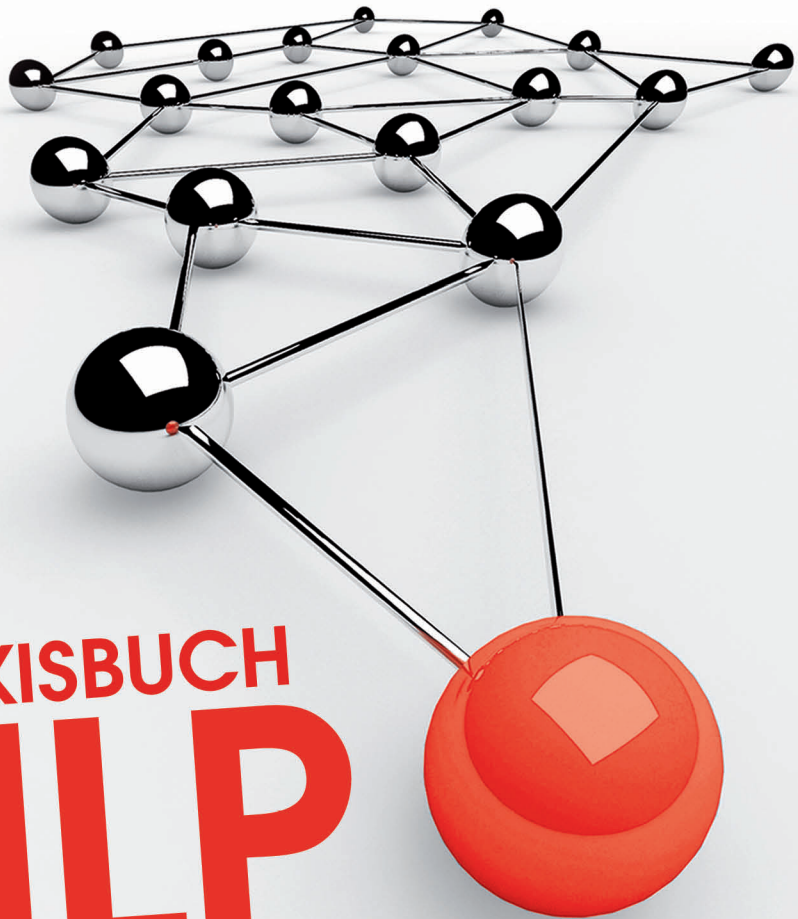


RONALD SCHWEPPE | ALJOSCHA LONG



PRAXISBUCH NLP

Die eigenen Kräfte aktivieren
und sich auf Erfolg programmieren

südwest

RONALD SCHWEPPE | ALJOSCHA LONG

PRAXISBUCH NLP

Die eigenen Kräfte aktivieren
und sich auf Erfolg programmieren

Inhalt

Vorwort zur überarbeiteten Auflage	8
Kapitel 1: Schritte zur Veränderung	10
Die Methode macht den Unterschied	11
Wie alles begann	15
Werden Sie Ihr eigener Erfolgstrainer	17
Kapitel 2: Grundlagen – Wie Sie Veränderung bewirken	18
NLP – Eine Begriffserklärung	19
Die drei Säulen des NLP	20
Gedanken, Gefühle und Sprache	23
Die Struktur der Erfahrung	25
Die Sprache des Gehirns	29
Die Grundannahmen des NLP	35
Selbstbetrachtung – drinnen und draußen	63
Ankern – Wie Sie Gefühle befestigen	66
Das Geheimnis der Achtsamkeit	72
Zusammenfassung des Kapitels	75

Kapitel 3: Ziele – Wie Sie klären, wohin Sie wirklich wollen	76
Wünsche und Ziele	78
Gute Ziele beruhen auf Ihren Werten	81
Das Ziel in Form bringen	86
Das Ziel abklopfen	95
Zusammenfassung des Kapitels	99
Kapitel 4: Erfolg – Wie Sie erreichen, was Sie wirklich wollen	100
Was uns bewegt	101
Selbstvertrauen gewinnen	118
Erfolg modellieren	126
Erfolg einüben – nicht gut, sondern exzellent	136
Rückschläge: Dem Bild einen anderen Rahmen geben	140
Zusammenfassung des Kapitels	143
Kapitel 5: Wachstum – Wie Sie Ihre Fähigkeiten erweitern	144
Sie können mehr, als Sie glauben!	145
Finden Sie Ihre Mission	146
Die Struktur der Persönlichkeit	152
Der Weg der Zeit	163
Ein Bild von sich selbst malen	168
Zusammenfassung des Kapitels	171

Kapitel 6: Kommunikation – Wie Sie mit Worten die Welt bewegen	172
Was wir sagen, ist nie eindeutig	174
Rapport herstellen	178
Freunde gewinnen	182
Mit sich selbst kommunizieren	190
Zusammenfassung des Kapitels	195
Kapitel 7: Heilung – Angst, Unsicherheit und andere Gewohnheiten heilen	196
Dem Angsthasen ein Löwenherz einpflanzen	197
Was der Körper Ihnen sagt	207
Gesundheit als Weg	210
Den Anfängen wehren – Gewohnheiten überwinden	217
Die Vergangenheit heilen	228
Zusammenfassung des Kapitels	235
Kapitel 8: Ihr Job, Ihr Beruf, Ihre Berufung	236
Ziele	237
Im Flow sein	240
Mobbing	247
Burn-Out	254
Zusammenfassung des Kapitels	257

Kapitel 9: Coaching, Trance und Hypnose – mit NLP Menschen helfen	258
Die Kontaktaufnahme	260
Die Kunst des Zuhörens und Verstehens	264
Gedanken lesen – Die Physiologien	271
Ankern	279
Das Meta-Modell der Sprache	281
Hypnose und Trance	284
Zusammenfassung des Kapitels	297
Kapitel 10: NLP und Wissenschaft	298
Kritik an NLP	299
Fragen und Antworten	309
Glossar	314
Literatur	317
Register	318
Impressum	320

Vorwort zur überarbeiteten Auflage

Nach dreizehn Jahren, einem Jahrtausendwechsel, zwei Hochzeiten, zwei Todesfällen und drei Geburten wurde es wirklich höchste Zeit, unser NLP-Praxisbuch zu überarbeiten. Und zwar grundlegend. Zum einen Teil haben uns unsere Leser Anregungen gegeben, zum anderen Teil waren es Klienten – und nicht zuletzt haben wir selbst uns auch weiterentwickelt.

