

No.01

WORLD OF NLP

Das Magazin für alle NLPler

Soziale Beziehungen

Wie mentale Landkarten unsere Beziehungen prägen

NLP weiterentwickeln

Kreativer Leitfaden für die Entwicklung neuer Formate

Neurologische Ebenen

Das beliebte NLP Tool - vorgestellt von Robert Dilts

NLP in der Schule

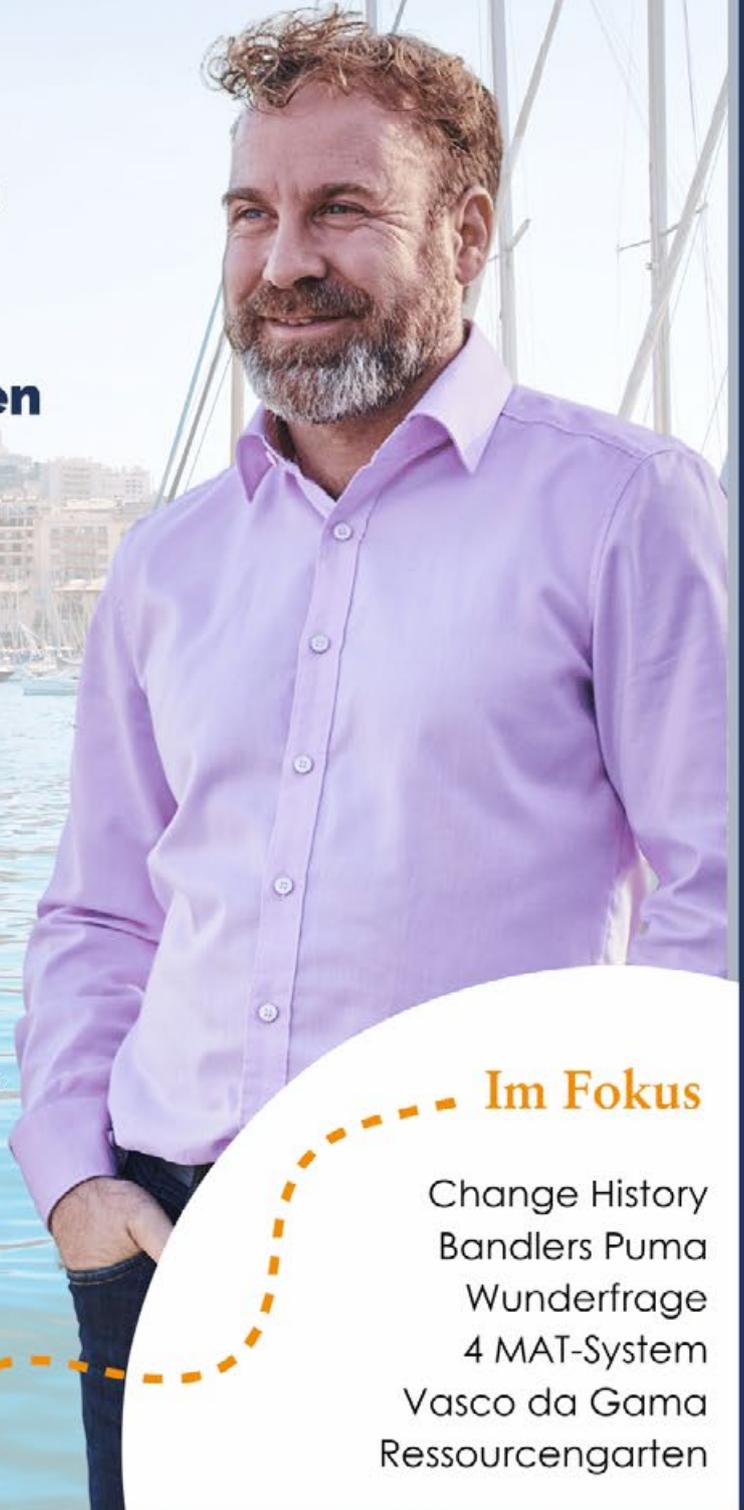
Ein Gewinn im Schulalltag - Erfahrungen eines Lehrers

Gewicht reduzieren

Wie NLP nachhaltig beim Abnehmen hilft

Neurodidaktik

Wie klare Sprache neuronale Muster positiv beeinflusst



Im Fokus

Change History
Bandlers Puma
Wunderfrage
4 MAT-System
Vasco da Gama
Ressourcengarten

Workshop

Jahresziele

mit NLP erreichen

18 Seiten zum
ausfüllen

Willkommen

zur ersten Ausgabe des
World of NLP-Magazins!

Schön, dass Du hier bist und gemeinsam mit uns ein neues Kapitel aufschlägst. World of NLP ist mehr als nur ein Magazin – es ist eine Plattform, die Menschen weltweit verbindet. Eine Einladung zu wachsen, sich weiterzuentwickeln und neue Perspektiven zu entdecken.

„Die Grenzen meiner Sprache bedeuten die Grenzen meiner Welt“, sagte einst der Philosoph Ludwig Wittgenstein. NLP hilft uns, diese Grenzen zu verschieben und Brücken zu bauen. Es zeigt uns, wie Worte nicht nur Gespräche, sondern ganze Lebenswege verändern können. Unsere Sprache formt unsere Realität – und genau hier beginnt unsere gemeinsame Reise.

Meine eigene Reise mit NLP begann vor über 30 Jahren als unglücklicher Teenager, der keinen Sinn in seinem Leben finden konnte. Am tiefsten Punkt, als ich schon aufgeben wollte, trat NLP wie ein leuchtender Stern in dunkler Nacht in mein Leben und wies mir den Weg. Bereits während meinem Psychologie-Studium machte ich mich als junger NLP-Trainer selbständig und veröffentlichte mein erstes Buch. Es folgten drei Jahrzehnte mit mehr als 5.000 durchgeführten NLP-Seminartagen und über einhunderttausend Teilnehmern. Ich gründete mehrere NLP-Ausbildungsunternehmen in verschiede-

nen Ländern und verbreitete NLP mit einem Team von 50 Trainern. Ich startete einen NLP-Buch-Verlag und wurde Präsident der International Association of NLP-Institutes für Deutschland. Und bei all dem ist meine Begeisterung für NLP immer noch da – größer als je zuvor.

Die Welt ist vielfältig, und auch die Anwendung von NLP kennt keine Grenzen. Menschen aus unterschiedlichen Kulturen und Lebenswelten nutzen NLP auf ganz verschiedene Weise, um ihre Kommunikation zu verbessern, ihre Ziele zu erreichen und Veränderungen in ihrem Leben zu bewirken. Wir möchten diese Vielfalt sichtbar machen und Dir die Möglichkeit geben, von Erfahrungen aus der ganzen Welt zu lernen. Daher wird das World of NLP Magazin in mindestens sieben Sprachen erscheinen.

Dieses Magazin wird nicht nur Artikel von führenden NLP-Trainern aus allen Teilen der Welt beinhalten, sondern auch ein Lern- und Trainingsmagazin sowohl für Anfänger als auch Fortgeschrittene, sowohl für Anwender als auch Coaches und Trainer sein. Egal, ob Du gerade erst in die Welt des NLP eintauchst oder bereits tief in der Materie steckst – hier wirst Du Inhalte finden, die Dich inspirieren und weiterbringen.

In jeder Ausgabe wirst Du Beiträge von Menschen finden, die NLP in den unterschiedlichsten Kontexten anwenden: in der persönlichen Weiterentwicklung, im Coaching, in Unternehmen, in der Schule, aber auch im Umgang mit sich selbst. Du wirst erfahren, wie NLP dabei helfen kann, abzunehmen, Ängste zu überwinden, Beziehungen zu stärken und Potenziale zu entfalten. Wir sprechen über die Geschichte des NLP, die Menschen dahinter, die Gegenwart und die Weiterentwicklung in der Zukunft. Es geht um Wissenschaft, Therapie, Business, Sport, Spiritualität, Partnerschaft, den Umgang mit Kindern und vieles mehr. Jeder Artikel ist eine Einladung, Neues zu entdecken und das Gelernte direkt in Dein eigenes Leben zu integrieren.

Die "World of NLP" soll nicht nur Wissen vermitteln, sondern auch eine Plattform für Austausch und Dialog sein. Wir werden Dich im Laufe dieser Reise immer wieder einladen, Teil dieser Community zu werden. Erzähle uns von Deinen Erfahrungen mit NLP, stelle Fragen, teile Deine Ideen – denn Veränderung beginnt immer mit einem ersten Impuls. Vielleicht ist dieser Impuls genau das, was Du in dieser Ausgabe findest.

Lass uns gemeinsam die Welt des NLP erkunden. Eine Sprache der Veränderung. Eine Welt der Möglichkeiten.

Viel Freude beim Lesen und Entdecken! Wir freuen uns auf Dein Feedback!

Herzlichst,
Dein **Stephan Landsiedel**

Chefredakteur und Herausgeber
chefredaktion@world-of-nlp.org





INHALT

No.01



RUBRIKEN

- 98 **KURZGESCHICHTE**
Zeit, die verbindet mit Julius Frei
- 106 **NLP WEITERENTWICKELN**
Kreativer Leitfaden für die Entwicklung neuer Formate
- 116 **VORSTELLUNG EINES VERBANDES**
Die IN-NLP-Story
- 144 **NLP GESCHICHTE**
Das Neurolinguistische Training von Alfred Korzybski
- 149 **NLP VORANNAHME**
Die Landkarte ist nicht das Gebiet
- 152 **INTERVIEW**
Mit NLP Mitbegründer John Grinder
- 158 **LESERFRAGEN**
Fragen beantwortet von Stephan Landsiedel
- 160 **BUCHVORSTELLUNG**
WayUp –Den eigenen Traum leben
- 166 **NLP LEXIKON**
Anker, Assoziation
- 172 **NLP RÄTSEL**

NLP IN DER PRAXIS

- 44 **NLP IN DER SCHULE**
Erfahrungsbericht aus Sicht eines Lehrers
- 124 **NLP IM KINDERSPORT**
Impulse wie NLP in die Unterrichtsstunde einfließen kann
- 128 **NLP THERAPIE**
NLPt auf dem steinigen Pfad zur Akzeptanz
- 134 **NLP UND GESUNDHEIT**
Mit NLP nachhaltig Gewicht abnehmen

NLP & WISSENSCHAFT

- 58 **NLP UND DIE NEURODIDAKTIK**
Erfolgreich kommunizieren aus Sicht der Hirnforschung
- 70 **NLP UND WISSENSCHAFT**
Warum die Forschung der Schlüssel zur Glaubwürdigkeit ist

METHODEN & FORMATE

- 26 **SOZIALE BEZIEHUNGEN**
Wie mentale Landkarten unsere Beziehungen prägen
- 52 **NEUROLOGISCHE EBENEN**
Das beliebte NLP Tool vorgestellt von Robert Dilts
- 66 **DAS L IM NLP**
Konversationshypnose mit nur einem Wort
- 76 **META-PROGRAMME**
Ein Überblick über die verborgenen Muster, die uns steuern
- 94 **CHANGE HISTORY**
Zurück in die Vergangenheit reisen, um negative Erfahrungen aufzulösen
- 96 **PUMA**
Konfrontation mit schwierigen Menschen meistern

FÜR TRAINER

- 82 **4 MAT-SYSTEM**
Ein ganzheitliches Modell für erfolgreiches Lernen
- 88 **KREATIVE WEBINARE**
Sich mit Gegenständen vorstellen

FÜR COACHES

- 90 **DIE WUNDERFRAGE**
Ein mächtiges Werkzeug für Coaches
- 112 **NLP-DEMO**
Der Ressourcengarten

SERVICES

- 2 **WILLKOMMEN**
- 174 **IMPRESSUM**

Unsere Cover-Themen sind farbig hervorgehoben



ANMERKUNG DER REDAKTION

Einige Autor:innen haben sich für geschlechtsspezifische Sprache entschieden. Andere Autoren und Autorinnen bestehen auf vollständige Paarformen. Dann gibt es die Fraktion der Autor*innen, die findet: Ein Sternchen bringt's auf den Punkt – ein bisschen Funkeln in der Sprache hat ja noch niemandem geschadet, während wieder andere AutorInnen die Binnenmajuskel ganz elegant finden. Die Autor:innen mit Doppelpunkt wiederum sagen: Das ist inklusiv UND barrierefrei. Und Autor_Innen mit Unterstrich möchten zwischen den Zeilen Raum für Vielfalt lassen – sehr subtil, sehr progressiv. Einige wiederum lieben das klassische generische Maskulinum und schreiben einfach „Autoren“ – natürlich in der Überzeugung, dass alle damit gemeint sind. (Wirklich! Ehrlich!)

