schwierigkeiten auftauchen?* Erst die hier gezeigte Flexibilität macht den Unterschied zwischen einer zufälligen Verhaltensweise und einer Fähigkeit (Siehe auch das Kapitel über Strategien, S. 17 ff).

### Gedanken (Glaubenssätze & Werte)

Der Mensch interpretiert, evaluiert und erklärt sich laufend, was ihm widerfährt. Daraus resultieren seine Glaubenssätze und Werte betreffend seinem Selbstbild, seiner Stellung in der Welt, seiner Ziele und Visionen und seiner Vorgehensweisen. Diese Gedanken sind sowohl Folge wie auch Ursache von Umgebung, Gefühlen, Verhaltensweisen und – verdammt, es ist wirklich komplex – Gedanken! Klärend wirken hier KOGNITIONSFRAGEN: *Was bedeutet das? Wie erklärst du dir das? Wie kommt es dazu? Was hat das für Konsequenzen? Wie beurteilst du das? Was ist wichtig? Wer oder was beeinflusst was? Was kannst du beeinflussen, was nicht? Wie weisst du das?*

### Gefühle (Emotionen, Zustände, Stimmungen)

Gefühle sind die körperlichen Empfindungen, die durch unterschiedliche Umgebungen, Verhaltensweisen und Gedanken, aber auch Gefühle (Sorry, aber die Dinge sind komplexer, als wir sie gerne hätten) ausgelöst werden. RICHARD BANDLER arbeitet in seinem NHR – NEUROHYPNOTIC REPATTERNING intensiv und direkt auf der Gefühlsebene. Mehr dazu lernen Sie in meinem Seminar SOULTRAIN – DAS ABC DER EMOTIONEN. Am besten lassen sich Gefühle ergründen und schlussendlich auch verändern über REPRÄSENTATIONSFRAGEN: *Wie vergegenwärtigst du dir das? Was geht dir durch den Kopf, wenn du daran denkst? Wie erlebst du in diesem Moment die Erinnerung daran? Und wie spürst du das in deinem Körper?*

Der amerikanische NLP-Trainer ROBERT DILTS hat aus diesen Elementen sein Modell der Neurologischen Ebenen entwickelt, in dem er die Ebenen hierarchisch übereinanderschichtet (Siehe Glossar). Damit lässt sich in vielen Situationen höchst wirksam arbeiten.



## 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**  
(erste Person)

**"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**  
(zweite Person)

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

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 ...*

Fragen des Coachs, die ihn selber betreffen beantwortet er mit: *Ich ...*

**Beobachter-  
Perspektive**  
(dritte Person)

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

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



# 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 vergegenwärtigen 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 heraus-holen ("Separator")

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

## B. WICHTIGE VORAUSSETZUNGEN

Die INTENSITÄT DES ZUSTANDES ist abhängig von der Kongruenz, Flexibilität und Aufmerksamkeit des Programmierers.

Wichtig ist die EINDEUTIGKEIT DES ZUSTANDES. Dass beispielsweise ein Ressourcen-zustand keine hemmenden Aspekte enthält und auch dass man tatsächlich den ge-wünschten Zustand ankert und nicht etwa die Suche danach oder etwas anderes.

Das RICHTIGE TIMING BEIM ANKERN ist gerade bevor die Person einen Zustand 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 ANKERS erfordert Exaktheit und Unverkennbarkeit. Man sollte den Anker möglichst genau so, wie man ihn gesetzt hat, auch wieder auslösen, am gleichen Ort und mit dem gleichen Druck.

## C. VERSCHIEDENE ANKERTECHNIKEN

Man kann ANKER STAPELN ("STACKING ANCHORS"), dh.mehrere verschiedene Ressourcenzustände übereinander mit dem gleichen Auslöser ankern (zB. "Ego Booster")

Man kann ANKER INTENSIVIEREN ("SLIDING ANCHORS"), indem man die Submodalitäten verändert und mit jeder den Zustand intensivierenden Submodalitätenveränderung mit einer gleitenden Bewegung des Zeigefingers beispielsweise auf dem Unterarm des Klienten diese Intensivierung des Zustands verankert (ZB "Flircination", Selbsttrance etc)

Man kann ANKER VERSCHMELZEN ("COLLAPSING ANCHORS"), indem man zwei oder mehr Anker gleichzeitig auslöst (zB "Visual Squash")

Man kann ANKER VERKETTEN ("CHAINING ANCHORS"), indem man zwei oder mehr Anker nacheinander auslöst und so eine sinnvolle Sequenz von Zuständen miteinander verkettet.



## REPRÄSENTATIONSKANÄLE

### PROZESSWÖRTER

#### visuell

anscheinend  
anschaulich  
scheinbar  
klar  
düster  
grau in grau  
sehen  
scheinen  
zeigen  
fokussieren  
klarmachen  
einleuchten  
sich ausmalen  
durchblicken  
strahlend  
sich etwas vorstellen  
Aspekt  
Film  
Bild  
Perspektive  
Weltanschauung  
Ansichtssache  
Illusion  
Vorstellung  
Einsicht  
der blinde Fleck  
schwarz sehen  
im Dunkeln tappen  
im Bild sein  
auf den ersten Blick  
in dieser Hinsicht  
Vision

#### auditiv

ansprechend  
ausgesprochen  
harmonisch  
himmelschreiend  
knisternd  
nichtssagend  
tönt gut  
evozieren  
hervorrufen  
betonen  
verlauten  
sagen  
sich aussprechen  
ich sage mir  
sich berufen auf  
posaunen  
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  
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  
assoziiieren  
kontaktieren  
integrieren  
verstehen  
denken  
überlegen  
erfahren  
erinnern  
darstellen  
erleben  
ahnen  
wissen  
kreieren  
sich bewusst sein  
lernen  
merken  
vermitteln  
entscheiden  
motivieren  
abchecken  
deutlich  
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:<br/>visuell konstruiert<br/>oft unklare, fragmentierte<br/>oder abstrakte Bilder<br/>oft dissoziierte Perspektive</p> <p>nach oben rechts:<br/>visuell erinnert<br/>meist klar und detailliert<br/>oft assoziiert</p> <p>defokussiert<br/>schneller Zugang zu Sinnes-<br/>daten, meistens über den<br/>visuellen Kanal als<br/>Zugriffssystem (lead)<br/>Blinzeln, schielen</p> | <p>vom Betrachter aus gesehen:</p> <p>nach unten links<br/>Zugang zur Gefühls- und<br/>Empfindungswelt, manchmal<br/>auch Düfte und<br/>Geschmackseindrücke</p>                                                                                                                                                            | <p>vom Betrachter aus gesehen:</p> <p>horizontal und rechts:<br/>erinnerte Gespräche,<br/>Stimmen, Töne, Musik und<br/>Geräusche</p> <p>horizontal und links:<br/>imaginierte Gespräche und<br/>Töne, Geräusche</p> <p>nach unten rechts:<br/>vor allem innerer Dialog<br/>sowohl inhaltlich wie<br/>klanglich</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>ATMUNG</b>                       | <p>flache Atmung, in der Brust-<br/>region<br/>Momentanes Anhalten<br/>des Atmens</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <p>Tiefe, volle Atmung in der<br/>Bauchgegend<br/>Wenn die Körperempfindun-<br/>gen besonders intensiv sind,<br/>ist die Bauchatmung ausge-<br/>prägt und von Gesten<br/>begleitet</p>                                                                                                                                     | <p>Gleichmässiges, rhythm-<br/>isches Atmen des Zwerch-<br/>fels oder des gesamten<br/>Brustraums,<br/>manchmal von verlängerter<br/>Ausatmung begleitet</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>STIMME</b>                       | <p>Hohe, nasale oder gepresste<br/>Tonqualität; schnelles<br/>Tempo, schnelle Wortkas-<br/>kaden; eher laute Stimme</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <p>Tiefe, resonante, eher leise<br/>Stimme;<br/>langsames Tempo mit<br/>langen Pausen;<br/>Beim Sprechen hörbare<br/>Atmung</p>                                                                                                                                                                                            | <p>Mittlere Tonhöhe, deutlich<br/>ausgesprochene wohl-<br/>klingende Worte;<br/>manchmal summende,<br/>pfeifende Geräusche;<br/>gleichmässiges,<br/>rhythmisches Sprechen</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>GESTIK &amp; HALTUNG</b>         | <p>Kopf gehoben<br/>Augenbrauen nach oben<br/>mit Finger auf die Augen<br/>zeigen oder ausgestreckte<br/>Arme;<br/>eingezogene Schultern<br/>Hals nach vorne und oben<br/>gestreckt, als ob er den Rest<br/>des Körpers führen würde</p>                                                                                                                                                                                               | <p>Handflächen nach oben<br/>zeigend, Arme gebogen;<br/>abfallende Schultern; Kopf<br/>ruht fest auf den Schultern;<br/>Person legt Hand auf die<br/>Brust oder Herzgegend; reibt<br/>sich den Bauch oder faltet<br/>die Hände über dem Bauch;<br/>Hände berühren die Gürtel-<br/>linie<br/>Stand auf dem rechten Bein</p> | <p>Arme über der Brust<br/>verschränkt; Telefonhaltung<br/>(Kinn, Backe auf der Hand<br/>aufgestützt, Kopf schräg<br/>Hände berühren die Nase,<br/>den Kiefer, den Mund;<br/>sich das Kinn reiben, mit den<br/>Fingern auf das Ohr zeigen,<br/>Drehbewegungen um das<br/>Ohr;<br/>Fingerklopfen &amp; Finger-<br/>schnippen;<br/>mit den Fingern zählen;<br/>Saxophonhaltung: Schultern<br/>nach hinten, Bauch nach<br/>vorne<br/>Handbewegungen zwischen<br/>Brust und Hüfte<br/>linkes Bein über dem rechten<br/>oder Gewicht auf dem linken<br/>Bein ist ein Hinweis auf<br/>inneren Dialog</p> |
| <b>MUSKELTONUS<br/>LIPPENGRÖSSE</b> | <p>Spannung in der Nacken-<br/>gegend, in den Schultern<br/>und oft in den Bauchmuskeln<br/>Dünne, manchmal zusam-<br/>mengepresste Lippen mit<br/>sichtbaren Linien</p>                                                                                                                                                                                                                                                               | <p>intern: allgemeine Muskel-<br/>entspannung<br/>extern, motorisch: Körper in<br/>Bewegung<br/>Vollere Lippen, Linien<br/>scheinen zu verschwinden</p>                                                                                                                                                                    | <p>Gleichmässig verteilte<br/>Muskelspannung;<br/>kleinere, rhythmische<br/>Bewegungen</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>GESICHTSFARBE</b>                | <p>Bleicher, Farbe entweicht aus<br/>dem Gesicht<br/>manchmal rote Flecken am<br/>Hals</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <p>Erröten, volle Gesichtsfarbe<br/>dunkel, glänzend</p>                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |



# REPRÄSENTATIONSMETAPHERN (SUBMODALITÄTEN)

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



## TIPPS, UM SUBMODALITÄTEN AUFZUDECKEN (REPRÄSENTATIONSFRAGEN)

inhaltliche Beschreibung als Einstieg benützen, um dem Klienten Zugang zum Erlebnis zu verschaffen

*Was für eine Situation kommt dir dazu in den Sinn?*

dann aber klar zwischen der geschilderten Situation und deren Repräsentation trennen (Inhalt und Form)

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 Erinnerungsbild? Wie gross ist es?* 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 parallel dazu verändert.

*Wenn du das Bild grösser machst, wie verändert sich dann dein Gefühl?*

flottes Tempo anschlagen, so dass 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. Die Submodalitäten sind vielmehr ein 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, Symbolen, Trance, Provokation etc.

Faustregel: so konkret fragen, bis Augensuchprozesse in Gang kommen. Dann weiss ich, dass jetzt Sinneskanäle aktiviert werden und damit Emotionen.