Falls Sie die frühere Fassung dieses Buchs kennen, werden Sie natürlich ein paar Dinge wiedererkennen – doch insgesamt ist diese stark überarbeitete Fassung ein ganz neues Buch geworden. Unser ursprünglicher Titel wurde ein NLP-Bestseller, wobei natürlich auch kritische Stimmen ertönten. Manchen Lesern erschienen die Techniken zu kompliziert. Andererseits gab es aber auch Stimmen, die beklagten, wir seien an manchen Stellen nicht genug in die Tiefe gegangen. Von einer weiteren Seite wurde die Kritik laut, dass ein gesonderter Abschnitt für berufliche Situationen fehlte.

Wir nehmen jede Kritik ernst. Und vielleicht hat es auch deshalb so lange gedauert, bis wir endlich diese vollständige Überarbeitung schreiben konnten.

Wir hoffen, dass es uns gelungen ist. Das Buch ist nun noch anwendungsfreundlicher, praktischer und leichter zu lesen, die Übungen und Experimente sind leichter nachvollziehbar. Wir haben außerdem zahlreiche Anregungen, wie Sie das Gelernte gleich im Alltag einsetzen können, hinzugefügt – und es gibt jetzt auch einen Abschnitt für die Anwendung von NLP im Job. Andererseits haben wir den Stand der Wissenschaft berücksichtigt. Daher haben wir ein paar Übungen und Hypothesen gestrichen, die sich durch die empirische wissenschaftliche Forschung als un-

wirksam oder falsch erwiesen haben und die wir deshalb nur der Vollständigkeit halber kurz vorstellen.

Die vielen Jahre, die uns NLP begleitet, haben natürlich auch bei uns etwas verändert. Unter anderem sind uns ein paar Dinge über NLP klarer geworden:

Wir haben erkannt, dass NLP viel einfacher ist, als es klingt. Das sollte nicht so sein. Deshalb haben wir in diesem Buch versucht, NLP noch klarer und einfacher zu vermitteln. So, dass es jetzt so einfach klingt, wie es ist.

NLP wirkt manchmal ein bisschen technisch, doch im Kern ist NLP ein Weg, der uns hilft, das zu verwirklichen, was in uns steckt. Durch NLP werden wir zu den Menschen, die wir wirklich sind.

Wir haben drei Dinge erkannt, die in der Praxis wirklich wichtig sind: Achtsamkeit, Offenheit und ein völlig unverkrampfter Umgang mit den NLP-Techniken. Die »Techniken« werden dann mit ein wenig Übung zu einer Lebenskunst.

Wir hoffen, dass Sie dieses Buch nicht nur in Ihrem Leben voranbringt, sondern dass es für Sie ein Lesevergnügen wird. Vor allem aber wünschen wir uns, dass Sie es genießen, die Vorschläge in Ihrem Leben zu verwirklichen und dass Sie die Veränderungen bewirken, die Sie sich vorstellen – oder sogar Veränderungen, die noch weit über das hinausgehen, was Sie sich heute vorstellen können!

Hören Sie auf sich selbst, sehen Sie zu, wie Sie innerlich wachsen, nehmen Sie Ihr Leben in die eigene Hand und setzen Sie Ihr gesamtes Potenzial frei!

München, August 2013

Aljoscha Long und Ronald Schweppe

Der Geist ist wie eine Blume: Erst wenn er sich öffnet, zeigt sich seine ganze Schönheit.

Kapitel 1

Schritte zur Veränderung



Was ist NLP?

NLP steht für »Neurolinguistische Programmierung« oder »Neurolinguistisches Programmieren«. Das klingt sehr wissenschaftlich und technisch. Doch in NLP dreht es sich weder um Wissenschaft noch um Technik, sondern um den Menschen. Und zwar um den ganzen Menschen – mit all seinen schlummernden Möglichkeiten und Fähigkeiten. Mit NLP können Sie lernen, Ihr Potenzial zu wecken. Sie können erreichen, was Sie wollen, und Sie können werden, wer Sie wirklich sind. Sie werden staunen, was dabei alles zum Vorschein kommt!

Die Methode macht den Unterschied

Vielleicht haben Sie sich schon mehrmals in Ihrem Leben vorgenommen, etwas zu verändern. Möglicherweise wollten Sie schlechte Angewohnheiten, wie das Rauchen, aufgeben. Oder Sie hatten vor, etwas Neues zu lernen, beispielsweise eine Fremdsprache oder ein Musikinstrument. Manchmal waren es vielleicht auch Eigenschaften, wie Schüchternheit, die Sie gern abgelegt hätten. Oder Sie dachten daran, dass Sie einfach gerne besser mit Menschen zurechtkommen würden. Einiges davon ist Ihnen vielleicht gelungen, aber andere Dinge nur teilweise oder gar nicht – obwohl Sie sich möglicherweise sogar sehr darum bemüht haben. Was machte den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg aus? Zufall? Waren die Dinge, bei denen Sie erfolgreich waren, nur leichter als die anderen?