Wieder andere umgehen das ganze Thema elegant mit neutralen Formen wie „die Schreibenden“, „die Beitragenden“ oder „die Mitmachenden“ – was allerdings grammatikalisch schwierig wird, wenn die „Autorenden“ über „die Sitzenden auf dem Podium“ oder „die Beitragenden, die schweigen“ schreibt.

Und es gibt auch kreative Grenzgänger, die einfach alle Varianten gleichzeitig verwenden: „Die Autor:innen, Autor*innen, AutorInnen und Autoren und Autorinnen sowie sonstige Schreibende...“ – spätestens da bricht das Lektorat in sanftes Weinen aus.

Wir haben uns entschieden, das Ganze sportlich zu nehmen:
Jede*r schreibt, wie er:sie:es mag.
Denn Sprache lebt. Und Vielfalt beginnt genau hier – mitten im Satz.

Also lehne Dich zurück, genieße das Magazin, und freue Dich: Egal wie geschrieben, gemeint bist immer Du.



Jahresziele mit NLP erreichen

Neues Jahr, neues Glück - heißt es so schön. Insbesondere am Jahresstart widmen sich viele Menschen ihren persönlichen Zielen - wobei sich eigentlich jeder Tag im Jahr dafür eignen würde. Dieser Workshop soll Dir helfen, Deine Ziele auch wirklich zu erreichen und Dir das Leben zu erschaffen, das Du Dir wünschst.

Das neue Jahr hat gerade begonnen, und für viele von uns ist das die perfekte Gelegenheit, um mit frischem Schwung an persönlichen Zielen zu arbeiten und vielleicht sogar unsere großen Träume in Angriff zu nehmen.

Eine Umfrage von YouGov zeigt, welche Vorsätze besonders beliebt sind: 50 % der Befragten möchten mehr Sport machen, 46 % wollen abnehmen, und 41 % streben eine gesündere Ernährung an. Doch auch andere Ziele stehen hoch im Kurs: sparsamer sein, mehr Zeit mit der Familie oder Freunden verbringen, mit dem Rauchen aufhören und weniger Alkohol trinken.

Mehr Sport machen

50%

Abnehmen

45%

Gesündere Ernährung

40%

Sparsamer sein

30%

Mehr Zeit für die Familie

20%

Mehr Zeit für Freunde

20%

Das Rauchen aufhören

10%

Weniger Alkohol trinken

10%

Doch was verraten uns diese Zahlen über uns als Menschen? Auf den ersten Blick mögen sie wie eine Liste von Vorhaben erscheinen – eine Sammlung von Dingen, die wir glauben, „besser machen“ zu müssen. Doch bei genauerem Hinsehen erzählen sie eine viel tiefere Geschichte: Sie sprechen von unserer Sehnsucht nach einem erfüllten Leben. Dahinter steckt der Wunsch nach mehr Energie, Freude und Zufriedenheit. Es geht darum, das eigene Wohlbefinden zu steigern, für andere da zu sein und sich selbst treu zu bleiben. Jede Zahl in dieser Statistik repräsentiert einen Traum, eine Hoffnung – und auch die Herausforderung, diese in die Realität umzusetzen.

Vielleicht erkennst Du Dich in diesen Vorsätzen wieder. Vielleicht hast auch Du schon oft mit dem Gedanken gespielt: Dieses Jahr mache ich es anders. Dieses Jahr bleibe ich dran. Doch Hand aufs Herz – wie oft hat dieser Optimismus schon nachgelassen, wenn der Alltag zurückgekehrt ist? Wenn die Motivation, die zu Jahresbeginn so greifbar schien, plötzlich vom Stress, alten Gewohnheiten oder schlichtweg dem Gefühl des Überfordertseins verdrängt wurde? Du bist nicht allein! Genau an dieser Stelle scheitern viele gute Vorsätze. Nicht, weil der Wille fehlt, sondern weil es schwer ist, allein aus eingefahrenen Mustern auszubrechen.

Hier setzt unser Workshop an. Er ist nicht nur eine Sammlung von Übungen, sondern eine Einladung, Deine Ziele auf einer tieferen Ebene zu betrachten. Denn es geht nicht nur darum, was Du erreichen möchtest, sondern auch darum, warum diese Ziele wichtig für Dich sind. Was treibt Dich wirklich

an? Was bedeutet Veränderung für Dich – und wie fühlt es sich an, wenn Du Deine Wünsche Schritt für Schritt verwirklichst?

Ein zentraler Aspekt dabei ist, sich bewusst zu machen, dass Veränderung ein Prozess ist. Sie geschieht nicht über Nacht, sondern ist das Ergebnis vieler kleiner Schritte, die Dich Deinem Ziel näherbringen. Das kann beängstigend wirken – aber es ist auch Deine Chance. Denn genau hier liegt der Schlüssel: Wenn Du Dir nicht nur vornimmst, „es besser zu machen“, sondern Dir die richtigen Werkzeuge an die Hand gibst, um tatsächlich dran zu bleiben, kannst Du Dinge erreichen, die Du bisher vielleicht für unmöglich gehalten hast.

NLP bietet Dir dafür bewährte Methoden. Doch bevor wir tiefer in diese Techniken eintauchen, geht es erst einmal darum, innezuhalten und Dich zu fragen:

- Was möchte ich in meinem Leben verändern?
- Welche Bereiche sollen anders aussehen als bisher?
- Was bedeutet „Erfolg“ für mich persönlich wirklich?

Finde Deine eigene Wahrheit. Vielleicht ist es mehr Zeit für Dich selbst. Vielleicht sind es berufliche Ziele, die Dich herausfordern. Oder vielleicht ist es das Bedürfnis, einen Lebensbereich, der bisher zu kurz kam, in den Mittelpunkt zu stellen. Was auch immer es ist – dieser Workshop ist Dein Raum, diese Visionen zu formen und einen Weg dorthin zu finden.

Stell Dir vor, wie es sich anfühlt, wenn Du am Ende dieses Jahres zurückblickst und stolz auf das bist, was Du erreicht hast. Nicht, weil alles perfekt lief, sondern weil Du begonnen hast, Dich bewusst für Veränderungen zu entscheiden. Genau hier beginnt Dein Weg – mit Klarheit, mit Motivation und mit einem Schritt nach dem anderen. Und das Beste: Du bist nicht allein. Gemeinsam gehen wir diesen Weg.

Ziele-Workshop

Dauer: 55 Minuten



world-of-nlp.org

Im World of NLP
Mitgliederbereich gibt es
zusätzlich noch einen Workshop
mit Stephan Landsiedel.

MAGAZIN
EXTRA



Ziele sind für mich

Seit ich NLP kennen gelernt habe, liebe ich es mit Zielen zu arbeiten. Der Traum-Workshop ist meine Lieblingsübung. Ich mache sie mindestens einmal pro Jahr – meistens über viele Stunden hinweg. Dabei setze ich mir Ziele für alle Lebensbereiche und tauche richtig ein in meine Ziele, nehme sie im Geiste vorweg und bin ganz erfüllt davon. Anschließend freue ich mich auf das Leben und die vielen Möglichkeiten, die es mir bietet.

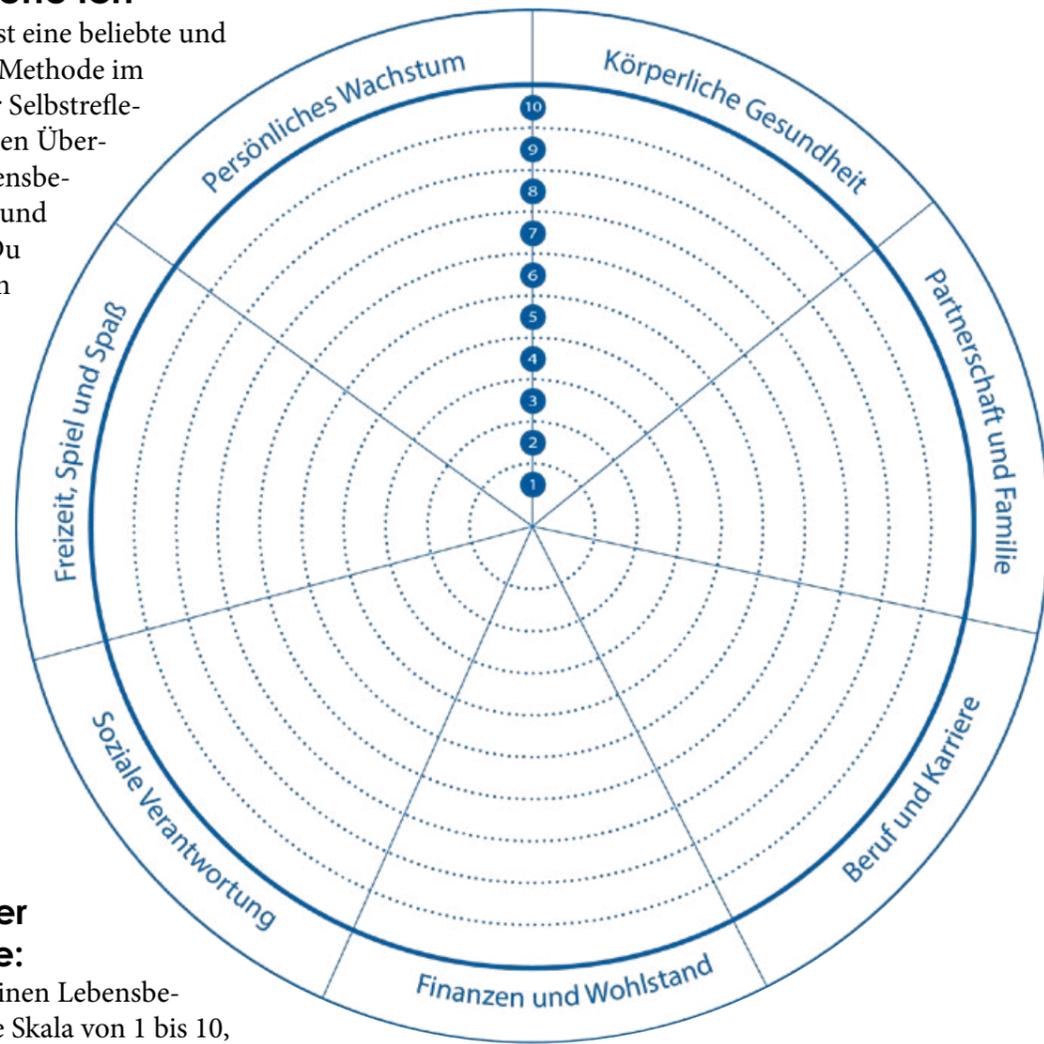
In diesem Magazin werden wir Dir immer auch mindestens einen Workshop anbieten. Dies ist ganz bewusst so gewählt, denn wir wollen Dich dazu inspirieren NLP auch im Umgang mit Dir selbst regelmäßig anzuwenden. Durch das intensive Einlassen auf diese Workshops, wirst Du Deine NLP-Fähigkeiten dramatisch ausbauen und Deine Lebensqualität um ein Vielfaches steigern.

Viel Freude beim Workshop.
Dein Stephan

Das Rad des Lebens

Schritt 1: Wo stehe ich

Das Rad des Lebens ist eine beliebte und visuell ansprechende Methode im Coaching und bei der Selbstreflexion, die Dir hilft, einen Überblick über Deine Lebensbereiche zu bekommen und herauszufinden, wo Du Dich weiterentwickeln möchtest. Es bietet eine strukturierte und einfache Möglichkeit, um zu erkennen, wie zufrieden Du in verschiedenen Lebensbereichen bist und wo es noch Raum für Verbesserungen gibt.



1. Bewertung der Lebensbereiche:

Jedes Segment stellt einen Lebensbereich dar und hat eine Skala von 1 bis 10, beginnend in der Mitte des Kreises (1 = sehr unzufrieden, 10 = sehr zufrieden). Bewerte jeden Bereich nach Deinem aktuellen Zufriedenheitsgrad. Wenn Du beispielsweise in Deinem Bereich "Gesundheit" aktuell sehr zufrieden bist, könntest Du eine 8 oder 9 eintragen. Wenn es in Deiner Karriere noch viele Baustellen gibt, vielleicht eine 3 oder 4.

2. Einzeichnen der Zufriedenheit:

Markiere in jedem Segment den Punkt, der Deiner Zufriedenheit entspricht, und male das entstehende Kreissegment aus. So erhältst Du eine Art „Profil“ Deiner Lebensbereiche. Das Ziel ist es, dass Du auf einen Blick sehen kannst, in welchen Bereichen Du Optimierungsbedarf hast.

3. Reflexion der Ergebnisse:

Schaue Dir Dein Rad genau an und reflektiere, mit welchen Bereichen Du nicht so zufrieden bist und welche weit entfernt von der Mitte und der benötigten Aufmerksamkeit sind. Wo bist Du zufrieden und ausgeglichen?