## VERSCHIEDENE ARTEN VON SUBMODALITÄTEN

Als Submodalitäten bezeichnet man die unterschiedlichen visuellen, auditiven, kinästhetischen, olfaktorischen oder gustatorischen Qualitäten, in denen man sich vergangene und zukünftige Erlebnisse vergegenwärtigen kann.

### analoge versus digitale Submodalitäten

Analoge Submodalitäten sind diejenigen, die man stufenlos verändern kann, also beispielsweise Grösse, Nähe, Helligkeit, Klarheit, Schnelligkeit, Lautstärke, Tempo etc.

Digitale Submodalitäten sind diejenigen, die in eine entweder/ oder Kategorie fallen, also beispielsweise Standbild oder Film, assoziiert oder dissoziiert, schwarz-weiss oder farbig, gerahmt oder nicht. Interessanterweise verwischt sich in Trance oft die klare Unterscheidung zwischen digitalen und analogen Submodalitäten.

### Treibersubmodalitäten

So nennt man diejenigen Submodalitäten, deren Veränderung einen Einfluss auf die Erlebnisqualität haben. Das sind nie alle Submodalitäten. Am besten eruiert man die Treibersubmodalitäten durch "Pröbeln" oder Modellieren einer gewünschten Fähigkeit.

## SUBMODALITÄTSTECHNIKEN

### a. Versuch & Irrtum

Man verändert mit gleichem Inhalt die Repräsentation, indem man Gewünschtes per "Versuch & Irrtum" verstärkt und/ oder Ungewünschtes abschwächt oder umgekehrt so weit verstärkt, bis ein Knackpunkt erreicht ist (Schwellenmuster).

#### VARIANTEN:

Man kann auch Submodalitäten radikal verändern, um einen Zustand weiter zu entwickeln oder zu zerstören (Scramble-Technik, zB: "Naturdrogen", "Crazing", "Kirchturm Slap")

Innerhalb einer Repräsentation gibt es manchmal Felder mit unterschiedlichen Submodalitäten, beispielsweise Unterschiede zwischen Vordergrund und Hintergrund. Ein paar Techniken, bei denen man mit diesen Unterschieden gezielt arbeitet: die "Phobien-Blitzkur", Trennung von "Selbst" und "Kontext" oder von innerem Zustand und äusserem Verhalten oder von Denkabläufen und Zustand, Zeitverzerrung, Allergietechnik etc.

### b. Selbstmodellierung

Man verändert mit gleicher Repräsentation den Inhalt, indem man mit einer Kontrastanalyse aufdeckt, wie sich jemand ein ressourcenvolles Erlebnis im Unterschied zu einem ressourcenlosen vergegenwärtigt und diese Ressourcen-Matrix der Blockade-Matrix per "copy & paste" überstülpt.

Indem man sich die schwierige Situation mit den Submodalitäten der ressourcenvollen Situation vergegenwärtigt, verändert man sein Erlebnis. So verwandelt man beispielsweise Verwirrung in Verstehen, Unlust in Motivation, Lampenfieber in Selbstvertrauen, Erfolgsdruck in "Beginner's Luck", Stress in Gelassenheit, Altlasten in "Schnee von gestern", Ernst in Humor, um nur ein paar Beispiele zu nennen.

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 (Siehe die ausführliche Beschreibung auf S. 15)

#### VARIANTEN:

Man kann auch eine Sequenz von Zuständen finden, die sich in eine gewünschte Richtung entwickeln und diese verketten, indem man eruiert, welche Submodalitätsveränderungen ganz 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. Eine mögliche Ankerkette wäre vom "Lampenfieber" über den Zustand der "Faszination" zur "Vertrautheit" mit einer herausfordernden Situation zu kommen.



## DIE "BLAUPAUSE DES ERFOLGS"

### RAPPORT

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

### KALIBRIEREN

Verbale/ nonverbale Zustandsmerkmale erkennen und sich von diesen lenken lassen.

### SITUATION VS. REPRÄSENTATION

Eine besonders innovative und erfolgreiche NLP-Intervention besteht darin, konsequent zwischen REPRÄSENTATION (wie sich jemand eine vergangene oder zukünftige Situation im Kopf vergegenwärtigt) und SITUATION (was effektiv geschieht) zu trennen. Es hat sich erwiesen, dass das Erleben viel stärker von der spezifischen subjektiven Repräsentation (Submodalitäten) beeinflusst wird als von der konkreten Situation.

So ergründet man, mit welchen Submodalitäten die Ressource repräsentiert ist (wir nennen das die RESSOURCEN-MATRIX) und wie sich die Repräsentation der Blockade (wir nennen das die BLOCKADE-MATRIX) von dieser unterscheidet. Dann testet man, welche Submodalitätsunterschiede für die unterschiedliche Erlebnisqualität von Blockade und Ressource verantwortlich sind (Treibersubmodalitäten). Wenn man sich die Blockade-Situation in den Submodalitäten der Ressource-Situation vergegenwärtigt, ändert sich erstaunlicherweise das Erleben in eine positive Richtung.

#### WAS? (SITUATION)

##### Blockade-Situation

*Wo und wann stehst du an?*

##### Ressource-Situation

*Wo und wann gelingt dir etwas Vergleichbares?*

#### WIE? (REPRÄSENTATION)

##### "BLOCKADE-MATRIX"

##### Repräsentation der Blockade

*Wie vergegenwärtigst du dir diese Situation?*

##### "RESSOURCEN-MATRIX"

##### Repräsentation der Ressource

*Wie vergegenwärtigst du dir diese Situation?*

Als weiterführende Möglichkeiten kann und muss man manchmal zusätzlich zur Repräsentation durch Submodalitäten auch weitere im Blockade- und Ressourcenbereich unterschiedliche Zustandmerkmale berücksichtigen:

### ZUSTANDSMERKMALE

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

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

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

### VERÄNDERUNGSVEHIKEL

Der gezielte, flexible Einsatz passender Veränderungsvehikel (zB. Swish) unterstützt die direkte Aufforderung an den Klienten, die Submodalitäten der Problematrix nach dem Modell der Ressourcenmatrix zu verändern.

### ZUKUNFTSBRÜCKE, TEST IT & VERSTÄRKEN

Die Veränderung mit den zu erwartenden Auslösern im Alltag mithilfe von "Future Pacing" mental verknüpfen. Durch Kalibrieren und/ oder live Test überprüfen, ob das Ziel schon nachhaltig erreicht ist und falls nicht, welche Schritte noch erforderlich sind.



## DIE "ZUKUNFTSBRÜCKE" (FUTURE PACING)

Ein "Future Pacing" bildet den Abschluss jeglicher Veränderungs-Intervention. Es soll sicherstellen, dass die in einem vorangehenden Coaching erarbeiteten Ressourcen im richtigen Moment automatisch zur Verfügung stehen und dient zugleich noch einmal als Test, ob der Klient wirklich bereit ist zur Veränderung, indem er eine für ihn herausfordernde Situation bereits mental durchspielt. Future Pacing ist im Grunde die Essenz jeglichen mentalen Trainings.

### 1. bevorstehende Herausforderung wählen

die bevorstehende Herausforderung, Knacknuss vergegenwärtigen, wo eine gewünschte Ressourcen noch nicht automatisch zur Verfügung steht.

### 2. Trigger (Auslöseanker) finden

*Wann und wo ist der beste Ort und Zeitpunkt dafür?*

Was für ein unverkennbarer und unverwechselbarer Trigger wird (nur) dann und dort vorhanden sein?

*Was ist das erste, das du siehst, hörst oder spürst, das dich wissen lässt, dass du in der Situation bist, in der du eine neue Verhaltensweise ausprobieren möchtest?*

Es gibt zwei unterschiedliche Möglichkeiten: Der Trigger kann ein unabdingbar zur Situation gehöriges externes Merkmal sein, das auch ein anderer wahrnehmen könnte, zB ein bestimmter Raum, ein bestimmter Tonfall eines Gegenübers, eine Handlung etc. Wenn die Ressource in den verschiedensten Kontexten gebraucht wird und sich kein überall vorhandenes äusseres Merkmal identifizieren lässt, wählt man einen inneren Auslöser: Das kann ein leicht mulmiges Gefühl sein oder etwas, das man sich innerlich sagt (*Nein, nicht schon wieder ...!*) eine bildliche Vorstellung, die plötzlich, aber zuverlässig in solchen Situationen präsent ist.

Die besten Auslöser für ein neues Verhalten sind diejenigen Auslöser, die früher das ungewünschte Verhalten ausgelöst haben.

### 3. Den aus der Vergangenheit bekannten Schlüsselreiz und die geplante Handlung in allen Sinneskanälen vergegenwärtigen und miteinander verknüpfen (ankern)

#### a. Test in der Vergangenheit

Die vergangene Situation in Gedanken noch einmal durchspielen, so wie sie idealerweise hätte sein können, wenn die neue Ressource schon zur Verfügung gestanden hätte.

Anker auslösen

#### b. "Zukunftsbrücke" (Future Pacing)

In der Vorstellung ein erfolgreiches Zukunftsszenario entwickeln, sobald der zu erwartende Trigger auftritt

Mehrere Beispiele mental durchspielen

#### Wichtig:

dass sowohl die Herausforderung als auch der Auslöser in allen Sinneskanälen repräsentiert werden,

dass der Auslöser gut gewählt ist, dh. einer, der nur im Zusammenhang mit der anstehenden Herausforderung, dann aber deutlich auftaucht,

dass keine Störfaktoren den Erfolg sabotieren, dass die zur Veränderung nötige Motivation vorhanden ist

P.S. Ein in Hypnose durchgeführtes "Future Pacing" nennt man eine posthypnotische Suggestion



## STRATEGIEN

All unser Verhalten wird durch mentale Strategien gelenkt. Mit einigen dieser Strategien können wir sehr erfolgreich sein, mit anderen kläglich versagen. Im NLP hat man 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 ...?"* (PROZESSFRAGE).

### A. DIE BAUSTEINE VON STRATEGIEN:

#### Repräsentationssysteme

Die einzelnen Sinneskanäle (Modalitäten), über die wir Informationen aufnehmen und innerlich verarbeiten: **Visuell** (Sehen), **Auditiv** (Hören), **Kinästhetisch** (Spüren), **Olfaktorisch** (Riechen) **Gustatorisch** (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 (Repräsentationsmetaphern)**.

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 einer Strategie? 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).



## B. DIE LOGIK VON STRATEGIEN: DAS T/O/T/E-MODELL (PROZESSFRAGEN)

### Auslöse-Test wahrnehmen

In dieser Strategiephase gibt es einen Auslöser und ein anzustrebendes Ziel, das mit einer bestimmten bewussten oder unbewussten Wertvorstellung verbunden ist. Dazu braucht es Beurteilungskriterien, die in einem Feed-forward-Prozess für den zweiten - den Vergleichstest - bereitgestellt werden.

#### a. Wann? (Auslöse-Anker)

*Was löst den Prozess aus?  
Woran erkennst du, dass du diesen Prozess jetzt beginnen sollst?  
Was lässt dich wissen, dass du bereit bist?*

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

*Was willst du?  
Was ist dir wichtig?  
Was genau verstehst du darunter?  
Was muss es dir bringen?*

### Operation verarbeiten

In der Operationsphase erinnert, schafft, sammelt man die für die Zielerreichung wichtigen Daten - sowohl intern als auch extern. Man erzeugt Alternativen, die den gegenwärtigen Zustand verändern, um ihn dem Zielzustand anzunähern.