Nein – der Unterschied lag allein darin, wie Sie vorgegangen sind. Vermutlich ist Ihnen gar nicht so klar, was Sie in Ihrem Leben

schon alles geleistet haben. Sie haben Lesen und Schreiben gelernt und beherrschen zumindest eine Sprache sehr gut – Fähigkeiten, die Sie sich relativ mühelos angeeignet haben, obwohl diese Dinge nicht gerade unkompliziert sind! Und Sie können noch weitaus mehr, als Sie sich vorstellen können. Sie wissen nur noch nicht genau wie. Und eben darum geht es in diesem Buch: Sie werden erfahren, wie Sie die unglaublichen Möglichkeiten, die in Ihnen stecken, verwirklichen können!

Tun statt theoretisieren

Sie werden ein wenig über die Theorie des NLP hören – doch die Betonung liegt auf wenig. Denn viel wichtiger als alles Wissen und alle Theorien ist, dass Sie NLP praktizieren. Das Lesen eines Buchs über NLP ist noch nicht NLP. Erst wenn Sie das Gelesene anwenden, werden Sie erfahren, was NLP für Sie leisten kann!

Keine Methode der Welt wird Ihr eigenes Handeln ersetzen können. Wenn Sie sich jedoch immer wieder ins Bewusstsein rufen, dass Sie erst lesen, dann verstehen und dann handeln, wird niemand Sie dabei aufhalten können, Ihre Ziele zu verwirklichen!

Wir wollen es Ihnen so leicht wie möglich machen, das umzusetzen. Wenn Sie etwas über eine NLP-Technik oder ein Konzept aus dem NLP gelesen haben, finden Sie im Anschluss daran »Experimente« oder »Anwendungen im Alltag«.

Im Buch erkennen Sie die unterschiedlichen Bereiche sofort an diesen Zeichen:



Hier finden Sie Ausdrücke erklärt, die nicht unmittelbar verständlich sind.



Hinter diesem Zeichen finden Sie Erklärungen für Wörter, Begriffe und Vorgehensweisen, die NLP-spezifisch sind. Die teilweise englischen und technisch klingenden Begriffe sind hilfreich, wenn Sie mit anderen Menschen sprechen, die NLP kennen. Für die Arbeit mit sich selbst brauchen Sie natürlich keinen NLP-Slang.



Hier wird eine Technik, eine Methode oder ein Konzept vorgestellt. Dann wissen Sie theoretisch, wie es funktioniert. Damit es auch praktisch funktioniert, müssen Sie es natürlich in die Tat umsetzen.



Hier stellen wir Ihnen ein Experiment beziehungsweise einen kurzen Selbstversuch vor, mit dem Sie die Wirkung oder das Prinzip einer NLP-Methode am eigenen Leib erfahren können.



Hier finden Sie praktische Tipps, wie Sie das, was Sie gelesen haben, in Ihrem Alltag anwenden können. Nehmen Sie diese Tipps ernst. Wenn Sie NLP in Ihrem ganz normalen Leben einsetzen, dann lernen Sie am schnellsten und haben am meisten davon.

Alle NLP-Techniken und die wichtigsten NLP-Begriffe sind farbig und fett gedruckt, so dass Sie sie schnell wiedererkennen.

Wie Sie NLP einsetzen können

NLP ist eine erfolgreiche Methode, um tatsächliche und dauerhafte persönliche Veränderungen in erstaunlich kurzer Zeit zu bewirken. NLP hat sich in den beinahe vierzig Jahren seit es entwickelt wurde, in vielen Feldern bewährt:

- NLP hilft Ihnen dabei, Ihr ganzes Potenzial hervorzubringen, Herausragendes zu leisten und Ihre Ziele, beruflich oder privat, zu erreichen.
- NLP dient der Bewältigung persönlicher Schwierigkeiten und dem individuellen Wachstum.
- NLP zeigt Ihnen, wie Sie praktische Probleme – wie Prüfungsängste, Rauchen, Übergewicht oder Beziehungsschwierigkeiten – in den Griff bekommen.
- NLP wird in der beruflichen Fortbildung von Führungskräften eingesetzt, um ihre Führungskompetenzen und ihre Erfolgsorientierung zu steigern und sie zu effektiver Kommunikation anzuleiten.
- NLP ist eine effektive Form der Kurzzeittherapie, bei der in kurzer Zeit (manchmal reicht sogar eine einzige Sitzung) seelische Probleme überwunden werden können. Die Veränderung kann im NLP sehr schnell auftreten – um tief sitzende Probleme zu lösen, kann man dann noch tiefer gehen.

Diese Vielzahl an Möglichkeiten des NLP machen natürlich den einen oder anderen skeptisch – insbesondere jene, die bereits mit herkömmlichen Methoden versucht haben, Veränderungen in ihrem Leben zu bewirken. Wie kann NLP auf so vielen Gebieten er-

folgreich sein? Manchmal scheinen die Möglichkeiten des NLP an Zauberei zu grenzen. Die eigentliche Magie liegt jedoch nicht im NLP, sondern im menschlichen Geist: NLP ist so erfolgreich, weil es sich zur Aufgabe gemacht hat, die Wirkungsmechanismen des Geistes zu erforschen und in praktische Vorgehensweisen umzusetzen. NLP überzeugt nicht durch eine abstrakte Theorie, sondern durch praktischen Erfolg.