4. Verbesserungspotential:

Wähle nun zwei bis drei Bereiche aus, in denen Du gerne mehr Zufriedenheit erreichen möchtest. Überlege Dir konkrete Ziele oder Maßnahmen, die Dich in diesen Bereichen voranbringen könnten.

Lebensbereich:

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

Lebensbereich:

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

5. Regelmäßige Überprüfung:

Das Rad des Lebens ist keine einmalige Übung. Du kannst es in regelmäßigen Abständen – zum Beispiel alle paar Monate – wiederholen, um zu sehen, wie sich Deine Lebensbereiche verändert haben. Dadurch erkennst Du nicht nur Fortschritte, sondern kannst auch frühzeitig eingreifen, wenn ein Bereich wieder ins Ungleichgewicht gerät.

Lebensbereich:

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

Beispiel zur Veranschaulichung

Stell Dir vor, Du hast Dein Rad des Lebens ausgefüllt und stellst fest, dass der Bereich „Freizeit, Spiel und Spaß“ bei einer 3 liegt, während „Karriere“ und „Finanzen“ jeweils eine 8 oder 9 erreichen. Das könnte darauf hindeuten, dass Du Dich sehr auf Deine Arbeit und finanziellen Ziele konzentrierst, aber Deine Freizeit und Hobbys vernachlässigst. Hier könntest Du Dir als Ziel setzen, mehr Zeit für Dinge einzuplanen, die Dir Freude bereiten und Dich entspannen lassen.

Bring Deine Schöpferenergie in Fluss

Schritt 2: Zielsetzung

Der Traum-Workshop ist eine der wichtigsten Übungen in meinem Leben. Die Übung macht Spaß, inspiriert und bringt Deine unbewussten Schöpferenergien in Fluss.

Was würdest Du tun, wenn Du wüsstest, dass Du auf jeden Fall Erfolg dabei haben würdest? Nimm Dir einen Moment Zeit, um über diese Frage nachzudenken.

Warum tust Du es nicht? Weil Du Angst hast, es nicht zu erreichen oder es Dir vielleicht doch keinen Spaß machen würde?

Lass diese Angst jetzt einmal beiseite. Versetze Dich in den Zustand eines kleinen Kindes kurz vor Weihnachten. Stell Dir vor, alles ist möglich. Es gibt keine zeitlichen, finanziellen oder gesundheitlichen Grenzen. Wie würdest Du dann gerne leben?

Bitte berücksichtige dabei alle Aspekte Deines Lebens (siehe Lebensrad)

Schreibe Dir nun zu jedem dieser Bereiche Deine Träume und Ziele auf. Das können kleine und große Dinge sein. Wichtig ist, dass Du nicht lange zensierst. Schreibe einfach alles auf, was Dir in den Sinn kommt. Rationalisieren kannst Du später immer noch.

Halte Deinen Stift in Bewegung und erzeuge beim Schreiben das Gefühl in Dir, als hättest Du bereits all das verwirklicht, was Du notierst. Als könntest Du es bereits sehen, hören und fühlen. Tauche mit all Deinen Sinnen in diesen Prozess ein. Genieße es und lass ruhig Deine wildesten Fantasien zu.

Was ist Deine Vorstellung von einem spannenden, inspirierenden, kraftvollen und gelungenem Leben? Gestalte nun Deinen Lebenstraum und schreibe zu jedem der Bereiche so viel wie Dir einfällt. Die Fragen hier auf der Seite wollen Dich dabei ein wenig inspirieren. Schreibe kurz-, mittel- und langfristige Ziele auf. Was immer Dir in den Sinn kommt, schreibe es einfach auf.

Versuche beim Aufschreiben so detailliert wie möglich zu sein. Sei Dir bewusst, dass Du nicht alle Ziele gleichzeitig erreichen musst. Im Gegenteil: Werde Dir bewusst, dass Du viele Jahre Zeit hast, um all das zu tun, was Du tun möchtest.

Persönliches Wachstum

- Welche neuen Fähigkeiten oder Kenntnisse möchtest Du im nächsten Jahr erlernen?
- Welcher Aspekt Deiner Persönlichkeit würde Dir am meisten helfen, wenn Du ihn weiterentwickeln könntest?
- Welches Buch, Seminar oder welche Weiterbildung könnte Dich inspirieren und voranbringen?
- Wie möchtest Du besser mit Herausforderungen und Rückschlägen umgehen können?
- Welche tägliche Gewohnheit könntest Du etablieren, um kontinuierlich an Deinem persönlichen Wachstum zu arbeiten?

Körperliche Gesundheit

- Welche Sportart oder Bewegung möchtest Du regelmäßig in Deinen Alltag integrieren?
- Welche Essgewohnheit möchtest Du ändern oder optimieren, um Dich besser zu fühlen?
- Wie viele Stunden Schlaf brauchst Du, um Dich wirklich erholt und leistungsfähig zu fühlen?
- Was könntest Du tun, um mehr Entspannung und weniger Stress in Dein Leben zu bringen?
- Welche Gesundheitsvorsorge möchtest Du treffen, um langfristig fit und gesund zu bleiben?

Partnerschaft und Familie

- Welche gemeinsamen Aktivitäten oder Rituale möchtest Du in Deiner Partnerschaft oder Familie etablieren?
- Wie könntest Du mehr wertvolle Zeit mit Deinen Liebsten verbringen, auch wenn Du einen vollen Terminkalender hast?
- Gibt es etwas, das Du in Deinen Beziehungen verbessern oder klären möchtest?
- Welche Gewohnheit könntest Du entwickeln, um Deine Zuneigung und Dankbarkeit regelmäßig zu zeigen?
- Wie könntest Du Deine Kommunikation in Deiner Partnerschaft oder Familie stärken, um Missverständnisse zu vermeiden?

Beruf und Karriere

- Welches berufliche Ziel möchtest Du in den nächsten Monaten erreichen?
- Welche Fähigkeiten oder Fachkenntnisse könnten Dir helfen, in Deiner Karriere weiterzukommen?
- Gibt es ein Projekt oder eine Herausforderung, die Du gerne übernehmen würdest, um zu wachsen?
- Wie möchtest Du Dein Arbeitsumfeld gestalten, um produktiver und zufriedener zu sein?
- Welche Schritte könntest Du unternehmen, um Dich auf eine Führungsrolle oder eine neue Position vorzubereiten?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Finanzen und Wohlstand

- Welche finanzielle Gewohnheit könntest Du etablieren, um Deine Sparziele zu erreichen?
- Gibt es eine Investition (z.B. in Weiterbildung, Altersvorsorge), die Du für Deine Zukunft tätigen möchtest?
- Wie möchtest Du Dein monatliches Budget so anpassen, dass Du Deine Ausgaben besser kontrollieren kannst?
- Welche Einnahmequellen könntest Du zusätzlich erschließen, um Deinen Wohlstand zu steigern?
- Welche konkreten Schritte könntest Du unternehmen, um finanzielle Sicherheit und Unabhängigkeit zu erreichen?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Soziale Verantwortung

- Gibt es eine gemeinnützige Organisation oder ein Projekt, das Dir am Herzen liegt und das Du unterstützen möchtest?
- Wie könntest Du Deine Fähigkeiten oder Deine Zeit einsetzen, um einen positiven Beitrag für die Gesellschaft zu leisten?
- Welche kleinen Veränderungen könntest Du in Deinem Alltag umsetzen, um nachhaltiger und umweltbewusster zu leben?
- Welche Themen oder Werte sind Dir so wichtig, dass Du sie öffentlich vertreten möchtest?
- Wie kannst Du Menschen in Deinem Umfeld inspirieren oder motivieren, ebenfalls Verantwortung zu übernehmen?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Freizeit, Spiel und Spaß

- Welche Hobbys oder Interessen möchtest Du in Deinem Leben wieder aufleben lassen oder neu entdecken?
- Was bringt Dir wirklich Freude und Entspannung, und wie könntest Du mehr Zeit dafür einplanen?
- Gibt es ein Abenteuer oder Erlebnis, das Du schon immer einmal ausprobieren wolltest?
- Wie möchtest Du Deine freien Tage und Wochenenden verbringen, um Deine Energie wieder aufzuladen?
- Welche regelmäßige Aktivität könntest Du einführen, um mehr Leichtigkeit und Spaß in Deinen Alltag zu bringen?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Wenn Du nun alles aufgeschrieben hast, was Dir momentan dazu einfällt, dann betrachte Deine Ziele noch einmal und notiere zu jedem Ziel noch eine **kleine Zahl** dazu – **bis wann** Du dieses Ziel gerne erreicht haben möchtest. Das machst Du selbstverständlich nur sehr grob (z.B. 10 Jahre = 10 J, 2 Monate = 2 Mo, etc.).

Gut gemacht!

Hat Dir diese Übung Spaß gemacht? Konntest Du richtig eintauchen in Dein Traumleben? Schau Dir das Ergebnis noch einmal an. Was für ein Gefühl befällt Dich, wenn Du Dir vorstellst, dies wäre Dein Leben? Wenn es nur ein mittelmäßiges Gefühl ist, dann wirf das Aufgeschriebene weg und wiederhole diese Übung noch einmal zu einem späteren Zeitpunkt. Der Entwurf Deines Lebens sollte Dich so begeistern, dass Du für die Verwirklichung früh morgens aufstehen und spät abends ins Bett gehen kannst, während Du Dich voller Energie fühlst. Nimm Dir für diese Übung regelmäßig Zeit und wiederhole sie häufiger. Dabei kommt es nicht darauf an, dass Du immer wieder neue Ziele hast, sondern dass Du von Zeit zu Zeit wieder in die Energie Deiner Ziele eintauchst.

Ergänze diese Liste mit Zielen, wann immer Du möchtest. Je mehr und intensiver Du mit der Liste arbeitest und die weiteren hier vorgestellten Methoden anwendest, umso besser.

Was willst Du wirklich?

Schritt 3: Lege Deine Jahresziele fest

In dieser Übung geht es nun darum für jeden der wichtigsten Lebensbereiche ein klares, motivierendes Jahres-Hauptziel zu finden. Diese Ziele geben Dir eine klare Richtung für das kommende Jahr und helfen Dir, in jedem Bereich fokussiert und zielgerichtet zu handeln.

1 Schließe kurz die Augen und atme tief durch. Visualisiere, wie Du Dich am Ende des Jahres fühlen möchtest, wenn Du auf jeden Lebensbereich zurückblickst. Stell Dir vor, wie zufrieden und erfüllt Du bist und wie positiv sich diese Veränderung auf Dein Leben auswirkt.

2 Gehe nun Deine Liste aus dem Zielsetzungsworkshop noch einmal durch und halte für jeden der Bereiche ein wichtiges Hauptziel fest. Frage Dich: Was ist mir in diesem Bereich am wichtigsten? Was möchte ich bis Ende des Jahres erreicht haben? Was wäre ein konkretes Ziel, das mir hilft, in diesem Bereich voranzukommen?

3 Schreibe für jeden Bereich Dein Jahres-Hauptziel auf. Formuliere klar und konkret (siehe auch Schritt 4). Achte darauf, dass Deine Ziele motivierend und präzise sind.

Persönliches Wachstum

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Körperliche Gesundheit

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Partnerschaft und Familie

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Beruf und Karriere

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Finanzen und Wohlstand

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Soziale Verantwortung

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Freizeit, Spiel und Spaß

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

BEISPIELE

Persönliches Wachstum:
Ich möchte dieses Jahr mindestens 12 Bücher über Persönlichkeitsentwicklung lesen und mich monatlich weiterbilden, um kontinuierlich zu lernen und zu wachsen.

Körperliche Gesundheit:
Ich werde dreimal pro Woche Sport treiben und mindestens fünf Portionen Obst und Gemüse pro Tag essen, um meine Energie und mein Wohlbefinden zu steigern.

Partnerschaft und Familie:
Einmal im Monat einen festen Familien- oder Partnerabend organisieren, um wertvolle Zeit miteinander zu verbringen.

Beruf und Karriere:
Ein neues berufliches Zertifikat erwerben oder eine Weiterbildung besuchen, die meine Karrierechancen verbessert.

Finanzen und Wohlstand:
Jeden Monat 10 % meines Einkommens sparen und meine monatlichen Ausgaben im Blick behalten.

Soziale Verantwortung:
Einmal im Quartal ehrenamtlich tätig werden oder an einer gemeinnützigen Veranstaltung teilnehmen.

Freizeit, Spiel und Spaß:
Jeden Monat mindestens ein neues Hobby oder Abenteuer ausprobieren, das mir Freude bereitet.



Warum solltest Du Dir überhaupt Ziele setzen?