#### Wie?

##### a.

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

##### 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.

##### a.

*Wie beurteilst du Alternativen?  
Womit vergleichst du?*

##### b.

*Was siehst du, hörst du, spürst du, wenn deine Kriterien erfüllt sind?  
Wie entscheidest du dich für eine Alternative?  
Wie weisst du, dass du erfolgreich warst?  
Wie weisst du, dass du noch nicht weitergehen kannst?  
Wenn du unsicher bist, ob du erfolgreich warst - wie kannst du dich vergewissern?*

### 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  
a. mehr Daten gesammelt werden oder  
b. die Zielkriterien verändert werden oder  
c. ein neues Ziel gewählt wird

*Was kommt als nächstes?*

*Was gibt den Ausschlag, dass du zu etwas anderem übergehen kannst?*

*Wie steigst du aus der Strategie aus?*



## C. 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 V/A/K/O/G-Sequenz ermitteln (Prozessfragen)

*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, im Präsens sprechen und auf grosse "chunks" achten, Informationen den T/O/T/E-Phasen zuordnen

*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?*

Grob-Strategie notieren, dann in die Details gehen

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

beachten, da einzelne Schritte ausserhalb des Bewusstseins stattfinden können; Welche Wörter hebt der Klient durch Betonung hervor?

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

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

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

### 3. Submodalitäten (Repräsentationsfragen)

Wenn die V/A/K/O/G-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 (Scopefragen)

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. Test it!

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                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | FAKTEN                                                                                                       |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| wahrnehmen                                                                                             | verarbeiten                                                                                                                                                                                                                                                     | beurteilen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | handeln                                                                                                      |
| Was nimmt jemand (sinnesspezifisch) in einer bestimmten Situation wahr?<br><br>die "härtere" Realität" | Welche inneren Prozesse, physischen Reaktionen, aber auch äusseren Handlungen werden durch das Wahrgenommene ausgelöst? Welche Vergleiche stellt jemand an? Welche Erinnerungen, Zukunftsvorstellungen, Assoziationen, Wünsche, Befürchtungen kommen ins Spiel? | Wie interpretiert jemand seine Wahrnehmung? Was für Einstellungen, Regeln leitet er daraus ab? Welches Gewicht, welchen Wahrheitsgehalt gibt er ihnen?<br><br>die "weichere" Realität                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Was tut jemand als Konsequenz seiner Interpretation seiner Wahrnehmungen? Mit welcher Intensität handelt er? |
|                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                 | Gewissheit<br><i>tatsächlich ist<br/>ich weiss</i><br><br>Überzeugung<br><i>sicher<br/>ich bin überzeugt</i><br><br>Glauben<br><i>sehr wahrscheinlich<br/>ich glaube<br/>ich zähle mit ...<br/>ich rechne auf ...<br/>ich erwarte ...<br/>ich sehe das so ..<br/>ich sage mir ...</i><br><br>Meinung<br><i>wahrscheinlich<br/>ich denke mir ...<br/>ich meine<br/>Ich stelle mir vor</i><br><br>Idee<br><i>möglicherweise<br/>vielleicht<br/>könnte<br/>ich kann mir vorstellen</i><br><br>Zweifel<br><i>kaum<br/>mag sein<br/>dürfte</i><br><br>nicht wissen<br><i>keine Ahnung<br/>Ich weiss nicht</i> |                                                                                                              |
| TEST                                                                                                   | OPERATE                                                                                                                                                                                                                                                         | TEST                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | EXIT                                                                                                         |



## "SCHLAUE FRAGEN" (DAS META MODELL)

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



## "HYPNOTALK" (DAS MILTON MODELL)

### 1. EINVERSTÄNDNIS GEWINNEN (YES SET)

|                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>und, aber</i><br><b>Unwiderlegbares, Beobachtbares</b><br>wird ausgesprochen und mit einer<br>Suggestion verknüpft (Yes-Set)                                                                          | <i>Du nickst mit dem Kopf, schaust mich an und beginnst dich zu entspannen</i><br><i>da sitzen wir zwei in diesem Raum, ich spreche, du hörst zu und kannst nicht wirklich wissen, was ich als Nächstes sagen werde und kannst deshalb gespannt sein, welche angenehmen Überraschungen die Zeit hier mit mir für dich bereit hält ...</i>                                                                                                                    |
| <i>während, sobald, bis</i>                                                                                                                                                                              | <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>                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <i>weil, da, zumal; denn; wenn ... dann; machen, bewirken, helfen; das bedeutet, ist</i><br><b>Zwei Ereignisse werden miteinander verknüpft, indem das eine als Ursache des anderen dargestellt wird</b> | <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><br><br><i>dein Atmen wird tiefer und gleichmässiger und das bedeutet: du beginnst, dich mehr und mehr zu entspannen, was letztlich eine Voraussetzung ist zum tiefer und tiefer in Trance gehen ...</i> |
| <i>je ..., desto ...</i>                                                                                                                                                                                 | <i>Je stärker du dich im Moment noch dagegen sträubst, desto leichter wird es dir zum richtigen Zeitpunkt fallen, loszulassen und merken: du kannst dich ganz einfach in eine angenehme Trance fallen lassen ...</i>                                                                                                                                                                                                                                         |

### 2. WIDERSTAND VERMEIDEN & ASSOZIATIONEN WECKEN (KUNSTVOLLE VAGHEIT)

|                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>MODIFIZIERER</b><br><i>können, müssen, sich erlauben, ermöglichen; vielleicht, möglicherweise</i>                                                              | <i>Und deine Gedanken können dich tiefer und tiefer in eine Trance hineinführen</i><br><i>Und mit jedem Atemzug kannst du dich mehr und mehr entspannen</i>                                                                                                                                                             |
| <b>INDIREKTE HANDLUNGS-AUFFORDERUNGEN</b><br>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?</i><br><i>Könnten Sie sich vorstellen, in eine Trance zu gehen ...?</i><br><i>Könnten Sie jetzt die Augen schliessen?</i><br><i>Haben Sie sich auch schon überlegt ...?</i>                                                                                                   |
| <b>ABSTRAKTIONEN/ NOMINALISIERUNGEN/ METAPHERN</b>                                                                                                                | <i>Neue Einsichten und Erkenntnisse werden in Trance möglich</i>                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>VAGE WORTER: ADJEKTIVE &amp; VERBEN</b><br>das Objekt und die näheren Umstände einer Tätigkeit fehlen nicht sinnesspezifisch                                   | <i>und du weisst ...</i><br><i>Du kannst dir vergegenwärtigen ....</i><br><i>Du kannst etwas Bedeutsames lernen</i><br><i>In Trance geht vieles viel leichter</i>                                                                                                                                                       |
| <b>POWERWORTER</b><br><i>absolut, voll und ganz, extrem, genial, super, sackstark, gesund, krass ...</i>                                                          | <i>Du kannst deiner Hand gestatten, sich langsam zu erheben – aus einem unbewussten und aufrichtigen Impuls heraus und dich dabei entspannen, wirklich entspannen und etwas Geniales erleben ...</i>                                                                                                                    |
| <b>TILGUNG</b><br>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, BINSSEN-<br>WAHRHEITEN & ZITATE<br>unklar, wer gemeint ist                                                                                                          | Man kann sich ganz leicht entspannen, wenn man seine Aufmerksamkeit nach innen richtet<br>Es ist etwas Gutes, wenn man sich wundern kann                                                                                                                |
| METAPHERN                                                                                                                                                                            | Nach einem Sturm glätten sich die Wellen ganz von selbst wieder.                                                                                                                                                                                        |
| INDIREKTE FRAGEN<br><i>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> | <i>Ich frage mich, in welchem Arm du zuerst eine zunehmende Leichtigkeit spüren kannst, und wann er ganz langsam beginnt, sich zu heben.</i><br><br><i>Ich weiss nicht, ob du dir bewusst bist, dass du bereits leicht in eine Trance gegangen bist</i> |
| BEKRAFTIGEN                                                                                                                                                                          | Genau so! So ist's richtig; jawohl, ja                                                                                                                                                                                                                  |

### 3. PERSÖNLICHE ÜBERZEUGUNGSKRAFT (SUGGESTIVE SPRACHMUSTER)

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ZEITWÖRTER<br>Zwei Ereignisse werden als zeitliche Abfolge dargestellt<br><i>bevor, während, wenn, seit, nachdem, indem; gleichzeitig, dabei, jetzt</i>                                                                                                                                                                   | Sobald deine Trance beginnt, kannst du bewusst oder unbewusst etwas lernen<br><br>Nachdem du aus der Trance zurückgekommen bist, möchte ich von dir erfahren, was dir geholfen hat, so tief in Trance zu gehen ...-                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| VERÄNDERUNGSWÖRTER<br><i>beginnen, anfangen, aufhören, fortfahren, intensivieren, verstärken; schon, längst, noch, weiter, mehr, tiefer</i>                                                                                                                                                                               | und etwas beginnt sich zu verändern ...<br>... und du kannst anfangen wahrzunehmen, dass ein Teil deines Körpers sich schon längst entspannt hat ...<br>Das ist eine schöne Trance gewesen ...                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| BEWUSSTHEITSWÖRTER<br><i>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.<br>Bist du dir bewusst, dass du in einer Trance warst?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| "ODER"<br>Inklusiv im Sinne einer Auswahl oder exklusiv: entweder/ oder                                                                                                                                                                                                                                                   | Du kannst in eine Trance gehen oder eine unbewusste Erfahrung machen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| ADJEKTIVE ODER ADVERBIEN<br><i>tief, leicht, neugierig; paradoxerweise, interessanterweise, zum Glück</i>                                                                                                                                                                                                                 | Du kannst dich leicht entspannen<br>Dein Arm wird ganz leicht - leichter<br>Interessanterweise geht man am leichtesten in Trance, wenn man etwas gemischte Gefühle dabei hat                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| W-FRAGEN                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Wie tief möchtest du in Trance gehen?<br>Auf welche Art gehst du am leichtesten in Trance?<br>Wo in deinem Körper spürst du schon sich etwas verändern ...?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| BETONUNG UND EINGEBETTETE AUFFORDERUNG<br>einzelne Satzteile mit der Stimme oder mit Gesten so hervorheben, dass sie eine Handlungsaufforderung an den Gesprächspartner ergeben<br><br>oder Verben im Imperativ so in einen Satz hineinschmuggeln, dass man den Gesprächspartner direkt zu einer Handlung auffordern kann | Wenn die Leute jeweils meine Kursunterlagen studiert haben, <b>melden Sie sich sofort zum nächsten Kurs an!</b><br>... wenn man atmet - tief und gleichmässig und .... kann man <b>den Atem bis zu den Zehenspitzen hinuntergehen spüren ...</b><br>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.<br>Richard Bandler hat zu mir gesagt: " <b>Shut the fuck up and go inside!</b> " |
| BEHAUPTUNGEN/ WERTUNGEN/ VERALLGEMEINERUNGEN                                                                                                                                                                                                                                                                              | Die Menschen haben sowohl einen unbewussten als auch einen bewussten Verstand<br>Trance ist etwas vom Gesündesten, was man tun kann ...                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| GEDANKENLESEN                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Ich denke, dass dir jetzt viele Gedanken durch den Kopf gehen, unter anderem auch die Frage, was wohl als nächstes geschehen mag ...                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |



**BESTÄTIGUNGSFRAGEN**

*oder? oder nicht? nicht wahr? ist es nicht so?*

*Nicht wahr, du kannst hier ganz einfach in eine Trance gehen - oder?*

**4. DEN BEWUSSTEN VERSTAND AUSTRICKSEN (VERWIRRUNGSMUSTER)****MEHRDEUTIGE WÖRTER**

Wörter, die gleich oder ähnlich klingen und eine andere Bedeutung haben

*Schlaue fragen*

*schlaue Fragen*

*bewusst sein oder unbewusst sein - das ist hier die Frage!*

**MEHRDEUTIGE SÄTZE**

Es ist nicht klar, worauf sich ein Element des Satzes bezieht

*Ich unterrichte Sie in Trance*

**kann bedeuten:**

*a. ich bin in Trance, während ich unterrichte*

*b. Sie sind in Trance, während ich Sie unterrichte*

*c. das Unterrichtsthema ist Trance*

*Lassen Sie mich in Trance zu Ihnen sprechen*

*Sie können lernen, wie man jemanden in Trance begleitet ...*

*Öffnen Sie sich ganz den angenehmen Tranceempfindungen und Gedanken, die sie wahrnehmen.*