Wie alles begann

Es ist kein Zufall, dass NLP so effektiv ist und dass es in relativ kurzer Zeit so weite Verbreitung fand. Die Geschichte von NLP beginnt in der Aufbruchszeit Mitte der 1960er- Jahre in Kalifornien, wo sich junge Wissenschaftler Gedanken darüber machten, ob in der bisherigen Psychologie nicht etwas Wichtiges fehlte. Die Psychologie befasste sich vor allem mit seelischen Störungen und abnormalem Verhalten. Ihr Ziel war in erster Linie, die Arbeitsfähigkeit der betroffenen Menschen wiederherzustellen. Doch die wissenschaftlich orientierte Psychologie ignorierte weitgehend einen viel bedeutsameren Teil des menschlichen Geistes: den Teil, der das Gute, Kraftvolle, Menschliche ausmacht. Ja, natürlich war und ist es wichtig und wertvoll, leidenden Menschen zu helfen, keine Frage. Doch ebenso interessant ist es doch auch, das Gegenteil zu erforschen: Was macht glückliche, erfolgreiche, herausragende Menschen aus?

Es entstand das sogenannte *Human Potential Movement*, eine Bewegung, der es darum ging, die unglaublichen Möglichkeiten, die in Menschen schlummern, zu erforschen und zu fördern. Wenn Sie sich auch nur ein bisschen mit Psychologie beschäftigt haben, sind Ihnen einige dieser Namen wahrscheinlich bekannt: Abraham Maslow, Carl Rogers, Fritz Perls, Alan Watts, Viktor

Frankl, Milton Erickson ... Auf den Ideen dieser Menschen gründete die neue Bewegung.

Viele junge, kreative und engagierte Wissenschaftler und Therapeuten entwickelten Methoden und Theorien, die diesem neuen Weg der Psychologie folgten. Einer dieser kreativen jungen Wissenschaftler war der Informatik- und Psychologiestudent Richard Bandler (* 1950). 1972 lernte er den elf Jahre älteren John Grinder kennen, der an der University of Santa Cruz Linguistik lehrte. Die beiden hatten ähnliche Interessen und begannen zusammenzuarbeiten. Zunächst untersuchten sie Sprachmuster, die Menschen in verschiedenen Situationen verwenden und entwickelten ein neues Modell der Kommunikation. Dann aber kamen sie auf die Idee, nicht nur die gesprochene Sprache, sondern auch die nonverbalen Teile der Sprache zu erforschen. Und zwar ganz gezielt bei Personen, die auf ihrem Gebiet herausragten. Sie kontaktierten die drei bekanntesten und erfolgreichsten Therapeuten der Vereinigten Staaten – Milton Erickson, der die Hypnotherapie revolutioniert hatte, Fritz Perls, den Erfinder der Gestalttherapie, und Virginia Satir, die »Mutter der Familientherapie« –, und baten darum, an ihren Therapiesitzungen teilnehmen zu dürfen.

Bei der Analyse dieser drei Therapeuten fanden Bandler und Grinder schnell heraus, dass der Erfolg nicht etwa von den psychologischen Theorien abhing, die diese Therapeuten vertraten! Es waren vielmehr ganz bestimmte Kommunikations- und Verhaltensmuster, die sie bei ihren Klienten anwandten. Offenbar waren es sehr effiziente Muster, denn sie führten zu schnellen und dauerhaften Veränderungen. Die Therapeuten selbst waren sich dessen interessanterweise meist gar nicht bewusst – sie gingen mehr oder weniger intuitiv vor. Die Intuition sagte den großen Therapeuten, was sie tun sollten. Nun ist die Intuition zwar eine wunderbare Fähigkeit, aber sie kann leider nicht einfach weitergegeben werden.

Bandler und Grinder ging es jedoch gerade darum, den Erfolg dieser Meister-Therapeuten nachvollziehbar zu machen und anderen zu vermitteln. Also fassten sie die konkreten Erfolgsstrategien in einem klaren, nachvollziehbaren und erlernbaren System zusammen, das sie Neuro-Linguistisches Programmieren nannten. Sie hatten die »Sprache der Veränderung« gefunden.

Werden Sie Ihr eigener Erfolgstrainer

In diesem Buch werden Sie lernen, die Veränderungen, die Sie sich wünschen, aus eigener Kraft herbeizuführen. Sie werden erfahren, wie Sie Ihre persönlichen Ziele finden, wie Sie sich wirklich motivieren können, wie Sie Ihre Ängste überwinden und Selbstsicherheit gewinnen, wie Sie schlechte Gewohnheiten – wie das Rauchen – aufgeben, wie Sie sich entspannt neue Fähigkeiten aneignen, wie Sie die Kommunikation mit Ihren Mitmenschen erfolgreicher machen, wie Sie belastende Erfahrungen in Ihrer Vergangenheit bewältigen und wie Sie beruflich noch erfolgreicher sein können. Für diejenigen, die ihre NLP-Erfahrungen weitergeben wollen oder bereits als Therapeut, Motivationstrainer oder Coach arbeiten, haben wir ebenfalls ein Kapitel geschrieben.

NLP ist ursprünglich eine Methode, die für Therapeuten, Trainer oder Berater konzipiert wurde. Mit dem Wissen über die Möglichkeiten der Veränderung durch NLP können Berater ihren Klienten effizienter dabei helfen, wichtige Veränderungen zu erreichen. In unserem Buch haben wir jedoch alle wichtigen NLP-Techniken so dargestellt, dass Sie sie auch ohne einen NLP-Coach praktisch nachvollziehen können. So werden Sie zu Ihrem eigenen NLP-Erfolgstrainer. Lassen Sie Ihre Wünsche ruhig groß werden – wenn sie groß genug sind, müssen Sie nur noch die Hand ausstrecken, um sie zu erreichen!

A wireframe head in profile, facing right, set against a dark blue background filled with stars. The head is composed of a grid of white lines. Inside the head, a glowing, swirling pattern of light in shades of purple, pink, and orange represents the brain. The overall effect is futuristic and digital.

Kapitel 2

Grundlagen –
wie Sie die
Veränderung
bewirken

Worum geht es?