Nur wenige Menschen setzen sich einfach in ihr Auto und fahren drauflos. Aber in ihrem Leben verhalten sich die meisten Menschen so. Ohne Ziel und Richtung hoffen sie eines Tages beim großen Glück anzukommen. Wo das ist? Das wissen sie nicht. Der große Philosoph Seneca hat einmal gesagt: „Wer den Hafen nicht kennt, in den er segeln will, für den ist kein Wind ein günstiger.“ Wo ist Dein Hafen? Wo willst Du hin?

Ziele geben unserem Leben Richtung und Sinn. Stell Dir vor, Du willst eine Fahrkarte kaufen und sagst dem Mann am Schalter: „Ich möchte eine Fahrkarte kaufen.“ Er wird Dich fragen: „Wohin möchten Sie fahren?“ und Du sagst: „Ich

weiß nicht – irgendwohin.“ Er wird antworten: „Dann kann ich Ihnen keine Fahrkarte verkaufen. Ich brauche eine klare Angabe.“ Genauso ist es mit unserem Bewusstsein. Es braucht eine klare Zielangabe, sonst kann es nichts für uns tun. Etwas, das man sich nicht vorstellen kann, kann man auch nicht erreichen. Wenn es kein Ziel gibt, wonach man sich ausgerichtet hat, dann ist jede Information, jedes Ereignis gleich gut. Du bist wie ein Schiff ohne Ruder – ein Spielball der Winde und Gezeiten. Wenn Du dagegen klare Ziele hast, dann bist Du ein Schiff mit Rudern, Segeln und Motor, das geradewegs auf sein Ziel zu segelt.

Die Hauptgründe für Misserfolg oder zu langsames Vorankommen sind die Verschwommenheit, Verwirrung und die Unfähigkeit, genau zu entscheiden, was man will und wie es zu erreichen ist. Wenn Du in Deinem Alltag keine Prioritäten setzt, wenn Du nicht weißt, welches Dein nächstes Ziel ist, dann wirst Du nur sehr langsam vorankommen. Du wirst von einer Sache zur nächsten schwanken und an vielen Tagen nichts abschließen. Du wirst zu einem Spielball der äußeren Einflüsse. Klare persönliche Ziele zu haben und eigenverantwortlich zu entscheiden, sind wichtige Faktoren für den beruflichen Erfolg und die individuelle Lebensqualität.

Ziele sind wichtig, denn sie

- haben eine starke Anziehungskraft
- wirken auch unbewusst
- fördern die Kreativität
- verändern die eigene Wahrnehmung
- geben Orientierung und Struktur
- steigern die Motivation und Ausdauer
- helfen, Fortschritte messbar zu machen
- fördern das persönliche Wachstum



Die Wirkung von Zielen

Ziele sind kraftvolle Werkzeuge, die unser Handeln und Denken prägen. Sie geben Orientierung, motivieren und inspirieren uns. Durch ihre klare Ausrichtung entfalten sie eine starke Anziehungskraft und wirken oft auch unbewusst. Ziele fördern unsere Kreativität, indem sie neue Ideen und Lösungen hervorrufen, und sie verändern unsere Wahrnehmung, indem sie den Fokus auf Chancen und Möglichkeiten lenken.

Anziehungskraft der Ziele

Wenn Du Dich auf ein Ziel festgelegt hast, dann geht von diesem Ziel eine starke Anziehungskraft aus. Das Ziel beginnt Dich anzuziehen und anzulocken. Es will von Dir erreicht werden. Die größten Anziehungskräfte üben Ziele dann auf uns aus, wenn sie schwierig und herausfordernd, aber gleichzeitig auch erreichbar sind.

Ziele wirken auch unbewusst

Unsere Ziele wirken nicht nur bewusst, sondern auch unbewusst. Unser Unbewusstes hat einen großen Anteil am Verlauf und dem Erfolg unseres Lebens. Damit es uns bei der Erreichung unserer Ziele unterstützen kann, sollten wir unser Ziel so oft wie möglich innerlich visualisieren, d.h. uns in Bildern und Gefühlen vorstellen, wie es sein wird, wenn wir dieses Ziel erreicht haben.

Ziele fördern die Kreativität

Unsere Kreativität braucht einen Anstoß. Erst wenn wir ein konkretes Anliegen haben, wird sie angekurbelt und macht sich auf die Suche nach einem Weg zu seiner Realisierung. Nachdem Hannibal den festen Entschluss gefasst hatte, Rom anzugreifen, sagte er: „Wir werden entweder einen Weg finden oder einen machen.“ Sein Ziel hat seine Kreativität beflügelt und dazu geführt, dass er 218 v. Chr. mit seinem Heer von 50.000 Mann und 39 Elefanten über die Alpen marschierte, um auf diesem Weg in Italien einzufallen.

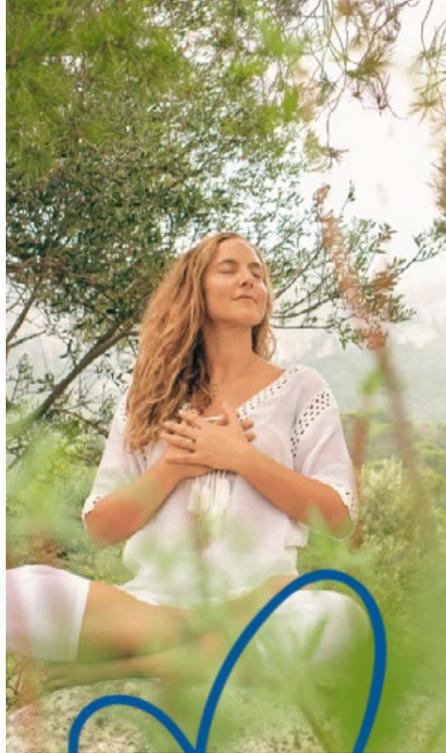
Ziele verändern Wahrnehmung

Wenn Du Deine Aufmerksamkeit auf ein Ziel richtest, dann begegnen Dir ganz viele Menschen, Ressourcen, Informationen und Möglichkeiten, die Dich dabei unterstützen, Dein Ziel zu erreichen. Es ist, als würden konkrete Ziele die Fähigkeit unserer Sinne beeinflussen, genau das wahrzunehmen, was uns bei der Erreichung des Zieles hilft und unterstützt.

Ist Dein Ziel wirklich klar?

Schritt 4: Formuliere Deine Jahresziele

Jedes Jahr insbesondere an Silvester, nehmen sich die Menschen bestimmte Dinge vor: „Ich will abnehmen. Ich möchte mehr Zeit für die Kinder haben. Ich will mehr Geld verdienen.“ Doch das sind nur fromme Wünsche. Oft schon nach kurzer Zeit sind die Vorsätze vergessen oder den alten Gewohnheiten zum Opfer gefallen. Die eigene Disziplin wurde überschätzt oder sie ist dem inneren Schweinehund zum Opfer gefallen. Nur allzu leicht finden sich Ausreden und vorgeschobene Erklärungen. Kein Wunder, denn die oben genannten Aussagen sind viel zu schwammig und unpräzise. Ziele sollten konkret und messbar sein – erst dann entfalten sie ihre große Kraft und können uns bewusst und unbewusst auf die Erfüllung ausrichten. Klare Ziele sind einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren.



PABSBRAGÖR

Anhand dieses Wortes kannst Du Dir gut merken, was zu einem wohlgeformten Ziel dazu gehört.

Positiv: Denke an das, was Du willst. Nicht an das, was Du nicht willst. Sage nicht: „Ich möchte mich nie wieder bei einer Präsentation vor einer Gruppe blamieren.“ Formuliere lieber: „Ich möchte beim Präsentieren Freude haben und mit den Teilnehmenden in eine gute Verbindung kommen.“ Lenke Deine Aufmerksamkeit auf ein positives Ziel.

Aktive Beteiligung: Was ist Dein persönlicher Beitrag, um dieses Ziel zu erreichen? Was kannst Du selbst aktiv dafür tun? Ein wohlformuliertes Ziel besteht nicht darin, dass andere die ganze Arbeit machen, sondern es beschreibt die eigene Beteiligung.

Spezifisch: Stelle Dir Dein Ziel so genau wie möglich vor. Was wirst Du hören, sehen, fühlen, riechen, schmecken, wenn Du Dein Ziel erreicht hast? Beschreibe das Ziel mit allen Sinnen. Erst wenn Du eine klare Vorstellung von dem Ziel hast, ist es wirklich spezifisch. Frage Dich: „Wer, wo, wann, was und wie genau?“

Beweis: Was ist der sinnlich wahrnehmbare Beweis, der Dich erkennen lässt, dass Du Dein Ziel erreicht hast? Woher weißt Du, dass es geschafft ist und Du das bekommen hast, was Du wolltest?

Ressourcen: Welche Ressourcen brauchst Du, um Dein Ziel zu erreichen? Welche hast Du schon? Was musst Du noch lernen oder erwerben, um das Ziel erreichen zu können? Wer kann Dir dabei helfen? Ressourcen sind zum Beispiel: Geld, Zeit, Fähigkeiten, andere Menschen.

Angemessene Größe: Manche Menschen sind erst bei richtig großen Zielen motiviert und legen sich so richtig ins Zeug. Ein zu kleines Ziel ist für sie der Mühe gar nicht wert. Andere Menschen jedoch fangen bei wirklich großen Zielen gar nicht erst an. Sie brauchen kleine Zwischenziele, die sie in einem überschaubaren Zeitraum auch erreichen können. Wie isst man einen Elefanten? Die alte Antwort: Stück für Stück. Die neue Antwort: Natürlich gar nicht. Elefanten stehen unter Naturschutz.

Lege Etappenziele fest und verwirkliche diese dann Stück für Stück. Verknüpfe zu kleine Ziele mit den dahinterliegenden Zielen, um mehr Motivation zu bekommen. Frage Dich: Was bringt es mir, wenn ich dieses Ziel erreiche?

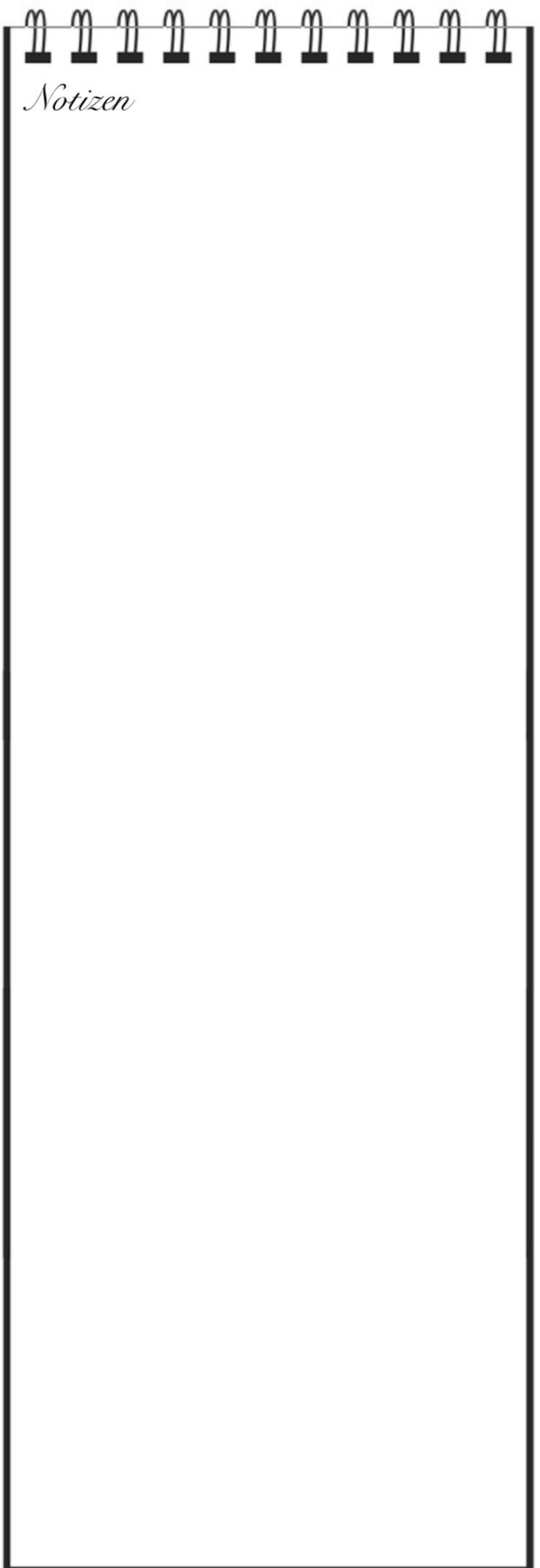
Ökologie-Rahmen: Ein oft übersehener Schritt bei der Zielsetzung ist der sogenannte "Ökologie-Check". Er dient dazu, sicherzustellen, dass Dein Ziel wirklich zu Deinem Leben und Werten passt. Frage Dich: Welche Konsequenzen hat es, wenn ich dieses Ziel erreiche? Wie wird es mein Leben verändern? Wer ist außerdem noch davon betroffen? Welche Auswirkungen hat das auf das größere System? Was ist der Preis, den Du für die Zielerreichung zahlen musst? Beispiel: Ein Familienvater beschließt, länger und härter zu arbeiten, um mehr Geld nach Hause zu bringen. Eine mögliche Konsequenz wäre, dass er weniger Zeit für die Familie hat. Wie könnte er diese Auswirkungen auf sein Familiensystem verhindern? NLP fordert Dich hier auf, ehrlich zu prüfen, ob Dein Ziel tatsächlich Deine Lebensqualität erhöht oder möglicherweise neue Herausforderungen mit sich bringt.