*Ich sehe euch mit Begeisterung arbeiten*

**UBERLAPPENDE SÄTZE**

Es ist nicht klar, wo ein Satz aufhört und der nächste beginnt. Oft muss ein Satz durch eine Beifügung im Nachhinein uminterpretiert werden

*Vielleicht merken Sie, dass Sie hier ganz bequem sitzen - und in Trance gehen - ist gar nicht schwer*

**NEGATIONEN**

um sie zu verstehen, muss man sich eine innere Repräsentation machen; damit ist man bereits unterwegs. Besonders wirksam in Kombination mit eingebetteten Befehlen

*Geh noch nicht so leicht wie nur irgend möglich in eine tiefe Trance, indem du ruhig und gleichmässig atmest! ...*

*Schliess deine Augen nicht zu schnell*

*Schliess deine Augen nicht bevor du bereit bist ....*

*Schliess deine Augen erst, wenn du bereit bist ....*

*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*

**VERWIRRUNGSFRAGEN**

*Denkst du die Lösung kommt eher aus deinem Bewusstsein oder aus deinem Unbewusstsein?*

*Denkst du, du hast ein kooperatives Unbewusstes?*

**SPLITTING (DOUBLE BINDS)**

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



**P/A/R/A/T & S/A/U/B/E/R** (((ronniestyle)))

|                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Positiv</b>                 | Eine Zielformulierung soll aussagen, was jemand erreichen will, nicht was er vermeiden möchte; sie soll also positiv formuliert sein. Zudem sind vergleichende Aussagen zu konkretisieren. generell lohnt es sich, mittels "schlauem Fragen" auszudeutschen, was jemand genau meint, wenn er von seinem Ziel spricht                                                                         |
| <b>Attraktiv</b>               | Nach dem Ziel hinter dem Ziel zu fragen gibt Zielen eine positive Richtung und verstärkt die Veränderungsmotivation.<br>Was wird möglich, wenn jemand sein Ziel erreicht hat? Welche Unannehmlichkeiten vermeidet er, wenn er sein Ziel erreicht? Welche Werte beflügeln ihn? Inwiefern passt es zu ihm? (Sinn, Identität, Werte)                                                            |
| <b>Realistisch</b>             | Wie realistisch ist das Ziel?<br>Was gibt jemandem den Glauben, dass er sein Ziel erreicht?<br>Haben andere dieses Ziel auch schon erreicht? Hat er früher schon Ähnliches geschafft? Wie redet er sich den Erfolg herbei? (Überzeugungen)                                                                                                                                                   |
| <b>Aktiv</b>                   | Ein Ziel ist nur sinnvoll, wenn man es selbst in der Hand hat. Jedem "Sein"- oder "Haben"-Ziel, geht ein "Tun"-Ziel voraus.<br>Was tut, jemand um sein Ziel zu erreichen? Wie kann er seinen Einflussbereich vergrössern? Hat er Alternativen, hat er Wahlmöglichkeiten? Was tut er, wenn Schwierigkeiten auftauchen? (Fähigkeiten, Verhalten)                                               |
| <b>Terminiert</b>              | Um die Veränderung nicht auf den St. Nimmerleinstag zu verschieben, ist es in der Regel sinnvoll, Termine und Meilensteine festzulegen. Damit überprüft man auch, ob jemand für eine Veränderung bereit ist.<br>Bis wann will und kann jemand sein Ziel oder ein Zwischenziel erreicht haben? Wann unternimmt er den ersten Schritt? Was kann er bereits heute tun und erreichen? (Umgebung) |
| <b>Sinnesspezifisch</b>        | Eine sinnesspezifische Repräsentation des Zieles, lässt dieses erlebbar werden.<br>Was sieht, hört, spürt, riecht jemand, wenn er sein Ziel erreicht hat? Woran erkennt er, ob er sich seinem Ziel nähert?                                                                                                                                                                                   |
| <b>Aeusserlich beobachtbar</b> | Wer sich gleichsam von aussen sieht, wenn er sein Ziel erreicht hat, geht ein grösseres Commitment ein.<br>Wie kann ein Aussenstehender erkennen, dass ein Veränderungswilliger sein Ziel erreicht hat? Wie ist die Zielerreichung testbar?                                                                                                                                                  |
| <b>Umgebung</b>                | Verhaltens- und Zustandsveränderungen machen nicht in jeder Situation Sinn. Was könnte als Trigger für ein neues Verhalten, eine neue Reaktionsweise dienen?                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Blockaden</b>               | Welche Blockaden sind zu überwinden? Das können limitierende Glaubenssätze sein oder unangepasste negative Emotionen oder Verhaltensweisen. Wie bei der Zielbeschreibung ist es sinnvoll, hier eine sinnesspezifische Repräsentation abzufragen.                                                                                                                                             |
| <b>Effekte</b>                 | Oft hat der Status Quo Vorteile, die es nach Möglichkeit zu bewahren gilt, insbesondere für das System wichtiger Bezugspersonen. Hier kommen vor allem systemisch-zirkuläre Fragen zum Einsatz.                                                                                                                                                                                              |
| <b>Ressourcen</b>              | Jede Ausnahme, jedes Gegenbeispiel zu einer Blockade kann eine Ressource sein. Auch hier gilt: sinnesspezifische Repräsentation!<br>Wie können allfällige negative Auswirkungen einer Veränderung vermieden werden?                                                                                                                                                                          |



## ZIEL- UND RESSOURCEN-COACHING (((ronniestyle)))

### P/A/R/A/T

#### Positiv, Attraktiv, Realistisch, Aktiv, Terminiert

*Was genau möchtest du?*

*Wozu möchtest du das?*

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

*Worauf musst du verzichten, wenn du dein Ziel nicht erreichst?*

*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?*

### S/A/U/B/E/R

#### Sinnesspezifische Beschreibung des Ziels und der dafür notwendigen Schritte

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

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

*Was siehst du, hörst du, spürst du, riechst du? (REPRÄSENTATIONSFRAGEN)*

*Wie verhältst du dich? (PROZESSFRAGEN)*

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

#### Äusserlich beobachtbar

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

#### Umgebung, Situation bestimmen, in der man das Ziel realisieren, beziehungsweise nicht realisieren will

*Trigger für neues Verhalten, neue Reaktionsweise eruieren*

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

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

*Was lässt dich wissen, wann der richtige Moment für eine andere Reaktionsweise da ist?*

#### Blockade, Problem

*Wo stehst du im Moment an?*

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

*Wie vergegenwärtigst du dir dieses Problem? (REPRÄSENTATIONSFRAGEN)*

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

#### Effekt (Ökologie): Nutzen der gegenwärtigen Situation wird beibehalten - für alle Beteiligten

*Inwiefern könnte deine gegenwärtige Situation - "dein Problem" – für dich (oder andere) nützlich sein?*

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

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

*Wer ist von deiner Veränderung auch betroffen? Wie werden wichtige Bezugspersonen auf deine Veränderung reagieren?*

#### 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?*

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

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

*Wie vergegenwärtigst du dir deine Ressource? (REPRÄSENTATIONSFRAGEN)*

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

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

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



## RESSOURCEN VON A BIS Z (((ronniestyle)))

### 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

*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 wäre ein guter Titel für deine Autobiographie?*

*Wofür möchtest du mal erinnert werden?*

*Was müsste ein Stellvertreter von dir können?*

*Wofür lohnt es sich Einsatz zu zeigen?*

Nach persönlichen Erlebnissen in den unten genannten Bereichen fragen

- ☐ Verhaltensweisen, Gewohnheiten, Fähigkeiten, Talente, Rituale (*Ich kann ...*)
- ☐ Hobbies
- ☐ Wissen, Informationen
- ☐ Charaktereigenschaften (*Ich bin ...*)
- ☐ Widersprüche der Persönlichkeit (*Eigentlich wäre ich ganz anders, aber ich komme so selten dazu.*)
- ☐ Freunde, Sponsoren, Mentoren, Familie, Beziehungen, Bündnisse, Netzwerke, Gruppen, denen man sich zugehörig fühlt
- ☐ Vorbilder, von denen man etwas "modellieren" kann, Helden, die man bewundert
- ☐ Ahnen, Vorfahren (*Ich komme aus einer Verkäuferfamilie.*)
- ☐ Schlüsselerlebnisse (zB. 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
- ☐ Tiere (Haustiere, Krafttiere, mit denen man sich identifizieren kann, zB Okapi, Tiger)
- ☐ Orte, Orte der Kraft (Natur, innerhalb der Wohnung, Lieblingsrestaurants)
- ☐ Objekte, die einem am Herzen liegen (Gitarre, Motorrad, Vase, Kleidungsstück), Talismane, Symbole
- ☐ Besitztümer



- 
- ☐ 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

---

  - ☐ ?

---

## 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.

### WAHRNEHMUNGSFRAGEN (WAHRNEHMEN)

*Was genau hast du erlebt?*

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

*Kannst du mir ein Beispiel erzählen?*

*Wie könnte ein Aussenstehender bemerken, wenn du über diese Ressource verfügst?*

### KOGNITIONSFRAGEN (DENKEN)

*Welche nützlichen Einsichten nimmst du mit von diesem Erlebnis?*

*Was hast du für dich gelernt?*

*Was genau macht das für dich ressourcevoll?*

*Was am meisten?*

*Warum ist das für dich eine Ressource?*

*Was davon ist immer noch lebendig?*

*Was hat es mit dir zu tun?*

*Was macht es bedeutsam für dich?*

*Inwiefern stärkt dich dieses Erlebnis?*

### REPRÄSENTATIONSFRAGEN (FÜHLEN)

*Wie vergegenwärtigst du dir das?*

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

*Welche Bilder, Töne, Stimmen, Düfte, Gefühle tauchen auf?*

*Was siehst du, hörst du, wenn du an dieses Erlebnis zurückdenkst?*

*Was löst das bei dir aus?*

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

### PROZESSFRAGEN (TUN)

*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?*

*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?*

### SCOPEFRAGEN (GENERALISIEREN)

*In welchen Lebensbereichen ist das für dich eine Ressource?*

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

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



## VERÄNDERUNGSPOTENZIAL & POTENZIALWECKERFRAGEN

Mit all den neuen, fundierten Erkenntnissen aus der Neuro- & Sozialpsychologie und den passenden Tools war es noch nie so einfach, Veränderungen, die uns am Herzen liegen, in die Tat umzusetzen. Um's simpel zu machen: Es gibt sechs mögliche Ausgangslagen, wo sinnvolle Veränderung einsetzen kann:

- Menschen machen zuviel von dem, was sie eigentlich nicht möchten.
- Sie machen zu wenig von dem, was sie eigentlich möchten.
- Sie haben nicht wirklich attraktive und beflügelnde Zukunftsvorstellungen oder zu wenig davon.
- Es gibt zuviel Vergangenes, Unangenehmes, das ihnen immer wieder in die Quere kommt.
- Sie wissen nicht, wo einhaken, wenn sie etwas verändern möchten.
- Und schliesslich: eine Veränderung aufrecht zu erhalten ist ein aktiver Prozess. Das wlrld oft unterschätzt.

Um diese Probleme aus der Welt zu schaffen und bereits gut Funktionierendes weiter zu optimieren gibt es NLP.