»Neuro-Linguistisches Programmieren« ist ein ziemliches Wortungetüm. Doch hinter den Worten steckt ja eine Bedeutung. NLP hat drei Buchstaben. Und jeder steht für einen Teil des Neuro-Linguistischen Programmierens.

NLP – Eine Begriffserklärung

Sehen wir uns diese drei Buchstaben einmal an:

- »N« steht für Neurologie: Das ist die Wissenschaft vom Nervensystem und seiner Funktion. Bei NLP geht es also um Vorgänge im Gehirn.
- »L« steht für Linguistik: In der Linguistik wird die Sprache untersucht; als System, ihre Wahrnehmung, ihre Form und Funktion. NLP hat also mit Sprache zu tun.
- »P« steht für Programmieren: Beim Programmieren bekommt ein Computer eine Folge von Anweisungen, die ihm sagen, welche Operationen mit welchen Daten durchzuführen sind. NLP geht also Schritt für Schritt voran und gibt klare Anleitung, was zu tun ist, um ein Ziel zu erreichen.

Offensichtlich ist das alles Theorie. Der Begriff NLP erklärt nur ganz grob, worum es geht. Mehr kann man von einem Wort allerdings auch nicht erwarten. Man kann aber erwarten, dass weit aus mehr dahintersteht. Und so ist es auch. NLP ist keine Gehirnforschung, keine Sprachforschung, und es verwechselt Menschen auch nicht mit Computern. Im NLP geht es um Menschen, um die Kraft, die in jedem steckt und um Versuche, das große Potenzial in jedem Menschen zur Entfaltung zu bringen.



Nennen Sie die Methode NLP. Aber sehen Sie NLP als eine Methode, die Ihnen hilft, Ihr Gehirn so zu benutzen, dass Sie das erreichen, was Sie erreichen wollen – und vielleicht noch mehr.

Die drei Säulen des NLP

Es gibt drei Hauptanliegen im NLP. Vielleicht decken sich diese mit Ihren persönlichen Anliegen? Überlegen Sie mal: Was ist Ihnen wichtig? Was möchten Sie verändern?



Lesen Sie jetzt noch nicht weiter, sondern denken Sie wirklich darüber nach, was Ihnen wichtig ist und was Sie verändern wollen. Sie müssen nicht in die Tiefe gehen – aber nehmen Sie sich ein paar Sekunden Zeit, um sich diese beiden Punkte klarzumachen.

Was auch immer es ist, es hängt sicher mit einer der drei Säulen des NLP zusammen. Entweder wollen Sie

- Ziele erreichen,
- Ihre Möglichkeiten erweitern oder
- Ihre Beziehungen zu anderen Menschen verändern.

Zielorientierung

Viele Menschen denken an Probleme, die zu überwinden sind. Das ist problemorientiertes Denken. Im NLP geht es dagegen immer um zielorientiertes Denken und Handeln. Das macht einen entscheidenden Unterschied, denn beim problemorientierten Denken ist das Problem immer präsent. Beim zielorientierten Denken spielt das Problem nur eine Rolle als Anstoß.

Wo liegt Ihre Aufmerksamkeit, wenn Sie auf eine Schwierigkeit stoßen? Überlegen Sie sich einmal eine solche Situation und beobachten Sie sich dabei.

Kreisen Ihre Gedanken um das Problem – und dann natürlich auch, wie Sie das Problem lösen können? Oder ist Ihr Geist damit beschäftigt, an Ziele zu denken – an Ziele, die dazu führen, dass das Problem keines mehr ist?

Wenn Sie beispielsweise daran denken, das Rauchen aufzugeben: Drehen sich Ihre Gedanken um das Rauchen oder um ein Verhalten, bei dem Rauchen unnötig wird?

Und dann überlegen Sie mal: Welche Vorteile hat das problemorientierte Denken?

Richtig! Genau null!



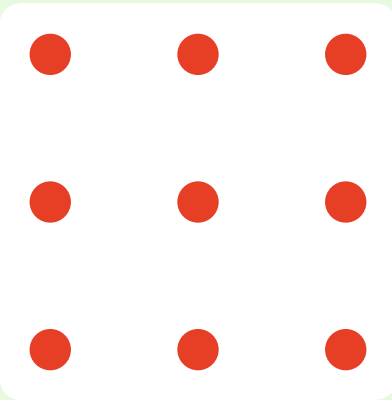
Verhaltensflexibilität

Wenn man keine Wahl hat, wie man denkt, fühlt und sich verhält, wird es in ungewohnten Situationen schwierig. Das merken Sie vor allem dann, wenn Sie eine starke Gewohnheit haben. Wenn Sie jeden Tag auf demselben Weg zur Arbeit fahren und plötzlich die Straße gesperrt ist, wird es stressig, wenn Sie nur diesen einen Weg kennen. Haben Sie eine Straßenkarte, ein Navi oder, noch besser, mehrere Wege im Kopf, schrumpft das Problem zu einem Nichts zusammen. NLP macht Ihr Denken, Fühlen und Handeln flexibler, sodass Sie auf Unerwartetes schneller, effizienter, stressfreier und erfolgreicher reagieren können. NLP ist wie ein Navigationsgerät für Ihr Gehirn.



Sehen Sie sich einmal das folgende Bild an. Nicht sehr spektakulär – nur neun Punkte. Versuchen Sie einmal, diese neun Punkte zu verbinden. Und zwar mit vier geraden und zusammenhängenden Linien – also ohne den Stift abzusetzen.

Vermutlich werden Sie, falls Sie dieses Rätsel noch nicht kennen, nach einer Weile glauben, es gäbe keine Lösung. Aber es gibt



eine. Denken Sie daran: Es geht um Verhaltensflexibilität. Wenn Sie nicht weiterkommen, überlegen Sie einmal, was Sie bei Ihren bisherigen Versuchen immer gleich gemacht haben.