Je klarer das
Ziel - desto klarer
der Erfolg

Du bist dran!

Prüfe bei jedem Ziel: Will ich das wirklich? Oder ist es nur mein Ziel, weil andere es von mir erwarten? Kommt es wirklich aus meinem Herzen? Lege Deine Hand auf Dein Herz, verbinde Dich mit Dir selbst. Höre und spüre in Dich hinein: „Tut mir dieses Ziel gut. Ist es wirklich meins?“

Formuliere nun alle Deine Jahresziele mit dieser Methode. Achte darauf, dass Deine Ziele wirklich klar sind. Am besten machst Du diese Übung zusammen mit einem Partner in einer NLP-Übungsgruppe. Es macht wirklich einen großen Unterschied, wenn Du einen Coach an Deiner Seite hast. Die Ergebnisse werden viel tiefgreifender und genauer sein.



Dein Erfolg beginnt in Deinem Kopf

Schritt 5: Die Macht der Visualisierung

Diese Visualisierungsübung hilft Dir, eine klare und lebendige Vorstellung davon zu entwickeln, wie es sich anfühlt, Dein Ziel bereits erreicht zu haben. Durch das Einbeziehen aller Sinne und die Erzeugung positiver Emotionen baust Du eine kraftvolle innere Motivation auf, die Dich auf Deinem Weg unterstützen wird.

1. Mach es Dir bequem und entspanne Dich.

Setze oder lege Dich an einen ruhigen Ort und schließe die Augen. Atme ein paar Mal tief ein und aus, um zur Ruhe zu kommen und Deinen Geist zu entspannen. Nimm bewusst wahr, wie sich Dein Körper entspannt und Dein Atem ruhiger wird. Stelle Dir vor, wie jeglicher Stress oder alle Anspannung von Dir abfällt.

2. Fokussiere Dich auf Dein Ziel.

Denke nun an das Ziel, das Du erreichen möchtest. Nimm Dir einen Moment Zeit, um Dir dieses Ziel in Deinen Gedanken klar vorzustellen. Formuliere es in einem positiven Satz, zum Beispiel: „Ich habe meine berufliche Weiterbildung erfolgreich abgeschlossen und genieße die neuen Möglichkeiten, die mir jetzt offenstehen.“

3. Stelle Dir vor, Dein Ziel ist bereits erreicht.

Jetzt wird es spannend: Stelle Dir vor, Du befindest Dich in der Zukunft und hast Dein Ziel bereits vollständig erreicht. Visualisiere ein klares Bild von diesem Moment. Sieh Dich selbst in der Situation, in der Du Dein Ziel erreicht hast, und male Dir diese Szene in allen Details aus. Es sollte sich so anfühlen, als ob Du diesen Erfolg gerade jetzt erlebst.

4. Aktiviere alle Sinne:

Sieh, höre, fühle, rieche und schmecke den Erfolg. Gestalte die Visualisierung so lebendig wie möglich, indem Du alle Sinne einbeziehst:

Sehen: Was siehst Du? Wie sieht die Umgebung aus? Welche Farben, Formen und Details fallen Dir auf? Stelle Dir vor, Du betrachtest Dich selbst oder Deine Umgebung, wie Du Dein Ziel erreicht hast. Ist es ein Ort, ein Ereignis, eine Situation?

Hören: Welche Geräusche hörst Du? Gibt es Stimmen, Musik oder Naturgeräusche? Vielleicht hörst Du die Glückwünsche von Freunden oder den Klang eines Applauses? Lass die Töne Teil Deiner Vorstellung werden.

Fühlen: Wie fühlt sich dieser Moment an? Fühlst Du Dich erleichtert, stolz, glücklich? Spüre die körperlichen Empfindungen in Deinem Körper. Vielleicht klopft Dein Herz vor Freude oder Deine Schultern entspannen sich. Genieße diese positiven Emotionen.

Riechen: Gibt es bestimmte Düfte oder Gerüche in dieser Situation? Vielleicht riechst Du die frische Luft, den Duft eines Erfolgsdiners oder den Geruch Deines Arbeitsmaterials. Verbinde auch diesen Sinn mit Deiner Visualisierung.

Schmecken: Wenn es zur Situation passt, kannst Du auch den Geschmack mit einbeziehen. Vielleicht feierst Du mit einem Getränk, einem Essen oder schmeckst einfach die frische Luft des Erfolgs.

5. Verstärke die positiven Gefühle.

Nimm die positiven Emotionen, die durch diese Visualisierung entstehen, ganz bewusst wahr und verstärke sie. Spüre die Freude, den Stolz und die Dankbarkeit darüber, dass Du Dein Ziel erreicht hast. Wenn Du Dich so fühlen könntest, wie intensiv wäre Dein Erfolgserlebnis? Erlaube Dir, diese Emotionen voll zu erleben. Zur Verstärkung kannst Du auch die NLP-Submodalitäten gezielt einsetzen. Probiere ruhig ein wenig damit herum. Mach die inneren Bilder größer, mach die Stimmen und Geräusche lauter. Vielleicht stellst Du Dir auch einen Soundtrack vor, der Dich beim Erreichen des Zieles begleitet. Wechsle von der assoziierten zur dissoziierten Perspektive und nimm wahr, ob es einen Unterschied macht.

6. Verankere die Visualisierung.

Um diese positive Erfahrung zu speichern und jederzeit darauf zugreifen zu können, kannst Du die Gefühle verankern. Nutze dabei die Technik des Ankers: Drücke beispielsweise sanft Deinen Daumen und Zeigefinger zusammen, während Du die Freude über Deinen Erfolg spürst. So kannst Du dieses Gefühl später jederzeit abrufen, indem Du wieder Daumen und Zeigefinger zusammenpresst. Dieser Anker wird Dir in Momenten helfen, in denen Du Deine Motivation stärken möchtest.

7. Kehre langsam in die Gegenwart zurück.

Nimm ein paar tiefe Atemzüge und beginne, Dich wieder auf Deine Umgebung zu konzentrieren. Spüre den Boden unter Dir und Deinen Körper im Raum. Öffne langsam Deine Augen und nimm Dir einen Moment, um die positiven Emotionen noch etwas nachklingen zu lassen.

8. Notiere Deine Erfahrungen.

Nimm Dein Notizbuch und schreibe auf, wie Du Dich während der Visualisierung gefühlt hast. Notiere alle Details, die Du wahrgenommen hast, und beschreibe die positiven Emotionen, die Du empfunden hast. Diese Aufzeichnungen helfen Dir, die Visualisierung bei Bedarf aufzufrischen und Dir jederzeit ins Gedächtnis zu rufen, wie sich der Erfolg anfühlt.

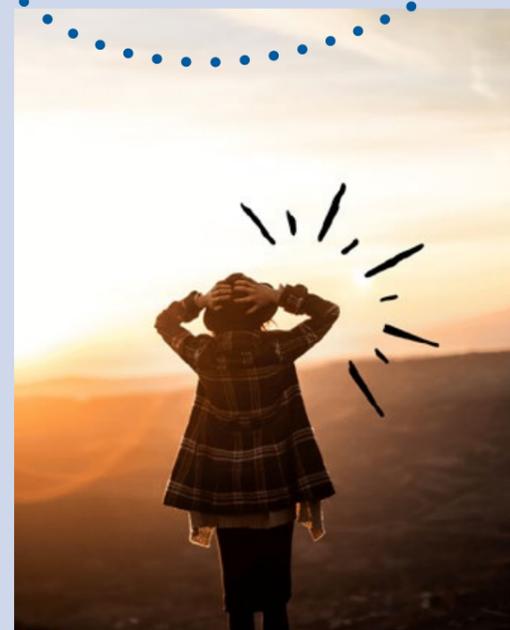
9. Regelmäßig visualisieren.

Mache diese Visualisierungsübung regelmäßig, zum Beispiel einmal pro Woche oder immer dann, wenn Du Deine Motivation steigern möchtest. Je öfter Du visualisierst, wie sich Dein Erfolg anfühlt, desto stärker wird Dein innerer Antrieb, dieses Ziel in die Realität umzusetzen.

Vorteile der Visualisierungsübung

Diese Visualisierungsübung ist eine kraftvolle Methode, um Deinen Fokus auf das Ziel zu lenken und die nötige Motivation zu entwickeln. Wenn Du Dein Ziel immer wieder vor Deinem inneren Auge siehst und das Erfolgserlebnis bereits spürst, wird Dein Gehirn darauf ausgerichtet, die notwendigen Schritte zu gehen, um diese Vorstellung wahr werden zu lassen. Positive Emotionen geben Dir dabei die Energie, auch bei Herausforderungen dran zu bleiben und Dich immer wieder auf Dein Ziel zu fokussieren.

Durch regelmäßiges Visualisieren des Ziels verankerst Du in Deinem Unterbewusstsein die Vorstellung, dass Du Dein Ziel erreichen kannst – und baust damit die Überzeugung auf, dass der Erfolg unvermeidbar ist. Diese Übung ist einfach und erfordert keine besonderen Mittel, aber sie kann enorme Wirkung entfalten, wenn Du sie konsequent und mit Hingabe praktizierst.



Triff Deine Entscheidung

Schritt 6: Mach ein klares Commitment

Zum Abschluss dieses Zielsetzungsprozesses möchte ich Dich einladen, eine bewusste und emotionale Entscheidung für Dein Ziel zu treffen. In dieser Übung entscheidest Du Dich bewusst und voller Überzeugung für Dein Ziel. Du gehst eine emotionale Verpflichtung ein und verankerst Dein Ziel tief in Deinem Herzen, sodass Du motiviert und bereit bist, die notwendigen Schritte zu gehen.

1. Bereite den Raum vor.

Finde einen ruhigen, ungestörten Ort. Wenn Du möchtest, kannst Du eine Kerze anzünden oder einen kleinen Gegenstand bei Dir haben, der für Dein Ziel steht. Nimm eine bequeme Position ein und atme ein paar Mal tief durch, um Dich zu entspannen und auf die Übung einzustimmen.

.....
.....
.....
.....
.....

2. Visualisiere noch einmal Dein Ziel.

Nimm Dir einen Moment, um Dir das Ziel, für das Du ein Commitment abgeben möchtest, klar vor Augen zu führen. Stelle Dir wieder vor, wie es sich anfühlt, dieses Ziel bereits erreicht zu haben (Du kannst auf die vorherige Visualisierungsübung zurückgreifen). Spüre die positiven Emotionen, die Du mit dem Erreichen Deines Ziels verbindest, und lasse sie für einen Moment in Dir aufsteigen.

Je klarer und tiefer Du verstehst, warum Du dieses Ziel erreichen willst, desto stärker wird Deine Entscheidung sein. Vielleicht geht es Dir um persönliche Erfüllung, mehr Freude oder ein tieferes Gefühl der Selbstwirksamkeit. Schreibe alles auf, was Dir einfällt.

3. Frage Dich: Warum ist mir dieses Ziel wichtig?

Nimm Dir ein paar Minuten Zeit und beantworte die Frage **Warum ist mir dieses Ziel so wichtig** so ehrlich und ausführlich wie möglich.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

4. Formuliere Dein Commitment in Worten.

Jetzt formuliere in klaren, entschiedenen Worten, dass Du Dich bewusst für dieses Ziel entscheidest. Dein Commitment-Satz könnte etwa lauten:

- „Ich entscheide mich heute bewusst und voller Überzeugung dafür, dieses Ziel zu erreichen.“
- „Ich bin bereit, die Schritte zu gehen, die notwendig sind, um dieses Ziel zu verwirklichen.“
- „Ich verpflichte mich, dieses Ziel mit Freude, Ausdauer und Entschlossenheit zu verfolgen.“

5. Schreibe diesen Satz auf und lies ihn mehrmals laut oder leise vor.

Spüre die Kraft der Worte und achte darauf, wie sich diese Entscheidung anfühlt. Lass die Entschlossenheit in Dir wachsen.