### EINIGE POTENZIALWECKERFRAGEN

*Gibt es etwas das du zu selten machst?*

*Oder etwas zu häufig? Etwas zu zahm oder etwas zu heftig?*

*Ungestillte Sehnsüchte, wo du nicht weisst, wie du dorthin kommst?*

*Oder Highlights, die du gern häufiger oder gar intensiver erleben möchtest?*

*Worüber hast du dich in letzter Zeit geärgert, was hast du bedauert? Was müsstest du in Zukunft anders machen, um solche Situationen zu vermeiden?*

*Was könntest du heute beginnen, was aufhören, um deine Lebensqualität entscheidend zu verbessern?*

*Wie könntest du anderen am besten dienen?*

*Wenn sich die Menschen in deiner Umgebung von einer Fee drei Veränderungen für dich wünschen könnten, was würden sie sich wohl wünschen?*

*Wenn du all das, das du bereits gut kannst und machst um 10% steigern könntest, was würde dir das ermöglichen?*

*Worauf bist du besonders neugierig, was möchtest du vertieft ergründen?*

*Was ist eine verrückte Idee, die du gerne noch mal ausführen möchtest?*

*Was ist dein nächstes grösseres Ziel? Wohin soll dich NLP noch führen?*

*Wo stehst du manchmal an? Was sind das für Verhaltensweisen, Emotionen, die dich zwischendurch blockieren?*

*Mit wem oder was kannst du deine Erfolge messen?*

*Würden andere hier auch anstehen, oder kennst du jemanden, der hier erfolgreich wäre?*

*Hast du schon alles erreicht, was möglich ist?*

*Was würdest du verändern, wenn du zaubern könntest?*



## DIE NLP-"VERÄNDERUNGSVEHIKEL"

### Einige nützliche Techniken und deren Anwendungsbereiche

Einen grossen Teil dieser nützlichen, vielseitig einsetzbaren Techniken lernst du in den verschiedenen Modulen meiner NLP-PRACTITIONER-Ausbildung handhaben, andere im NLP-MASTER.

Auch wenn du allein schon mit der Anwendung dieser simplen Techniken oft verblüffende Resultate erzielst: Diese Techniken machen allein natürlich noch kein Coaching aus. Aber in den Händen eines gut geschulten NLP Masters, der sie geschickt und adressatengerecht zu verpacken weiss, sind sie Gold wert.

| TECHNIK                                         | WAS? WOZU?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>"Beginner's Luck"-Strategie</b>              | eine nützliche Strategie, um Neues so auf die Reihe zu kriegen, wie man früher schon auf Anhieb erfolgreich war.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>"Behavior Generator" (Verhalten stehlen)</b> | Wer nachahmenswerte Modelle in seinem Umfeld beobachten kann, hat die Möglichkeit mithilfe des Behavior Generators deren Fähigkeiten abzukupfern. Das ist die einfachste Art von Modelling, die wir schon als Kinder beherrschten. Hier finden wir eine einfach durchschlagende Struktur dafür.                                                                                                                                                                 |
| <b>"Chaining" (Anker verketten)</b>             | bietet sich an, wenn eine ungewünschte Emotion da ist und eine Direttissima vom "Seufz" zum "Wow" (zB Swish) den Klienten überfordern würde. Ein Zielzustand kann auch über einzelne Zwischenschritte sukzessiv erreicht werden. So kann man "In die Gänge kommen". Verschiedene Arten von Chainings lassen sich auch im Training oder als Gestaltung einer Coachingsitzung oder generell als veränderungsförderliche Gesprächsdramaturgie hervorragend nutzen. |
| <b>"Change History"</b>                         | Falls eine auffällige emotionale Überreaktion da ist, kann man davon ausgehen, dass mit einem gegenwärtigen Input alte Reaktionsmuster und Erfahrungen reaktiviert werden. Diesen kann man mithilfe eines Change History auf den Grund gehen und sie verändern.<br><br>Change History lässt sich in Kombination mit Future Pacing auch sehr gut anwenden, um neue Reaktionsweisen einzuspielen und zu testen.                                                   |
| <b>"Decision Destroyer/ -Installer"</b>         | Mit dieser Technik kann man bei Bedarf ein neues resourcevolles Schlüsselerlebnis konstruieren und zeitlich vor einem unangenehmen Erlebnis platzieren oder ein Erlebnis konstruieren, das – wenn man es gehabt hätte – eine Superresource abgeben würde.<br><br>RICHARD BANDLER hat hier eine raffinierte Adaption von MILTON ERICKSON'S berühmter "Februarman-Intervention" geschaffen.                                                                       |
| <b>Die Walt Disney Kreativitäts-Strategie</b>   | Wenn man neue Projekte, Standortbestimmungen so aufgleist wie Walt Disney das getan hat, ist man auf Erfolgskurs. Nicht umsonst war seine Maxime: "If you can dream it, you can do it!" Unklare Ziele, mangelnder Durchhaltewille bei der Ausführung oder unerklärliche Selbstsabotage werden so eliminiert.                                                                                                                                                    |
| <b>"Drop-Down-Through"-Technik</b>              | Diese von "Mr. Timeline" TAD JAMES entwickelte Technik eignet sich, wenn emotionale Altlasten einem auf unerklärliche Art immer wieder in die Quere kommen und wenn andere Techniken versagt haben. Sie ist allerdings mit Vor- und Weitsicht anzuwenden.                                                                                                                                                                                                       |



|                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Flexibilitäts-Strategie</b>            | mit verschiedenen Ankern verhilft diese Strategie zu einem mentalen Umschalter, wenn immer man ansteht.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>"Flircination"</b>                     | Mithilfe von NLP kann man nicht nur ressourcenvolle Erfahrungen abrufen, die man bereits einmal gehabt hat, sondern auch neue Ressourcen kreieren. Die "Flircination"-Technik zeigt wie man mithilfe von analogen Ankern sich zB aus den beiden Zuständen "Faszination" und "Flirtlust" einen neuen, sinnvollen Zustand "mischen" kann, der einem unzählige Kommunikationssituationen erleichtern wird.                                                                                                                                                                                                         |
| <b>"Gas geben"</b>                        | Wer verspricht nicht immer wieder, ab sofort sich voll ins Zeug zu legen? Welche inneren Repräsentationen es braucht, um Vorsätze auch tatsächlich lust- und energievoll umzusetzen, eruieren wir mit dieser Technik.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>"Kirchturm Slap"</b>                   | Mit dieser Technik lassen sich einschränkende Glaubenssätze, wenn man diese erst einmal eruiert hat, ein für alle Male eliminieren und in nutzbringendere transformieren. Dabei nutzen wir die für das Unbewusstsein so zentrale Bildersprache, um die Veränderung erlebbar und damit nachhaltig zu machen.                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Der "Kraft &amp; Saft"-Ring</b>        | Mithilfe dieser auf englisch "Circle of Excellence" genannten Technik lassen sich ressourcenvolle Zustände auf Abruf für die verschiedensten Situationen nutzen.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>"Layering"</b>                         | mithilfe dieser Technik lässt sich ein intensiv ressourcenvoller "Performance"-State aus unterschiedlichsten relevanten Einzelressourcen aufbauen.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Magnetische Zukunft</b>                | Man nimmt sich Vieles vor und vergisst es wieder, bevor man es umgesetzt hat. Diese Technik lässt Ziele so intensiv visualisieren und auf der eigenen Zeitlinie verankern, dass Wichtiges nicht mehr aus den Augen verloren gehen kann, da eine unvergessliche Zukunftsvision entstanden ist.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>"Naturdrogen"</b>                      | Angenehme Zustände sind in unseren fünf Sinnen gespeichert, wobei für die meisten Menschen innere Bilder der leichteste Zugang zu intensiven Momenten sind. Hier gehen wir einen etwas anderen Weg, indem wir uns intensive Momente vor allem über die kinästhetischen Submodalitäten wieder zugänglich und gestalt-, respektive intensivierbar machen. Wer das kann, hat ein machtvolleres Werkzeug, das RICHARD BANDLER für seine Neuentwicklung Neuro Hypnotic Repatterning nutzt. Mit solchen Techniken lassen sich Ressourcen dramatisch intensivieren, aber auch negative Gefühlszustände neutralisieren. |
| <b>"Parts Party"</b>                      | eine von VIRGINIA SATIR entwickelte und von RICHARD BANDLER adaptierte Vorgehensweise, um verschiedene Persönlichkeitsanteile idealerweise im Rahmen einer Gruppensitzung auf überraschende und kreative Art miteinander in eine funktionierende Beziehung zu bringen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Perspektivenwechsel (Meta Spiegel)</b> | Der Perspektivenwechsel (auch Positionswechsel genannt) dient dazu, negative Verhaltensschlaufen in Kommunikationssituationen zu durchbrechen. Wenn man sich mit bestimmten Leuten oder einer bestimmten Art von Leuten immer wieder ungewollt im selben Film findet, dann ist ein Perspektivenwechsel angebracht. Oft braucht es nach dem erhellenden Aha-Erlebnis noch andere Techniken, um ein neues Verhaltensmuster einzuspielen.                                                                                                                                                                          |
| <b>"Phobien-Blitzkur"</b>                 | Wenn ein klarer Auslöser zu unerklärlichen, jeglicher Vernunft spottenden Angstreaktionen führt, dann ist diese Technik angebracht.<br><br>Sie lässt sich übrigens auch zweckentfremdet nutzen, wo eine Motivation für längerfristige Projekte vonnöten wäre.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |



|                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>"Re-Imprinting"</b>                | Ähnlich wie beim Change History ist die Ausgangslage eine emotionale Überreaktion, die mit dem gegenwärtigen Anlass eigentlich nicht wirklich etwas zu tun hat. Wenn beim prägenden Erlebnis andere für den Klienten relevante Personen massgeblich beteiligt waren, dann entwickelt sich aus der Change History-Technik ein Re-Imprinting, bei dem nicht nur dem Klienten, sondern auch den anderen Beteiligten Ressourcen gefehlt haben. Dann gilt es ein ganzes System von Bezugspersonen mit Ressourcen auszustatten. Dafür ist das Re-Imprinting geeignet. |
| <b>Ressourcen-Strategie</b>           | Hier konzentriert man sich zum Mobilisieren von benötigten Ressourcen nicht primär auf die entscheidenden Submodalitäten, sondern viel mehr auf die T/OT/E-Elemente. Sinnvollerweise nutzt man für ein intensives, erlebbares Mobilisieren von Ressourcen beide Aspekte: Strategien und Submodalitäten.                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>"Schnee von gestern"</b>           | Wenn einem unangenehme Erlebnisse aus der längst vergangenen oder unmittelbaren Vergangenheit in die Quere kommen, lohnt es sich, diese - wie ein Hund der aus dem Wasser kommt - abzuschütteln, um sich nicht die Gegenwart vermiesen zu lassen. Nicht alles Unangenehme, das wir je erlebt haben, beeinflusst uns in der Gegenwart. Hier liegt die Quelle zur Veränderung mithilfe von einer Kontrastanalyse der Submodalitäten, um dann die "Erfolgsmatrix" copy & paste der "Problemmatrix" überzustülpen.                                                  |
| <b>S/C/O/R/E-Modell</b>               | Veränderung findet durch eine Neugewichtung und ein Neuerleben der drei Bereiche "Ziel", "Blockaden" und "Ressourcen" statt. Das S/C/O/R/E-Modell hilft mittels Raumanker und geschickten Fragen und Interventionen hier Klarheit und Neugewichtungen zu schaffen, die zu neuen Lösungswegen führen.                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>"Six-Step Reframing"</b>           | empfiehlt sich bei Verdacht auf Sekundärgewinn als Notfall-Intervention mit einem eingebauten Oekockeck: Was hat das Problem für einen Nutzen gebracht und wie könnte man den auf eine nützlichere Art bekommen? Das Six-Step-Reframing nutzt den Zugang zum Unbewusstsein.                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>S/O/A/R-Modell</b>                 | Glaubenssätze relativieren sich, wenn wir einen längeren Zeithorizont und andere Perspektiven ins Spiel bringen. Genau das machen wir mit dem S/O/A/R-Modell, um einerseits einschränkende Glaubenssätze zu relativieren, aber auch um Ressourcen zu stärken oder Veränderungspotenzial zu identifizieren.                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>"Swish"</b>                        | Die "Swish"-Technik ist der Klassiker, um ungewünschtes Verhalten zu durchbrechen und mit einem attraktiven Zielbild zu ersetzen. Sie lässt sich generell als Motivations-Strategie oder auch als Future Pacing verwenden.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Das "Teuscher Pralinée"-Muster</b> | Eine Motivationsstrategie, die fetischartig anziehende, unverzüglich zum Handeln führende Vorstellungen nutzt.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Timeline-Techniken</b>             | Die Zeit als vierte Dimension ist schwer vorstellbar. Aber die individuelle Art, wie jeder einzelne aus dieser Not eine Tugend macht und Zeit visualisiert, lässt sich auf vielfältigste Art nutzen, zB für "magnetische" Zukunftsvisionen, zum Finden von Ressourcen, zum Eliminieren von einschränkenden Emotionen und Glaubenssätzen, zum Aufbau einer längerfristigen Motivation für ein Ziel, das man nicht mehr aus den Augen verliert.                                                                                                                   |
| <b>"Tipping Point" Muster</b>         | Die härteste Nuss bei jeglicher Veränderungsarbeit ist, das Commitment, den "Point of no Return" zu finden, wenn der Sinn der Veränderung und auch der Weg dazu klar sind, aber das Engagement dazu noch zu wünschen übrig lässt. Um das zu bewerkstelligen gibt es verschiedenste Techniken, die wir unter dem Begriff "Tipping                                                                                                                                                                                                                                |