Falls Sie die Geduld oder der Mut verlässt: Die einfachste Lösung finden Sie auf Seite 75.

Das Neun-Punkte-Rätsel

Rapport

Ein ganz wichtiger Aspekt des NLP ist Kommunikation – mit anderen Menschen und mit Ihrem eigenen Inneren. Im NLP erfahren Sie, wie Sie effektive, befriedigende und funktionierende Beziehungen zu anderen Menschen aufbauen können, wie Sie Ihre Mitmenschen und sich selbst besser verstehen und selbst verstanden werden – im Privat- und im Berufsleben.



»Rapport« ist ein Begriff, der in der Psychologie, vor allem aber in der Hypnose, einen »guten Draht« zu einem Menschen bezeichnet. Ist der Rapport gut, dann ist die Kommunikation effektiv und von Vertrauen getragen.

Gedanken, Gefühle und Sprache

Der Mensch ist kein Computer. Das müssen wir natürlich im Auge behalten, wenn wir diese Metapher verwenden. Doch es gibt durchaus ein paar einleuchtende und vielleicht sogar aufrüttelnde Parallelen.

Bei einer Metapher wird ein Wort nicht in seiner wörtlichen Bedeutung, sondern in einem übertragenen Sinn gebraucht. Im NLP spielen Metaphern eine wichtige Rolle. In Geschichten, Bildern oder Anekdoten können dem Unterbewusstsein Lösungen angeboten werden, die dadurch auf weniger Widerstand stoßen.



Was ein Computer tun kann, hängt zwar zum einen Teil von seiner Bauart ab (der Hardware), doch zum weitaus größeren Teil sind seine Fähigkeiten von den Programmen (der Software) abhängig. Ohne Programm kann selbst der modernste Computer überhaupt nichts!

Und wie ist das mit Ihrem Gehirn? Ihr Gehirn allein ist erst einmal zu gar nichts fähig – erst durch Ihre Erfahrungen, Ihre Erziehung, Ihre Selbsterziehung und Ihre Lerngeschichte können Sie so erstaunliche Dinge tun, wie eine Sprache verstehen und sprechen, Liebe und Glück empfinden oder sich Gedanken über sich selbst machen.

In der Computer-Metapher sind Ihr Körper, Ihre Organe (einschließlich Ihres Gehirns) die »Hardware«, die gewisse Grenzen vorgibt. Aber diese Grenzen haben Sie noch lange nicht ausgelotet. Kein Mensch hat das. Die Grenzen sind so weit gesteckt, dass sie keine große Rolle spielen. Viel wichtiger sind Ihre Gedanken, Ihre Gefühle, Ihre Einstellungen – sie bilden die »Software«, die »Programme«, die Ihnen erst all Ihre Fähigkeiten verleihen.

Die Sprache ist in dieser Metapher die Sammlung der »Programmierbefehle«, mit denen die Software geschrieben wird. »Sprache« ist dabei natürlich nicht nur das gesprochene Wort, sondern ebenso die Körpersprache, die Mimik, Gestik – ja selbst die Ausschüttung von Hormonen kann eine Art Sprache sein. Vielleicht haben Sie schon einmal davon gehört, dass Schmetterlinge die Duftstoffe möglicher Sexualpartner kilometerweit riechen können. Diese Duftstoffe schreien: »Komm! Lass uns kleine Raupen machen!« Sie sind also Sprache. Sprache verwenden wir auch, wenn wir uns selbst betrachten und mit uns selbst Zwiesprache halten. Wenn wir uns Gedanken machen, sprechen wir mit uns selbst und entwickeln dadurch weitere Gedanken, vielleicht auch unsere Gefühle und unser Verhalten. Auf der neurologischen Ebene verändert sich dabei das Gehirn: Es entstehen neue Verbindungen zwischen den Gehirnzellen (Synapsen).

Die Programme verbessern

NLP, das Neurolinguistische Programmieren, beschäftigt sich also damit, wie die Vorgänge in unserem Gehirn über Sprache (im weitesten Sinn) beeinflusst werden können – also wie Sie Ihr Gehirn »programmieren« können. Sie können neue Programme installieren und damit Ihre Fähigkeiten erweitern. Sie können aber auch alte Programme verbessern, erweitern und neue Unterprogramme hinzufügen. Und nicht zuletzt – und das ist eine ganz wichtige Anwendung des NLP – können Sie lernen, die bereits vorhandenen Programme optimal zu nutzen.

Die »Programme«, die in unserem Gehirn ablaufen, sind dabei natürlich unermesslich vielfältiger, komplexer, leistungsfähiger und erstaunlicher als alle Computerprogramme der Welt zusammen. Und auch die »Programmiersprache«, in der die Programme in unserem Gehirn geschrieben sind, ist weitaus vielfältiger als die

Symbole, mit denen ein Computer operiert. Die Symbole, mit denen unser Gehirn arbeitet, sind »Wahrnehmungseinheiten«.

Überlegen Sie einmal, was folgende Dinge in der Metapher wären. Was entspricht beim Menschen:

- Bildschirm
- Tastatur
- Speicher
- Festplatte
- Grafikkarte
- Internet
- ...?



Sie werden feststellen, dass das Nachdenken über die Metapher ein sehr sinnvolles Spiel ist, das Ihnen nicht nur die Gemeinsamkeiten, sondern vor allem auch die Unterschiede zwischen Mensch und Computer deutlich macht. Und als Nebenwirkung ist Ihr Denken bei diesem Spiel bereits ein Stückchen flexibler geworden!

Die Struktur der Erfahrung

Bandler und Grinder nannten NLP »das Erforschen der Struktur subjektiver Erfahrung«. Das ist auf den ersten Blick auch nicht viel klarer als »Neuro-Linguistisches Programmieren«. Auf den zweiten Blick aber schon.