.....
.....
.....
.....

6. Schaffe ein Anker-Ritual für Dein Commitment.

Um Dein Commitment noch stärker zu verankern, schaffe ein kleines Anker-Ritual, das Du wiederholen kannst, um Dich an Deine Entscheidung zu erinnern. Hier sind einige Ideen:

- Symbolischer Gegenstand: Wähle einen kleinen Gegenstand (z.B. einen Stein, eine Muschel, ein Schmuckstück), der Dein Ziel symbolisiert. Trage ihn bei Dir oder platziere ihn an einem sichtbaren Ort, der Dich täglich an Dein Commitment erinnert.
- Körperliche Geste: Führe eine kleine Geste aus (z.B. Hand aufs Herz legen oder Daumen und Zeigefinger zusammendrücken), während Du Dir Dein Commitment bewusst machst. Wiederhole diese Geste immer dann, wenn Du Dich motivieren oder an Dein Ziel erinnern möchtest.
- Affirmation: Wiederhole jeden Morgen und Abend Deine Commitment-Affirmation. Sprich sie laut oder in Gedanken und spüre die Entschlossenheit, die in Dir wächst.

7. Reflektiere mögliche Herausforderungen.

Um Dich noch stärker auf Dein Commitment einzulassen, nimm Dir einen Moment Zeit, um mögliche Herausforderungen oder Hindernisse zu reflektieren.

Frage Dich: Was könnte mich davon abhalten, mein Ziel zu erreichen? Wie werde ich damit umgehen? Notiere Dir mögliche Hindernisse und Deine Strategien, wie Du ihnen begegnen kannst. Das Wissen, dass Du vorbereitet bist, stärkt Dein Commitment.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

8. Erkläre Dein Commitment öffentlich (optional).

Wenn Du Dich besonders motivieren möchtest, kannst Du Dein Commitment öffentlich machen. Erzähle einem Freund oder einer Freundin von Deinem Ziel und Deiner Entscheidung, es zu erreichen. Alternativ kannst Du Dein Commitment schriftlich oder digital festhalten und an einem Ort speichern, an dem Du regelmäßig darauf stößt. Die öffentliche Erklärung verstärkt oft die Motivation, weil Du Dir selbst und anderen gegenüber Verantwortung übernimmst.

9. Schließe die Übung mit Dankbarkeit ab.

Beende die Übung, indem Du für einen Moment in Dankbarkeit verweilst. Bedanke Dich bei Dir selbst, dass Du bereit bist, Dich auf dieses Ziel einzulassen und die Verantwortung für Dein Wachstum zu übernehmen. Spüre, wie sich die Dankbarkeit in Dir ausbreitet und nimm diese positive Energie mit in Deinen Alltag.

Dankbarkeit ist das Geheimnis eines erfüllten Lebens.

Diese Übung endet nicht hier. Nutze Deinen symbolischen Gegenstand, Deine Affirmation oder Deine körperliche Geste, um Dich regelmäßig an Dein Commitment zu erinnern. Jeden Morgen oder Abend kannst Du Dir in wenigen Minuten ins Gedächtnis rufen, warum Du dieses Ziel erreichen willst und wie wichtig Dir Deine Entscheidung ist. Je öfter Du Dich auf Dein Commitment besinnst, desto stärker wird Deine Motivation, das Ziel auch durch schwierige Phasen hindurch zu verfolgen und letztlich zu erreichen.

Disziplin ist nur
eine Frage der
Zielbewusstheit.

Wer seine inneren
Bilder klar vor Augen
hat, kann die
nächste Handlungs-
gelegenheit gar
nicht abwarten.

– Arnold Schwarzenegger,



Internationale Community

Werde Teil unserer kostenfreien internationalen Community und tausche Dich mit Gleichgesinnten aus.

Freue Dich auf:

- * Online-Netzwerktreffen
- * Übungsgruppentreffen
- * Vorträge und Workshops
- * Raum der Begegnung
- * Forum zum Austausch

Komm in
unsere
Gruppen

Wir freuen
uns auf
Dich!



Die unsichtbaren Landkarten sozialer Beziehungen

Warum fühlen wir uns manchen Menschen nah und anderen fern? Das Konzept des Sozialen Panoramas, entwickelt vom Sozialpsychologen

Lucas Derks, liefert Antworten: Unser Gehirn erstellt mentale Landkarten sozialer Beziehungen, die unbewusst unsere Gefühle und Handlungen prägen.

Oft fühlen wir uns bestimmten Menschen nah, während andere uns entfernt oder sogar kalt erscheinen. Diese gefühlte Nähe oder Distanz zu anderen Menschen ist kein Zufall – sie entspricht einer Art mentaler Landkarte, die unser Gehirn von sozialen Beziehungen erstellt. Der niederländische Sozialpsychologe und NLP-Experte Lucas Derks hat sich intensiv mit diesen „unsichtbaren Landkarten“ beschäftigt und das Konzept des Sozialen Panoramas

entwickelt. Seine Forschung liefert überraschende Einsichten: Sie zeigt, dass wir soziale Bindungen und Rollen räumlich in unserem Bewusstsein anordnen – ähnlich wie die physische Welt um uns herum.

Im Sozialen Panorama geht es darum, wie Menschen andere in ihrem mentalen Raum „verorten“ und wie diese inneren Bilder ihre Gefühle und Verhaltensweisen beeinflussen. Stell Dir vor, dass jede wich-

tige Person – ob Familienmitglied, Freund, Kollege oder Vorgesetzter – in Deiner Wahrnehmung einen bestimmten Platz einnimmt. Diese Vorstellung von bestimmten Plätzen oder „Personifikationen“, beeinflussen unbewusst, wie Du mit diesen Personen umgehst und sie wahrnimmst. Indem wir uns diesen Prozess bewusst machen, können wir die Kontrolle über unsere Wahrnehmungen gewinnen und unsere Beziehungen aktiv verbessern.

Lucas Derks' Modell des Sozialen Panoramas vereint Einflüsse aus der Sozialpsychologie und dem Neurolinguistischen Programmieren, um zwischenmenschliche Dynamiken verständlich und veränderbar zu machen. In diesem Artikel werfen wir einen umfassenden Blick auf das Soziale Panorama, entdecken seine Funktionsweise und erfahren, wie es im Coaching, im Umgang mit Teams und in der persönlichen Entwicklung eingesetzt werden kann.

Lucas Derks – Der Pionier hinter dem Sozialen Panorama

Lucas Derks ist nicht nur ein Pionier im Erforschen des mentalen Raumes, sondern auch ein kreativer Kopf mit vielseitigem Hintergrund. Geboren und aufgewachsen in den Niederlanden, begann seine Karriere auf einem überraschend anderen Gebiet – der Kunst. Seine frühe Leidenschaft für das Malen und seine kreative Begabung verhalfen ihm zu ersten Erfolgen als Künstler und Musiker. Doch Derks wollte noch mehr: Er suchte nach einer Möglichkeit, tiefere Einblicke in menschliche Interaktionen und Wahrnehmungen zu gewinnen. Diese Neugier brachte ihn schließlich zur Psychologie und zum NLP, das ihn seit den 1980er Jahren intensiv beschäftigte.

Derks begann bald, das NLP-Konzept auf die soziale Psychologie anzuwenden. Angeregt durch die Arbeit mit NLP-Größen wie Richard Bandler und John Grinder, entwickelte er das Bedürfnis, soziale Beziehungen als räumliche Anordnung zu erfassen. Seine zentrale Frage lautete: Wie kann menschliche Beziehungserfahrung als mentale Struktur sichtbar gemacht werden? Diese Fragestellung führte ihn zu der Annahme, dass Menschen soziale Bindungen und Rollen räumlich in ihrem Bewusstsein anordnen.

Wir ordnen soziale Bindungen und Rollen in unserem Bewusstsein räumlich an – ähnlich wie die physische Welt um uns herum

Im Lauf der 1990er Jahre erforschte und entwickelte Derks schließlich das „Soziale Panorama“ – eine Methode die zeigt, wie Menschen innerlich ihre sozialen Interaktionen visualisieren und diesen eine räumliche Struktur geben. Die Entdeckung, dass Menschen ihre sozialen Beziehungen durch mentale „Personifikationen“ darstellen, war eine bahnbrechende Erkenntnis. Dabei erkannte er, dass die räumliche Nähe oder Distanz, die Blickrichtung und die Größe dieser Personifikationen die Intensität und Qualität der Beziehung symbolisieren. Mit diesem Wissen schuf er ein Modell, das es Menschen ermöglicht, ihre sozialen Beziehungen gezielt zu untersuchen und bei Bedarf anzupassen.

Lucas Derks hat mit dem Sozialen Panorama nicht nur ein Werkzeug für persönliche Reflexion geschaffen, sondern auch eine Grundlage für die Arbeit von Coaches und Psychologen weltweit. Seine Methode hat seitdem Anwendung in der Therapie, im Training, in Bezug auf das Essverhalten, im Coaching und besonders im Team-Coaching gefunden, wo es dazu beitragen kann, ein tieferes Verständnis für zwischenmenschliche Dynamiken und Konflikte zu entwickeln und diese zu transformieren.



Mehr zu Lucas Derks
<https://socialpanorama.de>

Das Soziale Panorama im Überblick: Grundlagen und Funktionsweise

Das Soziale Panorama basiert auf der Idee, dass unser Gehirn „mentale Landkarten“ erstellt, in denen jede wichtige Person in unserem Leben einen symbolischen Platz einnimmt. Diese „Landkarten“ oder „Panoramen“ sind visuelle und räumliche Darstellungen unserer sozialen Welt und bilden die Grundlage für unser Verhalten und unsere Emotionen im Umgang mit anderen. Die Basiselemente im Modell sind die sogenannten „Personifikationen“. Diese sind keine realen Menschen, sondern innere Repräsentationen, die wir auf unbewusster Ebene von Personen, Gruppen oder gar Institutionen erschaffen. Zum Beispiel kann das Bild einer dominant vorgestellten Person in der Vorstellung eines Menschen groß und nah sein, was das Gefühl von Kontrolle und Überlegenheit des Chefs widerspiegelt. Einem engen Freund wird hingegen oft ein Platz an unserer Seite oder in unmittelbarer Nähe eingeräumt, was eine gefühlte Vertrautheit symbolisiert. Die räumliche Anordnung der Personifikationen in unserem mentalen Raum ist entscheidend: Die Distanz, die wir innerlich zu einer Person wahrnehmen, die Blickrichtung

und sogar die Höhe vermitteln bestimmte Emotionen und Einstellungen. Ein weiteres zentrales Element des Sozialen Panoramas ist die Flexibilität dieser mentalen Darstellungen. Sie sind veränderbar und können aktiv beeinflusst werden. Durch gezielte Techniken im Rahmen des Sozialen Panoramas können Menschen lernen, die Positionen ihrer Personifikationen zu verändern, etwa indem sie eine problematische Beziehung auf „größerer Entfernung“ visualisieren oder eine unterstützende Figur näher heranholen. Diese Veränderungen der „inneren Bühne“ wirken sich oft unmittelbar auf die Gefühle und die Art der Interak-

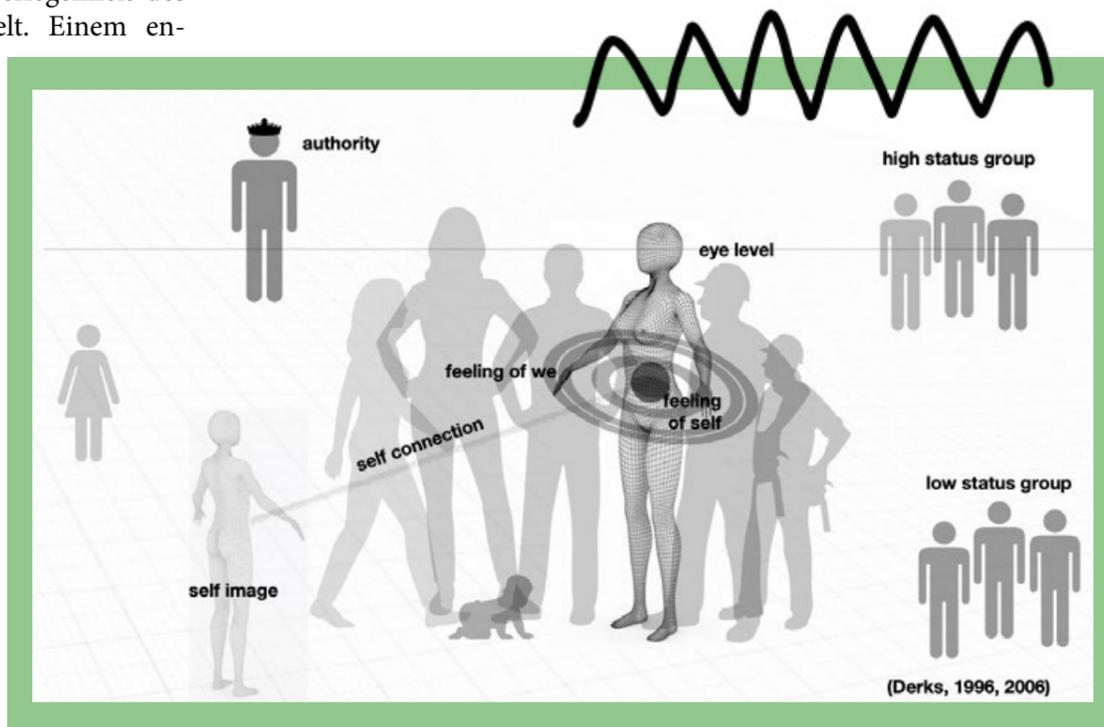
tion aus, die Menschen im echten Leben gegenüber diesen Personen haben.