|                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                         | Point"-Muster zusammenfassen.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>"Vordergrund/ Hintergrund"</b>       | Eine von ROBERT DILTS entwickelte Technik, um Allergien zu behandeln. Lässt sich auch gut nutzen, wenn Gesprächspartner es immer wieder schaffen, bei uns Push-buttons zu drücken und uns nullkommaplötzlich auf 180 zu bringen.                                                                                                                                                                |
| <b>"Visual Squash"</b>                  | "Es wohnen ach zwei Seelen in meiner Brust". Wenn man sich zwischen zwei Polen hin und hergerissen fühlt und beides immer nur mit halbem Herzen tut, dann ist es höchste Zeit für einen "Visual Squash", um die nötige Kongruenz zu erzeugen.                                                                                                                                                   |
| <b>"Wertewandel"</b>                    | Menschen sagen immer wieder, sie müssten ihre Prioritäten neu setzen. Doch was die Vernunft entscheidet und was mit den erlebbaren Vorstellungen verbunden ist, mit dem sich auch das Unbewusstsein identifizieren kann, liegt oft Lichtjahre auseinander. Hier suchen wir Vorstellungen, die man nicht irgendwo aufschreiben muss, sondern solche, die im Alltag gegenwärtig und wirksam sind. |
| <b>"Zukunftsbrücke" (Future Pacing)</b> | soll neues Verhalten, neue Reaktionsweisen mit einer zukünftigen Situation verknüpfen, so dass diese selber zum Auslöser des Besseren wird.                                                                                                                                                                                                                                                     |

Wie diese Techniken genau funktionieren, findest du im NLP WIZZARD in der neu eingerichteten NLP HELPZONE auf unserer Website [www.nlp-institut.ch](http://www.nlp-institut.ch). Dort sind diese nützlichen Veränderungsvehikel knapp und klar beschrieben wie ein Jamie Oliver Kochrezept. NLP-Versierte nutzen diese Zusammenstellung als Spick, wie die Abläufe funktionieren, und besonders Experimentierfreudige finden Neues zum Ausprobieren.



## 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**

Hat als junger Graduate-Student an der Universität von Santa Cruz herausgefunden, dass er durch den intensiven Umgang mit herausragenden Persönlichkeiten wie FRITZ PERLS, VIRGINA 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 Modelling und als Resultat davon schliesslich NLP als ein kohärentes Kommunikations- und Veränderungsmodell entstanden.

**BANDLER, RICHARD**

Und das muss schon gesagt werden: RICHARD BANDLER ist eine der beeindruckendsten, genialsten und inspirierendsten Persönlichkeiten, die mir je über den Weg gelaufen sind. Etwas vom Wichtigsten, was ich von ihm gelernt habe, ist, ein Problem von der höchstmöglichen Abstraktionsebene anzugehen. Von da eröffnen sich die innovativsten Vorgehensweisen und konsequenterweise "OPEN NLP". Denn es wäre völlig verfehlt anzunehmen, dass er und JOHN GRINDER oder allenfalls ROBERT DILTS die einzigen wären, die auf der Basis des vorhandenen NLP neue Ideen, Modelle und Interventionen entwickeln könnten. Mittlerweile gibt es weltweit viele kluge Köpfe, die das bestehende NLP mit eigenen Beiträgen modifiziert und bereichert haben.

Englischer Universalgelehrter, der als Anthropologe, Kybernetiker, Kultur- und Verhaltensforscher an der Universität von Santa Cruz RICHARD BANDLER und JOHN GRINDER zu ihren Forschungen ermuntert und sie dabei unterstützt hat. Auf ihn geht das Modell der neurologischen Ebenen des Lernens und der Veränderung zurück.

**BATESON, GREGORY**

Lektüreempfehlung: GREGORY BATESON, "Ökologie des Geistes"

Chunking heisst eine Erfahrung einer abstrakteren Ebene zuordnen oder in Bestandteile zerlegen und durch das Herumturnen auf verschiedenen Abstraktionsebenen einschränkende Glaubenssätze dekonstruieren und durch nützlichere zu ersetzen.

**chunking**

"Chunking Up": auf eine allgemeinere, höhere Abstraktionsebene gehen, indem man Horizont erweiternde Glaubenssätze über die geäusserte Glaubenssätze bildet oder Überbegriffe in die geäusserten Glaubenssätze einführt. Fragen: *Wofür ist das ein Beispiel? Was für eine Absicht verfolgst du damit?*

"Chunking Down": konkreter, spezifischer werden, indem man Unterbegriffe, W-Fragen oder unterscheidende Adjektive benutzt. Frage: *Kannst du mir ein Beispiel nennen?*

"Chunking Sideways": andere Beispiele für die gleiche Information suchen, oder Metaphern, oder den Zeithorizont erweitern. Frage: *Was wäre ein anderes Beispiel für das gleiche?*

Chunking ist ein wesentlicher Aspekt der "Sleight of Mouth"-Muster, mit deren Hilfe sich einschränkende Glaubenssätze pulverisieren lassen.

RICHARD BANDLER'S Weiterentwicklung des NLP, das auf der experimentellen Hypnose basierend als wesentliche Schwerpunkte intensiv mit Trancephänomenen arbeitet, Erfolgs-Strategien von Grund auf neu entwirft und oft mit Hilfe von Gruppen installiert. Dabei stehen kinästhetische und auditive Strategien stärker im Vordergrund als visuelle, auf denen viele NLP-Techniken beruhen. Im Unterschied zum klassischen NLP, das man sich "bottom up" durch Üben einzelner Minibau-Steine aneignet, arbeitet man im DHE "top down" mit sogenannten "Kompakt-Tools", wo viel implizites Lernen stattfindet und der Lernprozess dementsprechend beschleunigt wird. Seltsamerweise sind diese Neuerungen von vielen NLP'lern viel zu wenig zur Kenntnis genommen worden. Selbstverständlich profitieren Sie am NLP INSTITUT ZÜRICH von einem NLP auf dem neuesten Entwicklungsstand.

**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, S/C/O/R/E-Modell, Neurologische Ebenen,

**DILTS, ROBERT**



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

Disney Strategie etc. Arbeitet sehr gern mit Raumankern und ist einer der fleissigsten Bücherschreiber 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.

Der NLP-Dachverband der deutschsprachigen Länder, der unabhängig von RICHARD BANDLER eigene Richtlinien und Anforderungen für die einzelnen Ausbildungsstufen erarbeitet hat und auch für einen etwas anderen, "seriöseren" Stil von NLP steht. Was nicht zwingend effektiver heisst!

**DVNLP**

Genialer Hypnotherapeut, an dessen Maxime "there is no theory like no theory" sich neben BANDLER und GRINDER viele seiner Studenten die Zähne ausbissen, wenn sie 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.**

Lektüreempfehlung: JAY HALEY, "Die Psychotherapie von Milton H. Erickson"

Es gibt vier Arten von Hypnose: 1. die Bühnenhypnose, wo ein Show-hypnotiseur mit besonders leicht hypnotisierbaren Kandidaten diverse Trancephänomene auf unterhaltsame Art demonstriert, 2. die klinische Hypnose, die von Therapeuten zur Heilung von vielfältigsten Symptomen erfolgreich angewandt wird, 3. die konversationelle Hypnose, was einerseits den spezifischen, von Milton H. Erickson entwickelten Hypnosestil meint, aber auch dessen Anwendung in vielfältigsten Alltagssituationen wie Coaching, Führung, Verkauf, Training, wo wirksame Überzeugungsarbeit gefragt ist. Und 4. die experimentelle Hypnose, die im Gegensatz zur klinischen Hypnose nicht problemorientiert ist, sondern darauf abzielt, unentdeckte Ressourcen freizulegen oder gar neue zu kreieren. Hier geht es grundsätzlich einfach darum, herauszufinden, welche Fähigkeiten ein Mensch mittels Trance mobilisieren kann.

**Experimentelle  
Hypnose**

Man hört und liest immer wieder: NLP ist durch das Modellieren herausragender Fähigkeiten entstanden. Doch das ist nur die halbe Wahrheit. Mindestens so entscheidend für die Entwicklung von NLP und RICHARD BANDLER's neuere Weiterentwicklungen DESIGN HUMAN ENGINEERING und NEURO-HYPNOTIC REPATTERNING war und ist die experimentelle Hypnose, die auch die NLP-Pioniere intensiv praktizierten.

Am NLP INSTITUT ZÜRICH praktizieren wir vorwiegend die EXPERIMENTELLE und KONVERSATIONELLE HYPNOSE. Wer sich in diesen Bereichen schlau machen möchte, ist in der Tat hier am richtigen Ort gelandet.

ein anderes Wort für die NLP-Techniken und deren Ablauf. So gibt es das Swish-Format, das Metaspiegel-Format, das Six-Step-Reframing-Format etc. Ich spreche allerdings lieber von "Veränderungsvehikel". Einsteigen bitte!

**Format**

Kursempfehlung: eine Fülle klassischer und allerneuester NLP-Veränderungsvehikel lernen Sie in CHANGE NOW kennen und nutzen.

im Geist eine zukünftige Situation erleben, um neue Verhaltensweisen mental zu üben und mit dem zu erwartenden Kontext zu verknüpfen. Eine Form des Ankerns. Im Mentaltraining ist das DIE zentrale Technik. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, ein Future Pacing so zu gestalten, dass es den Denk- und Verhaltensmustern des Klienten optimal entspricht. Future Pacing kommt in unterschiedlicher Form in allen meinen Kursen vor.

**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

**GRINDER, JOHN**



den achziger 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.

Generalisierungen über Ursachen und Bedeutungen – betreffend die Welt um uns, unsere Identität, unsere Fähigkeiten, unser Verhalten. Glaubenssätze lenken unsere Aufmerksamkeit in bestimmte Richtungen und interpretieren unsere Wahrnehmungen, indem sie diese mit unseren Wertvorstellungen verknüpfen. Sie wirken wie selbst erfüllende Prophezeiungen, das kann je nach Glaubenssatz förderlich, aber auch hinderlich sein. Einschränkende Glaubenssätze sind sehr resistent gegen logische Argumente. Als wirkungsvolles Mittel gegen einschränkende Glaubenssätze haben sich die "Sleight of Mouth"-Muster, aber auch verschiedene Formate wie beispielsweise der "Kirchturm Slap" oder der "Bullshit Exorziser" erwiesen.

Lektüreempfehlung: ROBERT DILTS, "Magie der Sprache"

Kursempfehlung: TALKER ONE, TWO, THREE und DER HYPNOKOMMUNIKATOR

### **Glaubenssatz**

Wie wir uns selbst wahrnehmen; unser Selbstbild, das auch unsere Glaubenssätze, Fähigkeiten, Verhaltensweisen zu einem kohärenten System organisiert. Für eine Charakterisierung des Selbstbilds bieten sich oft, Metaphern, Symbole, Krafttiere etc an.