Es geht um Erforschung: Das heißt, es geht darum, etwas herauszufinden. Also um etwas Aktives, nicht um eine Theorie.

Es geht um die subjektive Erfahrung: Das heißt, es geht um den Menschen. Wie Menschen subjektiv empfinden, lernen und wachsen – das ist das Anliegen.

Es geht um die Struktur der subjektiven Erfahrung: Das heißt, dass die Art und Weise, wie Erfahrungen im menschlichen Geist orga-

nisiert sind und wirken, wie sie erinnert, vergessen und verändert werden können, ein System hat. Erfahrungen sind also nicht wie Wasser, das Sie in einen Eimer gießen, sondern eher wie die Farbenpalette, mit der Sie ein Bild malen.

Okay, also darum geht es. Aber was ist nun diese Struktur? Und woraus setzt sie sich zusammen? Ein Bild besteht aus Farben. Aber eine Erfahrung?



Denken Sie einmal kurz an etwas, das Sie erlebt haben. Am besten an etwas Schönes. Erleben Sie es innerlich noch einmal. Achten Sie ganz genau darauf, was alles Teil Ihres Wiedererlebens ist. Nachdem Sie das ein bis zwei Minuten lang gemacht haben, überlegen Sie einmal, ob etwas dabei war, das keine Sinneswahrnehmung war.

Zunächst möchte man glauben, dass eine Erfahrung etwas so Vielschichtiges ist, dass man keine »Bausteine«, keine Struktur, feststellen kann. Wenn Sie das Experiment gemacht haben, wissen Sie es vielleicht schon besser. Die Erfahrung hat durchaus Bausteine: und zwar die Sinneswahrnehmungen. Oder haben Sie etwas gefunden, das sich nicht aus sinnlichen Wahrnehmungen zusammensetzt?

Tatsächlich gibt es etwas, das nicht aus sinnlichen Wahrnehmungen besteht: die »Gestalt«, der Gesamteindruck, das Gefühl der Erfahrung. Es ist wie bei einem Gemälde: Es besteht nur aus Farben – doch das Bild ist mehr als die Farben. Die Art und Weise, wie die Farben zusammenwirken, macht das Bild aus. Unsere Erfahrung besteht »nur« aus Sinneswahrnehmungen – doch eine Erfahrung ist mehr als ihre Sinneswahrnehmungen. Die Struktur, die Art, wie die Wahrnehmungen zusammenwirken, ergibt den Gesamteindruck einer Erfahrung.

»Gestalt« bedeutet etwa das, was Aristoteles mit seinem berühmten Satz »Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile« zum Ausdruck bringen wollte. Die Gestaltpsychologie beschreibt die menschliche Wahrnehmung als »Fähigkeit, Strukturen und Ordnungsprinzipien in Sinneseindrücken zu finden«. Das können Sie schnell selbst feststellen. Auf dem Bild sehen Sie drei Rechtecke. Doch auf dem Bild ist kein einziges Rechteck zu sehen! Ihr Gehirn ergänzt die fehlenden Teile nach dem Gestalt-Gesetz der »guten Fortsetzung«.

»Gestalt« ist übrigens eines der wenigen deutschen Wörter, die ins Englische übernommen wurden.

Abbildung zur Gestaltwahrnehmung



Was geschieht nun, wenn man nur einen kleinen Teil einer Struktur verändert?

Angenommen, Sie würden in einem Bild nur eine einzige Farbe verändern – was würde dann passieren? Unter Umständen gar nichts, denn es kommt natürlich ganz auf das Bild und die Farbe an. Manchmal wird sich das Bild jedoch allein dadurch so stark verändern, dass es nicht mehr wiederzuerkennen ist. Wenn Sie aus einem Bauklötzchen-Turm ein Klötzchen herausnehmen, dann passiert entweder gar nichts, oder der Turm wackelt, oder er stürzt sogar völlig ein.

Ebenso kann sich eine Erfahrung drastisch verändern, wenn Sie auch nur ein einziges Wahrnehmungselement verändern.

Und genau diese Möglichkeit nutzt NLP, um angenehme Erinnerungen zu intensivieren, neue Erfahrungen angenehm zu machen, unangenehme Erinnerungen zu neutralisieren und um innere Kräfte zu wecken.

Die Erfahrung verändern

Sie denken möglicherweise immer noch, das sei graue Theorie? Natürlich, denn Sie haben ja noch nicht die Erfahrung gemacht, was es praktisch bedeutet, die Struktur einer Erfahrung durch die Veränderung eines einzelnen Elements zu verändern. Mit der folgenden kurzen Übung, die der NLP-Mitbegründer Richard Bandler entworfen hat, können Sie einen ersten Eindruck davon bekommen.

Die Musik zum Film

- Stellen Sie sich eine (mäßig) unangenehme Situation vor, die Sie einmal erlebt haben. Drehen Sie einen inneren Film von dieser Situation. Stellen Sie sich die Situation so detailgetreu wie möglich vor: Was sehen, hören, spüren Sie? Sehen Sie sich dann Ihren inneren Film genau an und achten Sie dabei auf Ihre Gefühle.
- Suchen Sie sich eine Musik aus, die den negativen Gefühlen der unangenehmen Situation völlig widerspricht: beispielsweise Trickfilmmusik, Zirkusmusik oder Tanzmusik. Sehen Sie sich Ihren inneren Film mit der unangenehmen Situation noch einmal von vorne an, während Sie die gewählte Musik dazu erklingen lassen. Wiederholen Sie das ein paarmal.
- Erleben Sie Ihren Film nun noch einmal ohne Musik. Eigentlich ist jetzt alles wie zu Beginn der Übung. Aber achten Sie auf Ihre Gefühle! Bei 99 Prozent aller Menschen sind die negativen Gefühle verschwunden oder deutlich verringert – weil durch die veränderte Musik die Struktur der Erfahrung verändert wurde!