Der große Vorteil des Sozialen Panoramas liegt in seiner Vielseitigkeit und praktischen Anwendbarkeit.

Die Distanz, die wir innerlich zu einer Person wahrnehmen, vermittelt bestimmte Emotionen und Einstellungen.

Das Modell ermöglicht es nicht nur, bestehende Beziehungen zu analysieren und zu verstehen, sondern auch ak-

tiv zu gestalten und negative emotionale Muster zu durchbrechen. Indem wir uns die räumlichen Anordnungen unserer sozialen Welt bewusst machen und diese anpassen, können wir auf sehr wirkungsvolle Weise an unseren Beziehungen arbeiten und positive Veränderungen bewirken.



Die praktische Anwendung des Sozialen Panoramas im Coaching

Das Soziale Panorama ist ein vielseitiges Werkzeug für Coaches, das sich in vielen Kontexten einsetzen lässt – von der individuellen Persönlichkeitsentwicklung bis hin zur Arbeit in Gruppen und Teams. Durch gezielte Visualisierungsübungen können Klienten ihr inneres Bild ihrer sozialen Umgebung „zeichnen“, das sowohl bewusst als auch unbewusst die Qualität ihrer Beziehungen widerspiegelt. So erkennen sie leicht, welche sozialen Bindungen förderlich sind und welche sie eher belasten. Ein typischer Coaching-Ablauf mit dem Sozialen Panorama beginnt oft mit der Einladung an den Klienten, das Gefühl, das zu einer bestimmten Person oder Gruppe gehört, gut zu spüren. Danach wird der Klient gefragt, wo das Bild von dieser Person im Raum auftaucht. Der Coach leitet an, eine räumliche Position festzulegen: Wie weit entfernt ist die Person? Steht sie

seitlich oder direkt gegenüber? Ist sie auf Augenhöhe oder symbolisch übergeordnet? Diese räumliche Anordnung gibt wertvolle Einblicke in die Gefühle und Einstellungen des Klienten gegenüber dieser Person. Die Distanz spiegelt beispielsweise die emotionale Nähe wider, während die Höhe eine symbolische Dominanz oder Unterordnung andeuten kann.



Beispiele für Interventionen und Techniken im Sozialen Panorama

Die wirklichen Veränderungen beginnen in der Regel mit Interventionen, bei denen der Klient lernt, die mentalen Positionen zu verändern.

Zum Beispiel könnte ein belastendes Bild einer Person weiter entfernt und in eine weniger dominante Position verschoben werden. Der Coach kann den Klienten anleiten, die „Größe“ der inneren Figur zu verkleinern oder deren Position an eine Stelle zu verschieben, die weniger emotional aufgeladen ist. Solche Veränderungen werden meist mit einem Gefühl der Erleichterung und gesteigerter Kontrolle über die Beziehung verbunden.

Ein weiteres Beispiel ist das bewusste Platzieren von unterstützenden Personifikationen im Panorama. Wenn ein Klient jemanden als inspirierend oder beruhigend empfindet, kann diese Person innerlich näher herangerückt werden. Dies schafft eine emotionale Ressource, die das Gefühl von Rückhalt stärkt und für schwierige Situationen mobilisiert werden kann. Coaches berichten, dass diese Arbeit oft eine intensive emotionale Wirkung hat, da sie sich direkt auf die unbewussten Reaktionen des Klienten auswirkt.

Auch im Seminarkontext kann ein Trainer bewusst seine eigene mentale Repräsentation im Sozialen Panorama, insbesondere in Bezug auf seine Rolle als Führungsperson anschauen und reflektieren, zum Beispiel indem er sich fragt: „Wie sehe ich mich selbst in der Gruppe? Wo befinde ich mich in meinem Sozialen Panorama in Bezug auf die Teilnehmer? Wenn er sich bisher zu distanziert, unterlegen oder unsicher wahrgenommen hat, kann er die Repräsentation bewusst näher, aufrechter oder größer gestalten, um Selbstbewusstsein und Autorität zu stärken. Ein Trainer, der sich bisher sehr weit weg von seinem Publikum gesehen hat, könnte dieses mental näher heranholen. Falls er sich vielleicht sogar kleiner als sein Publikum gesehen hat, könnte er auf Augenhöhe gehen und so eventuell besser mit seinen Redeängsten umgehen. Ähnlich wie beim Sozialen Panorama kann auch ein „Food Panorama“ im Umgang mit Essverhalten und emotionalem Essen genutzt werden. In diesem Kontext wird die mentale Repräsentation von Nahrungsmitteln, Essenssituationen und sogar der eigenen Person in Bezug auf Ernährung untersucht.

Die Idee dahinter ist, dass unsere Beziehung zu Essen genauso wie unsere sozialen Beziehungen in einem mentalen Raum organisiert ist. Diese mentale Anordnung beeinflusst unser Verhalten, unsere Emotionen und unsere Entscheidungen. Durch gezielte Veränderungen in der mentalen Repräsentation können Verhaltensmuster durchbrochen und gesündere Entscheidungen gefördert werden. Diese Methode ist besonders hilfreich, da sie tiefgreifend mit den emotionalen und sozialen Aspekten des Essverhaltens arbeitet.

Einsatzmöglichkeiten

im Team-Coaching

Teams arbeiten effizienter und harmonischer, wenn die Mitglieder ein gemeinsames Verständnis füreinander und für ihre Rollen im Team haben. Das Soziale Panorama ist ein kraftvolles Werkzeug, um diese Dynamiken sichtbar zu machen und gezielt zu gestalten. Gerade in Teamkontexten, in denen individuelle Persönlichkeiten aufeinanderprallen und Konflikte entstehen, kann die Methode helfen, die Beziehungen zu klären und die Zusammenarbeit zu stärken. Meistens wird in Teamkontexten eine positive und keine konfrontierende Änderung angestrebt.

Beim Teambuilding ermöglicht das Soziale Panorama eine einzigartige, visuelle Analyse der Teamstruktur. Ein Coach kann die Teammitglieder einladen, ihre individuelle Wahrnehmung des Teams zu zeichnen, indem sie symbolisch festlegen, wo sie die anderen Teammitglieder in ihrem mentalen Raum „sehen“. Diese Darstellung zeigt oft aufschlussreiche Unterschiede: Wer wird als nah oder unterstützend wahrgenommen? Wer wirkt distanziert oder gar als dominante Figur? Solche Einsichten helfen nicht nur dem Einzelnen, sondern auch dem Coach, bestehende Dynamiken zu verstehen und gezielt Veränderungen anzustoßen.

Ein effektives Teambuilding kann dann durch die Reorganisation dieser inneren Landkarten erfolgen. Beispielsweise können Teammitglieder dazu angeregt werden, bestimmte Personen mental näher zu sich heranzurücken, wenn diese für eine bessere Kooperation wichtig sind, oder Distanz zu Personen zu schaffen, deren Einfluss als überwältigend empfunden wird. Dies erzeugt nicht nur ein neues Bewusstsein für die Rollen innerhalb des Teams, sondern unterstützt die Mitglieder auch



dabei, ihre eigenen Positionen und Beiträge zu reflektieren und gegebenenfalls anzupassen.

Auch bei der Lösung von Teamkonflikten ist das Modell äußerst wirkungsvoll. Wenn es in einem Team zu Spannungen kommt, lassen sich diese oft auf spezifische Konflikte zwischen einzelnen Mitgliedern oder kleinen Gruppen zurückführen. Der Coach kann den Konfliktparteien helfen, ihre mentalen Repräsentationen der anderen Konfliktpartei anzupassen, zum Beispiel indem sie die Personifikation des Konfliktgegners an eine weniger emotionale oder symbolisch „angenehmere“ Position verschieben.

Oft kann bereits der Vergleich von mehreren Sozialen Panoramen der Teammitglieder erste Ansätze für Lösungen liefern. Wenn beispielsweise eine Person in den Darstellungen mehrerer Mitglieder als distanziert oder isoliert erscheint, könnte das ein Indiz für emotionale Barrieren sein, die gezielt angesprochen und gelöst werden können. Der Coach unterstützt dabei, alternative Perspektiven einzunehmen und neue Rollen im Team bewusst einzusetzen, was das Konfliktpotenzial häufig stark reduziert.

Neben akuten Konflikten kann das Soziale Panorama auch langfristig zur Teamstärkung beitragen. Regelmäßige Panoramaarbeit fördert ein tiefes Vertrauen und das Gefühl von Zugehörigkeit. Gerade bei neu formierten oder stark wachsenden Teams ermöglicht

es den Mitgliedern, ein gemeinsames mentales Modell der Teamstruktur zu entwickeln und ein Wir-Gefühl zu fördern. Diese Arbeit schafft eine Basis für zukünftige Erfolge und fördert eine offene, harmonische Kommunikation.

Ein eindrucksvolles Beispiel für die Anwendung im Team-Kontext stammt aus der Arbeit mit einem Team, das unter internen Spannungen litt. Ein Teammitglied hatte das Gefühl, vom Rest des Teams distanziert und ausgeschlossen zu sein. Durch die Anwendung des Sozialen Panoramas konnte das Teammitglied seine eigene Position im mentalen Bild des Teams be-

wusst erfassen und gemeinsam mit dem Coach daran arbeiten, sich gedanklich näher an die anderen Teammitglieder zu stellen. Diese mentale Annäherung führte auch zu einer sichtbaren Verhaltensänderung: Der Klient nahm stärker am Austausch teil und fühlte sich zunehmend eingebunden. Andere Teammitglieder berichteten ebenfalls, dass sie das Gefühl hatten, das betreffende Mitglied sei zugänglicher geworden, was die allgemeine Teamdynamik deutlich verbesserte.

Wenn ein Teammitglied distanziert erscheint, kann das ein Indiz für emotionale Barrieren sein.

Tipps für die Anwendung des Sozialen Panoramas

Um die beim inneren Verschieben von Personifikationen eintretenden Veränderungen stabiler und dauerhafter zu machen, können zusätzliche NLP-Techniken oder andere Ressourcen eingesetzt werden. In der Regel wurzeln die räumlichen Anordnungen im Sozialen Panorama tief in der unbewussten Wahrnehmung. Eine einmalige Umstrukturierung der mentalen Bilder muss daher nicht immer sofort eine langfristige Wirkung gewährleisten. Es kann daher hilfreich sein, die Veränderungsarbeit mit weiteren Techniken zu unterstützen. Dies trifft auch zu, wenn durch die Arbeit mit dem Sozialen Panorama, tiefer liegende, emotionale Wunden oder unbewusste Überzeugungen berührt werden. Der Anwender sollte auch beachten, dass unterschiedliche Kulturen oder Persönlichkeiten zum Teil unterschiedliche Vorstellungen von Nähe, Distanz und Hierarchie haben, was die mentale Darstellung von Beziehungen beeinflussen kann. Für Coaches ist es daher entscheidend, kulturelle und individuelle Eigenheiten zu erkennen und gegebenenfalls anzupassen. Beispielsweise könnte das Verständnis von „Distanz“ oder „Nähe“ in einem bestimmten kulturellen Kontext anders interpretiert werden als in einem anderen. Es besteht die Gefahr, dass das Soziale Panorama miss-

verstanden wird, indem die Personifikationen mit realen Menschen gleichgesetzt werden. Es ist wichtig, dass Klienten erkennen, dass die Figuren im Sozialen Panorama mentale Abbilder und nicht die tatsächlichen Personen sind. Diese Unterscheidung ist zentral, um zu verhindern, dass Klienten das mentale Bild einer Person als unveränderliche Realität ansehen. Coaches sollten also klar vermitteln, dass es sich beim Sozialen Panorama um ein Modell handelt, das uns hilft, unsere Wahrnehmungen zu erkunden und zu gestalten, nicht aber um eine unumstößliche Wahrheit über die anderen Menschen in unserem Leben.