### **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, die zusammen ein wirkungsvoll geschnürtes Veränderungs-paket ergeben.

### **Intervention**

Kursempfehlung: DER HYPNOKOMMUNIKATOR

die Fähigkeit, die unbewussten, nonverbalen Signale 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**

Kursempfehlung: COACHYOURPARTNER

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. Für volle Motivation und überzeugendes Auftreten ist ein voll kongruenter Zustand Voraussetzung. In der Fernsehserie "Lie to me" kann man auf unterhaltsame Art mitbekommen, an welchen nonverbalen Signalen man Menschen beim Lügen ertappen kann.

### **Kongruenz/ Inkongruenz**

Literaturempfehlung: PAUL EKMAN, "Weshalb Lügen kurze Beine haben"

Kursempfehlung: TEST IT und DER HYPNOKOMMUNIKATOR

Situation, Umfeld, in der eine bestimmte Denk- und Verhaltensweise sich bemerkbar macht

### **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 Marker**

Der von MILTON ERICKSON entwickelte indirekte, permissive und suggestive Sprachstil, mit dem er die verschiedensten Menschen in Trance führen konnte. RICHARD BANDLER und JOHN GRINDER haben daraus ihr MILTON MODELL entwickelt. Diese Art von Sprachgebrauch lässt sich erstaunlicherweise auch in Alltagskonversationen für jegliche Art von Überzeugungsarbeit hervorragend und erfolgreich nutzen.

### **Konversationshypnose**



Kursempfehlung: COACHYOURPARTNER, BUSINESS & VERKAUFS-  
HYPNOSE, SPINNER und DER HYPNOKOMMUNIKATOR

die Massstäbe, aufgrund derer jemand eine Entscheidung trifft oder ein Urteil fällt. Darüber stehen Grundwerte, die ein Individuum in all seinem Tun lenken, zB Einfachheit, Sicherheit, Sparsamkeit. Kriterien sind im unterschied zu werten, die mit starken Emotionen verbunden sind, eher vernunftgesteuert

**Kriterien**

was Werte und Kriterien für jemanden bedeuten, an welche konkreten Erlebnisse er in diesem Zusammenhang denkt,

**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 und das man für einen sogenannten transderivale Suchprozess zur Aufdecken eines ursächlichen Prägeerlebnisses nutzt. Hinweis auf das Leitsystem geben die Augensuchmuster

**Leitsystem**

Immer wieder hört man die besorgte, aber auch etwas nervige Frage: Ja, ist denn NLP nicht manipulativ?

**Manipulation**

Manipulieren ist ein vitales Urbedürfnis des Menschen. Das kann man spielerisch, liebevoll, mit Charme, ja erotisch machen oder plump, grob und rücksichtslos. Die einzige Möglichkeit, sich vor ungewünschter Manipulation zu schützen ist: sich damit vertraut machen, wie Manipulation funktioniert. Und ja klar: NLP ist wirksam, weil es auch liebevoll und kreativ manipulativ ist. Manche Leute muss man eben zu ihrem Glück zwingen oder zumindest überlisten ;-)

Kursempfehlung: REGELN – NACH WESSEN PFEIFE TANZEN SIE?

Meine Weiterentwicklung des Meta-Modells, das Fragen konsequent nach deren Wirkung sortiert und mit 6 Fragearten arbeitet: Wahrnehmungs-, Kognitions-, Repräsentations-, Prozess-, Scope- und Dekonstruktionsfragen, wobei es auch eine XXL-Version gibt. Dort komme ich auf 12 Fragearten. Mehr brauchen Sie nun wirklich nicht, um mit Herz, Witz und Grütl Ihr Überzeugungsnetz zu spinnen.

**mapping out/  
outmapping**

Lektüreempfehlung: "Schlaue Fragen – Neues zum Meta Modell der Sprache" (Download auf meiner Website)  
Kursempfehlung: TALKER ONE, TWO, THREE

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. 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, verzerrte und verallgemeinerte Fülle von Informationen, die die Sinneskanäle aufgenommen haben, wieder zugänglich, um die bewussten Wahlmöglichkeiten zu erweitern.

**Meta Modell  
(Schlaue Fragen)**

Gewohnheitsmässige Denk- und Verhaltensmuster, die steuern, wie wir uns im Leben orientieren, wie wir unsere Erfahrungen strukturieren und mit welcher Intensität wir uns durchs Leben bewegen zB.: hin zu/ weg von, intern/ extern, selbst/ andere, proaktiv/ reaktiv, intime/ through-time, Prozeduren/ Optionen, match/ mismatch 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. Aber auch in Führung, Verkauf, Personalrekrutierung ist die Kenntnis der Metaprogramme von unschätzbarem Wert.

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

Lektüreempfehlung: SHELLE ROSE CHARVET, "Wort sei Dank"  
Kursempfehlung: NLP BUSINESS TRAINING & -COACHING 2012, DER HYPNOKOMMUNIKATOR

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**



Lektüreempfehlung: GEORGE LAKOFF & MARK JOHNSON, "Leben in Metaphern"  
Kursempfehlung: SPINNER

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.

Lektüreempfehlung: HYPNOTALK & SCHLAUE FRAGEN (Download auf meiner Website)  
Kursempfehlung: TALKER ONE

**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-Ausbildungen vermittelt.

**Nested Loops**

Lektüreempfehlung: STEPHEN & CAROL LANKTON, "Geschichten mit Zauberkraft"  
Kursempfehlung: DER BÜHNENTIGER, SPINNER

eine hierarchische Gliederung verschiedener Ebenen des Lernens und der Veränderung, die ROBERT DILTS in Anlehnung an GREGORY BATESON's Lern-Modell entwickelt hat:

**Neuro-Logische Ebenen**

- Spiritualität, Vision, Sinn
- Zugehörigkeit
- Identität
- Werte & Glaubenssätze
- Fähigkeiten
- Verhalten
- Umfeld

NHR ist nach dem Design Human Engineering eine weitere Neuentwicklung von RICHARD BANDLER, wo er vorwiegend mit kinästhetischen Submodalitäten arbeitet und die den Menschen inhärente Fähigkeit, Maschinen für verschiedenste Zwecke zu erfinden als mentalen Power für kreative Problemlösungen nutzt.

**Neurohypnotic  
Repatterning - NHR**

Lektüreempfehlung: Interviews von RONALD AMSLER mit RICHARD BANDLER, "Road to Freedom" und "Wenn es unmöglich ist, dann machen wir es eben hypnotisch" (Download auf meiner Website)  
DVD-Empfehlung: RICHARD BANDLER, "Welcome to Reality" (erhältlich bei [www.vcr.de](http://www.vcr.de))

Oft haben Verhaltensweisen, Einstellungen, Reaktionsmuster, die man verändern möchte, bisher einen nützlichen Zweck erfüllt, sei das für den veränderungswilligen Klienten oder für sein Umfeld. Wird diesem sogenannten Sekundärgewinn durch die Veränderung nicht Rechnung getragen, ist ein Rückfall ins alte Muster vorprogrammiert. Eine in diesem Sinn ökologische Veränderung wirkt schnell und nachhaltig, weil sie keine Folgeprobleme oder innere Konflikte produziert. Das "Six-Step-Reframing" ist eine Technik, die für den oft unbewussten Sekundärgewinn eines ungewünschten Verhaltens passende alternative Verhaltensweisen entwickeln lässt.

**Ökologische  
Veränderung**

"Open NLP" ist etwas, das RICHARD BANDLER, wenn man ihn genau beobachtet, zwar praktiziert, aber nie so genannt hat. In den 20 Jahren, seit ich Richard kenne, hat er mich immer wieder mit kreativen, neuen Techniken verblüfft, die sich basierend auf der NLP-Philosophie und – Methodik eigentlich logisch ergeben. Aber man muss zuerst einmal auf die Idee kommen. Und mit DHE und NHR hat er auch vor der NLP-DNA nicht Halt gemacht und dank neuer Axiome auch die Methodik selber weiterentwickelt. Er hat dazu mal gesagt: "Was immer mir jemand beigebracht hat, habe ich versucht weiter zu entwickeln. Denn ich denke,

**"Open NLP"**



das ist das grösste Kompliment." Das ist doch eine Herausforderung, die jeden NLP'ler reizen müsste, dem gutes und innovatives NLP am Herzen liegt.

Kursempfehlung: PLANET PARTY oder MODELER, COACH & TRAINER, wo Sie Innovationsstrategien für generatives NLP kennenlernen

Das, was bei bestimmten Handlungen "herauskommt". Synonyme: Resultat, Ziel, Erfolg. Zur Formulierung von "Outcomes" sind bestimmte Kriterien zu berücksichtigen, die ich unter dem Akronym P/A/R/A/T & S/A/U/B/E/R zusammengestellt habe. Im NLP bewegt man sich immer auf Ziele zu, indem man die nötigen Ressourcen identifiziert und mobilisiert und/ oder Blockaden beseitigt. Aber noch wichtiger als die Fixation auf Ziele ist die grundsätzliche Vorwärts- und Aufwärts-Richtung, die man einschlägt.

### **Outcome**

"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**

Was macht eine Auster, wenn sie verletzt ist? Sie bildet eine Perle! Immer auf der Suche, was schnell, einfach und nachhaltig funktioniert habe ich im Laufe der Jahre das P/E/AR/L-Modell entwickelt. Mittels einem minimalen Set an schlaun Fragen und mit einer geschickten Dramaturgie geeigneter Veränderungsvehikel nützen wir mit dem P/E/AR/L-Modell all das, was sich als Change-Booster bewährt hat. Kursempfehlung: DER HYPNOKOMMUNIKATOR

### **Das P/E/AR/L-Modell**

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**

Lektüreempfehlung: RICHARD BANDLER, "Gestalttherapie in Aktion"

Ein in der Körperhaltung verankerter und für den aufmerksamen NLP-Anwender erkennbarer innerer Zustand. Neben dem jeweils typischen Sprachgebrauch und den internen Prozessen ein wesentliches Zustandsmerkmal, an dem sich der gewieft NLPler durch sorgfältiges Kalibrieren orientiert.

### **Physiologie**

Lektüreempfehlung: PETER COLLETT, "Ich sehe was, was du nicht sagst"

Kursempfehlung: TEST IT

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**

Vorannahmen sind sprachlich geschickt verpackte Behauptungen, die oft stillschweigend vorausgesetzt und nicht in Frage gestellt werden. Sie können sowohl Probleme zementieren, als auch zur Problemlösung eingesetzt werden. Linguisten unterscheiden verschiedene Klassen von Präsuppositionen und haben zahlreiche typische Satzstrukturen identifiziert, die dem Erkennen und geschickten Einsatz dieser äusserst wirksamen Sprachmuster dienen. Weil sie so beiläufig und unbemerkt geschehen, spielen Präsuppositionen eine wichtige Rolle bei beabsichtigten und unbeabsichtigten Tranceinduktionen.

### **Präsuppositionen (Vorannahmen)**

Das Wort wird auch noch in einem anderen Sinn verwendet und meint die NLP-Philosophie, die du in diesem SURVIVAL KIT auf Seite 3 findest und die die Grundlage von jeglichem nlp-gemässen Handeln ist.

Bezeichnet den aktiven Aufbau einer Vertrauensbeziehung mit dem Gesprächspartner, indem man seine verbalen und nonverbalen Eigenheiten beobachtet und spiegelt. Dabei unterscheidet man das "Pacing", das Einsteigen in sein Weltmodell vom "Leading", wenn man ausgehend von seinem Weltmodell neue Handlungsoptionen und Einsichten eröffnet.

### **Rapport**



Mit den NLP-Reframing-Techniken (Visual Squash, Six-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).