Bei den allermeisten NLP-Techniken geht es darum, die Struktur von Erfahrungen so zu verändern, dass es Ihnen guttut, Ihnen förderlich ist und Sie Ihren Zielen näherbringt.

Indem Sie die Struktur Ihrer positiven Erfahrungen untersuchen, erkennen Sie, was die entscheidenden Bestandteile Ihres Wohlbefindens sind. Dadurch können Sie Ihre Erfahrungen mit diesen Bestandteilen »aufladen« und so dafür sorgen, dass Sie mehr positive Erfahrungen machen.

Indem Sie die Struktur negativer Erfahrungen untersuchen, können Sie die entscheidenden Bestandteile dessen herausfinden, was die Erfahrung belastend macht und diese dann so verändern, dass die Erfahrungen positiv werden.

Die Sprache des Gehirns

Computer funktionieren mit einer Sprache, die nur zwei »Wörter« hat: 1 und 0. Da ein moderner Computer aber Millionen Informationen in einer Sekunde auswerten kann, ist er doch zu ganz erstaunlichen Dingen in der Lage. Die Sprache des Gehirns kennt wesentlich mehr Wörter. Und deshalb ist der Mensch auch zu wesentlich erstaunlicheren Dingen in der Lage als eine Maschine. Die Sprache des Gehirns besteht aus Sinneseindrücken. Wenn Sie sich mit NLP beschäftigen, werden Sie früher oder später und immer wieder auf den Begriff VAKOG stoßen. Dieses Kürzel steht für die fünf Sinne:

- V wie *visuell*: Sehen
- A wie *auditiv*: Hören
- K wie *kinästhetisch*: Fühlen
- O wie *olfaktorisch*: Riechen
- G wie *gustatorisch*: Schmecken

Es gibt allerdings mehr als fünf Sinne. Die kennen Sie nicht? Tatsächlich hört man nicht so oft von diesen Sinnen, obwohl sie

genauso wichtig sind wie die fünf bekannteren. Ein paar dieser Sinne sind:

- **Temperatursinn:** Das sind eigentlich sogar zwei Sinne. Kälte- und Hitzewahrnehmung werden durch unterschiedliche Rezeptoren vermittelt.
- **Schmerzempfindung:** Es gibt Rezeptoren, die dem Gehirn Verletzungen melden. Doch das Schmerzgeschehen ist sehr vielschichtig, kein anderer Sinn ist so sehr von der Verarbeitung abhängig. Schmerzen können auftreten, obwohl keine Verletzung vorliegt, aber andererseits kann es auch geschehen, dass kein Schmerz auftritt, obwohl das Gewebe verletzt wurde – beim Sport kommt das häufig vor.
- **Gleichgewichtssinn:** Dieser Sinn sagt uns, wie die Lage unseres Körpers im Verhältnis zum Schwerkraftfeld ist.
- **Propriozeption:** Die »Eigenwahrnehmung«, die uns Auskunft über Körperhaltung und die Spannung unserer Muskeln gibt.
- **Tiefensensibilität:** Die Wahrnehmung innerer Organe, zum Beispiel die Bewegung des Darms oder des Herzens. **Bewegungssinn:** Der Bewegungssinn heißt auch »kinästhetische Wahrnehmung«. Im NLP wird »kinästhetisch« aber viel weiter gefasst: Es bezeichnet »fühlen« im weitesten Sinn und fasst Tastsinn, Tiefensensibilität, Temperatursinn, Schmerzempfindung, Tiefensensibilität und Gleichgewichtssinn zusammen.



VAKOG: Manchmal sehen Sie in Büchern zu NLP vielleicht auch nur »VAK«, das die drei Hauptsinne »Sehen«, »Hören« und »Fühlen« bezeichnet. Das ist schon sinnvoll, denn Sehen und Hören sind unsere »Fernsinne«, mit denen wir uns hauptsächlich in der

Außenwelt orientieren, und das Fühlen umfasst die Selbstwahrnehmung. Aber gleich, ob VAK oder VAKOG – im Grunde bedeutet beides im NLP einfach »mit allen Sinnen«.

Repräsentationssysteme und Submodalitäten

Es gibt nicht nur einige Sinne mehr, als man für gewöhnlich annimmt. Jeder Sinn hat auch wieder verschiedene Qualitäten.

Repräsentationssysteme: So werden im NLP die Sinne genannt. Das ist nicht willkürlich, sondern zeigt, dass ein bestimmter Aspekt der Sinne gemeint ist: Es geht nur um die Sinneskanäle, die die Information repräsentieren, nicht um das jeweilige Sinnes-Organ.

Submodalitäten: Damit sind die verschiedenen Qualitäten gemeint, die zu einem Sinneskanal gehören, also beispielsweise Farbe und Helligkeit beim visuellen Sinneskanal.



Sehen wir uns einmal die wichtigsten **Submodalitäten** der drei wichtigsten **Repräsentationssysteme** an:

Sehen (visuelles Repräsentationssystem): Farbe, Helligkeit, Entfernung, Größe, Transparenz, Bewegung, Struktur, Position, Form

Hören (auditives Repräsentationssystem): Tonhöhe, Qualität (dumpf, hell, schrill ...), Lautstärke, Melodie, Rhythmus, Tempo, Position

Fühlen (»kinästhetisches« Repräsentationssystem): Qualität (entspannt, rau, glatt, nass, hart ...), Intensität, Temperatur, Position, Bewegung

Und wozu das alles? Nein, Sie müssen natürlich keine **Submodalitäten** auswendig lernen. Es geht nicht um abstraktes Wissen. Doch nun haben Sie vielleicht einen ersten Eindruck von der