Lektüreempfehlung: RICHARD BANDLER & JOHN GRINDER, "Reframing"

Kursempfehlung: CHANGE NOW, TALKER TWO, TALKER THREE, DER HYPNOKOMMUNIKATOR

## **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 V/A/K/O/G. Man spricht auch von Repräsentationsmodalitäten oder Repräsentationskanälen.

## **Repräsentations- systeme**

Das Potenzial an früheren Erfolgen, Talenten, Fähigkeiten, Überzeugungen oder äusseren Hilfsmittel, die jemand in anderen Situationen hat oder hatte. NLP geht von der optimistischen Überzeugung aus, dass jeder über all die Ressourcen verfügt, die er braucht, um seine Ziele zu erreichen. Er muss sie sich lediglich verfügbar machen.

## **Ressource**

Mit diesem Signet markiere ich selber entwickelte Modelle und Formate. Das ist nicht (nur) Eitelkeit, sondern soll transparent machen, wo meine Modelle und Formate vom konventionellen NLP abweichen. Mein Ziel ist dabei immer, NLP so einfach wie möglich und zufällig Wirksames verlässlich wirksamer zu machen.

## **((ronniestyle)))**

Erfolgreiche und äusserst innovative Familientherapeutin, die von RICHARD BANDLER und JOHN GRINDER modelliert wurde. Resultate dieses Modellings: zB. Meta Modell, Repräsentationssysteme.

Empfohlene Lektüre: RICHARD BANDLER & JOHN GRINDER, "Mit Familien reden"

## **SATIR, VIRGINA**

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

Kursempfehlungen: TEST IT und DER HYPNOKOMMUNIKATOR

## **S/C/O/R/E**

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 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**



Die ultimative Schlag- & Schalkfertigkeit. Ein Set von ca. 20 verschiedenen Sprachmustern, mit deren Hilfe man einschränkende Glaubenssätze konversationell aus den Angeln heben kann. Auch hierzu gibt es ein (((ronniestyle)))-Modell.

### ***Sleight of Mouth Muster***

Lektüreempfehlung: ROBERT DILTS, "Magie der Sprache"  
Kursempfehlung: TALKER TWO & THREE und DER HYPNOKOMMUNIKATOR

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. 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.

### ***S/O/A/R***

LUKAS DERKS hat mit seinem sozialen Panorama einen höchst innovativen Beitrag zur Weiterentwicklung des NLP geleistet. Wie vergewärtigt man sich unterstützende, aber auch schwierige Beziehungen zu einem oder vielen Individuen und wie kann man gestaltend darauf Einfluss nehmen? Was Bert Hellinger mit dem Aufstellen sozialer Systeme bewerkstelligt, macht LUKAS DERKS simpel, plausibel und effektiv mit der raffinierten Anwendung von Submodalitäten.

### ***soziales Panorama***

Lektüreempfehlung: LUKAS DERKS, "Das Spiel sozialer Beziehungen – NLP und die Struktur zwischenmenschlicher Erfahrung"  
Kursempfehlung: COACHYOURPARTNER und NLP BUSINESS TRAINING & COACHING

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***

Lektüreempfehlung: RICHARD BANDLER, JOHN GRINDER, ROBERT DILTS, "NLP Volume I"  
Kursempfehlung: TEST IT

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***

Lektüreempfehlung: RICHARD BANDLER, "Veränderung der subjektiven Wahrnehmung"  
Kursempfehlung: COACHYOURSELF, STOPPER/ STARTER, CHANGE NOW, PLANET PARTY

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***

Menschen ordnen Ereignissen aus der Vergangenheit und der Zukunft Orte in einem imaginären Raum zu, die in der Regel alle auf einer Linie liegen. Diese Zuordnung geschieht meist unbewusst und muss, will man sie gezielt nutzen, zuerst aufgedeckt werden. Man unterscheidet die visuelle Zeitlinie, die lediglich imaginiert wird, von einer kinästhetischen Zeitlinie, die man im Raum ausbreitet und auf und neben der man sich physisch bewegt. Im NLP benutzt man eine Reihe von effektvollen Timeline-Techniken, um mit einer grossen Vielfalt von Veränderungsanliegen zu arbeiten.

### ***Timeline (Zeitlinie)***



Lektüreempfehlung: TAD JAMES, "Timeline"  
 Kursempfehlung: COACHYOURSELF und DER HYPNOKOMMUNIKATOR

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

**T/O/T/E**

Noch besser ist wenn die T/O/T/E zu Test-Operate-Test-Evolve wird.

Kursempfehlung: TEST IT

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**

Lektüreempfehlung: RICHARD BANDLER, "Guide to Tranceformation"  
 Kursempfehlung: TALKER ONE, TWO, THREE und DER HYPNOKOMMUNIKATOR

Phänomene wie beispielsweise Zeitverzerrung, Schmerzunempfindlichkeit, intensives Vergegenwärtigen von vergangenen oder zukünftigen Erlebnissen, automatische Bewegungsabläufe, Amnesie, Hypermnese, Identifikation mit anderen etc. Trancephänomene können sowohl die Ursache von Problemen wie auch von Lösungen sein.

**Trancephänomene**

Kursempfehlung: DER HYPNOKOMMUNIKATOR

Transderivale Suche 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".

**transderivale Suche**

von einem Sinneskanal in den anderen führen – Pacing & Leading. Wenn jemand beispielsweise Mühe hat, sich Bilder zu machen, startet man mit dem Sinneskanal, in dem er sich am meisten zuhause fühlt, und versucht dann Zugang zu einer bildlichen Beschreibung zu finden. Das könnte beispielsweise wichtig sein, wenn man einen Swish durchführen möchte.

**überlappen**

wenn man Sätze umformuliert, um die Prädikate dem jeweils bevorzugten Repräsentationssystem des Gesprächspartners anzupassen. Man sagt inhaltlich das Gleiche, aber benutzt unterschiedliche Sinnesprädikate.

**übersetzen**

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 Rapports und auch eine sehr effektive Intervention.

**utilisieren  
(nutzen, gebrauchen)**

Damit meint man die Kombination von Sinneseindrücken, die jeder Erfahrung zugrunde liegt: Visuell (sehen), Auditiv (hören), Kinästhetisch (spüren, fühlen), Olfaktorisch (riechen), Gustatorisch (schmecken)

**V/A/K/O/G**

ein anderer Blickwinkel. 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. Natürlich spricht nichts dagegen noch weitere Blickwinkel in Betracht zu ziehen. Ich arbeite gern mit dem archimedischen Punkt, dem Ort, von dem aus sich "die Welt aus den Angeln heben" lässt.

**Wahrnehmungsperspektive oder -position**

was wir für wichtig erachten und was unser Handeln steuert. Werte sind Nominalisierungen wie "Freiheit", "Erfolg", "Selbstverwirklichung", "Gerechtigkeit", "Sicherheit" etc. Zusammen mit Glaubenssätzen, die im

**Werte**



Gründe die Regeln zur Umsetzung der Werte sind, bilden sie individuelle Weltmodelle. Das geschickte Utilisieren von Werten und Glaubenssätzen ist oft der Knackpunkt für erfolgreiche Veränderung.

darunter versteht man, dass Äusserungen - insbesondere Ziele - klar, spezifisch und eindeutig formuliert sein sollen, dh. Tilgungen, Verallgemeinerungen und Verzerrung sind hinterfragt. Die entsprechenden Fragen sind in meinem P/A/R/A/T & S/A/U/B/E/R-Modell eingebaut.

### ***Wohlformuliertheitskriterien***

Die für unterschiedliche Zustände unterscheidbaren Merkmale

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

**L**inguistik: Werte, Glaubenssätze, innerer Dialog, Schlüsselwörter & Formulierungen, Metaphern;

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

Das sind einerseits die für die jeweiligen Zustände entscheidenden Elemente. Es sind aber auch die Hebel der Veränderung. Wenn ich die Zustandsmerkmale verändere, dann verändere ich die Zustände.

### ***Zustandsmerkmale***



## VORAUSSETZUNG ZUR ZERTIFIZIERUNG

Wir zertifizieren unsere NLP- PRACTITIONER und NLP-MASTER-Ausbildungen 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 kannst du bei uns punkto Zertifizierung auf Nummer sicher gehen. Das heisst unter anderem für uns, dass die NLP-PRACTITIONER-, die NLP-MASTER-Ausbildung je mindestens 18 Tage dauern.

### VORAUSSETZUNG FÜR DIE ZERTIFIZIERUNG ZUM NLP-PRACTITIONER

aktive Teilnahme am Kurs und bis zum Ende des TEST IT Moduls **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 metamodelmässig 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). Beispiele dafür gibt es auf meiner Website oder auf dem kleinen Flyer "Was würden Sie verändern?"

**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.

Bitte Kopien der Hausaufgaben aufbewahren und alle mit Namen versehen!

### 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. 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 S/C/O/R/E-Modell, Zielbestimmung P/A/R/A/T & S/A/U/B/E/R, "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). Beispiele dafür gibt es auf meiner Website oder auf dem kleinen Flyer "Was würden Sie verändern?"

**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.

Bitte Kopien der Hausaufgaben aufbewahren und alle mit Namen versehen!



## VORAUSSETZUNG FÜR DIE ZERTIFIZIERUNG ZUM COACH & TRAINER

Ein Coach ist immer auch ein Trainer, der seine Klienten und Partner darin trainiert, mehr und besseren Gebrauch von ihren Ressourcen zu machen. Umgekehrt wird ein NLP-geschulter Trainer seine Kursteilnehmer immer auch individuell coachen und sei's auch nur mit Minicoaching-Sequenzen zwischen Tür und Angel, um die bestmögliche Umsetzung des Gelernten voranzutreiben. Die Gemeinsamkeiten zwischen Coach und Trainer sind definitiv grösser als die Unterschiede. Unterschiede gibt's natürlich auch: Der Coach individualisiert, der Trainer generalisiert, aber genau diese situative Flexibilität zeichnet den guten Coach und guten Trainer aus und das trainierst du hier.

Unsere COACH- & TRAINER-Ausbildung besteht zur Zeit aus den folgenden fünf Modulen, die in beliebiger Reihenfolge besucht werden können:

DER BÜHNENTIGER

SPINNER

SOULTRAIN - DAS ABC DER EMOTIONEN

REGELN - NACH WESSEN PFEIFE TANZEN SIE?

MODELER, COACH & TRAINER

Zusätzlich zu diesen fünf Modulen gibt es für Absolventen meiner NLP-PRACTITIONER, NLP-MASTER und COACH & TRAINER-Ausbildung ein spezielles COACH- & TRAINER MENTORING PROGRAMM. (Mehr dazu auf meiner Website oder im persönlichen Gespräch)

Zudem empfehle ich jedem, der sich eine selbständige Geschäftstätigkeit aufbauen möchte, unseren Marketing-Strategie-Workshop DER TRUMPF IM SACK, wo wir für jeden Teilnehmer originelle, zu ihm passende, erfolgversprechende Marketing- und Werbemaassnahmen 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 DER BÜHNENTIGER die ideale Vorbereitung - kann als NLP-Trainer der Society zertifiziert werden. CHARISMA ENHANCEMENT findet jeweils ende Januar/ anfang Februar in Florida statt.

Wer sich als bei uns als COACH & TRAINER zertifizieren lassen möchte, beherrscht die klassischen NLP-Techniken und Modelle so, dass er sie jederzeit vordemonstrieren und vermitteln kann. Es empfiehlt sich, zumindest den Practitionerkurs als Repetierer ein zweites Mal und/ oder eine Reihe von "OPEN NLP"- oder NLP-BUSINESS-Seminaren besucht zu haben.

verschiedene gezielte Hausaufgaben während dem Kurs sowie Präsentations- und Assistenzaufgaben im Rahmen unserer Ausbildungen mindestens 7 Stunden

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)

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

**schriftliches Kurskonzept** inklusive Kursausschreibung und Marketingkonzept

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

Ich setze alles daran, 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, COACHS und TRAINERS.

21. November 2011

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

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