Es besteht die Gefahr, dass das Soziale Panorama miss-

Fazit

unsichtbare Landkarten

Das Soziale Panorama nach Lucas Derks bietet eine innovative Methode, um soziale Beziehungen auf einer tiefen und zugleich zugänglichen Ebene zu reflektieren und aktiv zu gestalten. Das Modell vereint die theoretischen Grundlagen der Sozialpsychologie mit den praktischen Techniken des NLP und schafft dadurch einen Raum, in dem Klienten ihre zwischenmenschlichen Bindungen besser verstehen und nachhaltig verändern können. Ob im Einzelcoaching, in der Therapie oder in der Teamentwicklung – das Soziale Panorama gibt Menschen die Möglichkeit, ihre sozialen Landkarten neu zu entwerfen und dabei hinderliche Muster loszulassen.

Die Arbeit mit dem Sozialen Panorama stärkt nicht nur das Selbstbewusstsein und die emotionale Resilienz, sondern hilft auch, ein neues Gefühl von Selbstbestimmung in sozialen Kontexten zu entwickeln. Für viele Menschen eröffnet sich durch das Soziale Panorama eine neue Perspektive, die es ihnen ermöglicht, Beziehungen bewusster zu gestalten und sich von belastenden Einflüssen zu befreien.

Die Zukunft des Sozialen Panoramas verspricht weitere spannende Entwicklungen, insbesondere durch die wissenschaftliche For-

schung im Bereich der mentalen Raumforschung und der Zusammenarbeit mit NLP-Methoden. Neue Erkenntnisse über kulturelle Unterschiede und individuelle Variationen werden das Modell weiter verfeinern und seine Wirksamkeit in verschiedenen Coaching- und Therapieansätzen verbessern. Das Internationale Labor für Mentale Raumforschung (ILMSR) und die anhaltende Arbeit von Lucas Derks und seinen Kollegen in der Society for Mental Space Psychology (www.somsp.com) tragen dazu bei, das Soziale Panorama als grundlegendes Werkzeug im NLP und in der Psychologie zu etablieren.

Abschließend bleibt festzuhalten, dass das Soziale Panorama eine Bereicherung für die Arbeit im Bereich der Persönlichkeitsentwicklung und im Coaching ist. Wer seine inneren Landkarten kennt und bewusst gestaltet, kann seine sozialen Beziehungen nicht nur besser verstehen, sondern auch aktiv positiv beeinflussen. Die Methode bietet jedem, der bereit ist, sich auf diese innere Arbeit einzulassen, eine kraftvolle Möglichkeit, sein Leben und seine Beziehungen neu zu gestalten – eine Fähigkeit, die in unserer komplexen, vernetzten Welt wertvoller ist als je zuvor.

Innovative Methode:

Das Soziale Panorama verbindet Sozialpsychologie und NLP für tiefgreifende Beziehungsgestaltung.

Praktische Anwendung:

Nützlich in Coaching, Therapie und Teamentwicklung zur Veränderung sozialer Muster.

Selbstbewusstsein stärken:

Fördert emotionale Resilienz und Selbstbestimmung in sozialen Kontexten.

Neue Perspektiven:

Erleichtert bewusstes Gestalten von Beziehungen und Loslassen belastender Einflüsse.

Wissenschaftliche Weiterentwicklung:

Forschung vertieft das Verständnis individueller und kultureller Variationen.

Grundlegendes Werkzeug:

Etabliert sich als wertvolle Ressource in NLP und Psychologie.

Möchtest Du tiefer in die Welt der sozialen Beziehungen eintauchen?

Im Mitgliederbereich der World of NLP findest Du ein Interview mit Lucas Derks und die Videoaufzeichnung vom Vortrag "Mental Space Psychology".



Einfach den QR Code Scannen oder direkt auf www.world-of-nlp.org gehen, Dich anmelden und dabei sein.

Strategien für Zielerreichung und Projektmanagement im NLP

Vasco da Gama findet den Seeweg nach Indien



Es gibt Menschen, die haben auf ganz unterschiedlichen Gebieten herausragende Fähigkeiten entwickelt. So benutzen geniale Unternehmer bestimmte Vorgehensweisen, um Krisen und schwierige Situationen zu beherrschen oder um große Visionen in die Tat umzusetzen. Geniale Psychologen entdecken immer mehr Geheimnisse unseres Geistes und wie Veränderung dadurch möglich wird. Es gibt viele Gebiete, auf denen wir Großes leisten können.

Eine wesentliche Säule im NLP ist das **Modelling und die Strategie-Arbeit**. In dieser **Serie** geht es darum, von herausragenden menschlichen Leistungen zu lernen und zu sehen, was wir davon in unser Leben übertragen können. In jeder Ausgabe stellen wir ein Beispiel vor und analysieren die Strategie hinter dem Erfolg.

Vasco da Gama

Ein Seefahrer als Vorbild

Die Entdeckung des Seewegs nach Indien durch Vasco da Gama (1469-1524) im späten 15. Jahrhundert markiert nicht nur einen Wendepunkt in der Geschichte, sondern bietet auch wertvolle Lektionen für modernes Denken in NLP und Projektmanagement. Wie erreichte dieser portugiesische Seefahrer eines der ehrgeizigsten Ziele seiner Zeit? Und was können wir von seinen Methoden lernen, um unsere eigenen Projekte zu planen und umzusetzen? Dieser Artikel zeigt auf, wie die Strategien Vasco da Gamas genutzt werden können, um große Projekte zu organisieren, Unmögliches in Angriff zu nehmen, Ressourcen optimal einzusetzen und Herausforderungen mit Resilienz und Flexibilität zu begegnen.

Teil 1: Historischer Kontext:

Im 15. Jahrhundert war der Seehandel ein zentrales Element der europäischen Wirtschaft. Gewürze, Seide und andere Luxuswaren wurden hauptsächlich über die Seidenstraße und arabisch kontrollierte Handelswege nach Europa transportiert. Diese Routen waren lang, teuer und risikoreich. Portugal und Spanien suchten daher nach Alternativen. Portugal hatte sich auf die Erkundung der afrikanischen Küste spezialisiert und wollte einen direkten Seeweg nach Indien finden. Spanien dagegen suchte neue Handelswege, da Portugal durch den Vertrag von Tordesillas den Zugang zu den afrikanischen Küsten dominierte. Im Jahr 1497 brach Vasco da Gama im Auftrag des portugiesischen Königs Manuel I. auf, den lang gesuchten Seeweg nach Indien für Portugal zu finden. Ziel war es, den direkten Zugang zu den begehrten Gewürzen und Waren Asiens zu sichern. Im Unterschied zu Kolumbus versuchte er die östliche Route, auf der so viele vor ihm gescheitert waren. Er segelte entlang der afrikanischen Küste, umschiffte die Kap-Region und erreichte den indischen Subkontinent über den Indischen Ozean. Was diese Mission so außergewöhnlich machte, war die Ungewissheit. Niemand hatte den Weg zuvor erfolgreich zurückgelegt. Seine Reise war nicht nur ein Triumph der Navigation und Strategie, sondern auch ein Zeugnis menschlicher Entschlossenheit und Tapferkeit. Im Angesicht von Naturgewalten, unbekanntem Gewässern und kulturellen Konflikten wagte er sich in Regionen vor, die bis dahin kein Europäer betreten hatte.

Der Seeweg nach Indien

Herausforderungen

Seine Leistung wird noch beeindruckender, wenn wir die dramatischen Herausforderungen betrachten, die er und seine Mannschaft bewältigen mussten.

a) Die ungezähmte Natur des Ozeans

Der Indische Ozean und das Kap der Guten Hoffnung sind bekannt für ihre extremen Wetterbedingungen. Mehrfach wurde die Flotte von schweren Stürmen heimgesucht, bei denen riesige Wellen die Schiffe fast zum Kentern brachten. Oft mussten sie sich mit Flauten oder ungünstigen Gegenwinden abfinden, was die Reise verlangsamte und Vorräte knapp machte. Der Agulhasstrom vor der südafrikanischen Küste war so stark, dass die Schiffe hunderte Seemeilen vom Kurs abdrifteten. Die morsche Bauweise der Schiffe führte zu häufigen Mastbrüchen und anderen Schäden. Reparaturen auf hoher See waren riskant und oft nur provisorisch möglich.

b) Die unsichtbaren Feinde: Krankheiten

Die medizinischen Bedingungen an Bord waren katastrophal. Eine der größten Gefahren für Seeleute der damaligen Zeit war Skorbut. Wochenlang lebten die Männer auf Pökelfleisch und Zwieback. Der Mangel an frischem Obst und Gemüse führte dazu, dass das Zahnfleisch der Seeleute blutete und sie vor Schmerzen kaum essen konnten.

Viele starben an dieser Krankheit. Tropische Regionen brachten unbekannte Krankheiten mit sich, gegen die die Europäer keine Immunität hatten. Malaria und andere Fieberkrankheiten rafften viele dahin. Die beengten Lebensbedingungen auf den Schiffen führten zu Hygieneproblemen. Schnelle Ausbrüche von Infektionen waren die Folge. Wasser und Vorräte waren oft verunreinigt.

c) Die psychologischen Herausforderungen

Die mentale Belastung für die Mannschaft war enorm. Sie litten unter der langen Isolation. Über Wochen und Monate sahen die Seeleute nichts als Wasser und Himmel. Die Monotonie und Isolation nagten an der Psyche. Süßwasser war begrenzt, und Dehydration war eine permanente Bedrohung. Dies führte oft zu Streitigkeiten und Spannungen unter der Mannschaft. Von den 160 Männern, die mit Vasco da Gama aufbrachen, kehrten nur 55 zurück. Der Verlust von Freunden und Kameraden war für die Überlebenden eine ständige emotionale Belastung.

d) Konflikte mit Einheimischen

Viele Missverständnisse und kulturelle Unterschiede mussten überwunden werden. In der Mosambik (Südafrika) griffen die einheimischen Koi nach einem Missverständnis zu den Waffen.

Solche Konflikte führten zu Spannungen und beeinträchtigten den Austausch. An der ostafrikanischen Küste und in Indien stieß Vasco da Gama auf Widerstand von muslimischen Händlern, die die portugiesischen Seefahrer als Bedrohung für ihren Handel ansahen. In Mombasa und Kalikut wurden die Portugiesen feindselig behandelt und behindert. Ein einheimischer Lotse wurde gewaltsam rekrutiert, um die Flotte zu führen. Doch dieser täuschte Vasco da Gama mehrfach und versuchte sogar, die Portugiesen in die Irre zu führen.

e) Die Strapazen der Rückreise

Nach dem erfolgreichen Erreichen Indiens wurde die Rückreise zum Albtraum. Die Vorräte waren knapp, und Vasco da Gama musste improvisieren, um die Mannschaft am Leben zu halten. Allein auf der Rückfahrt starben 30 Seeleute an Krankheiten. Die Schiffe waren so unterbesetzt, dass es kaum genügend Männer gab, um sie zu steuern. Starke Strömungen und unbekannte Küstenabschnitte machten die Navigation schwierig. Ein Fehler hätte die gesamte Expedition in den Ruin stürzen können.



Strategie von Vasco da Gama

Vasco da Gama trotzte allen Widrigkeiten und kehrte mit Gewürzen beladen nach Portugal zurück, wo er mit Ehre und Ruhm überschüttet wurde. Wie ist es ihm gelungen als Erster diese Reise ins Unbekannte zu bewältigen?

Durch seine Aufzeichnungen und die Berichte von Zeitgenossen lassen sich viele Aspekte seiner Strategie rekonstruieren und sie kann heute für andere große Herausforderungen hilfreich sein.

Hier zunächst ein Überblick zu wichtigen Aspekten der Strategie, ehe wir dann etwas tiefer in die Details eintauchen:

Kernstrategie von Vasco da Gama

1. **Klare und attraktive Vision:** Das Ziel war eindeutig – den Seeweg nach Indien entdecken und für Portugal den Zugang zu den Gewürzen Asiens und damit immensen Reichtum sichern.
2. **Lernen aus der Vergangenheit:** Vasco studierte die Fehler früherer Expeditionen, wie die von Bartolomeu Dias, und passte seine Pläne entsprechend an.
3. **Teamaufstellung:** Er rekrutierte erfahrene Seeleute und Experten wie Lotsen, um die Reise erfolgreich zu gestalten.
4. **Flexibilität und Beobachtung:** Er nutzte Zeichen wie Wetterveränderungen, Vogelbewegungen und lokale Informationen, um seinen Kurs anzupassen.
5. **Beharrlichkeit:** Trotz Rückschlägen – von Konflikten mit Einheimischen bis hin zu Stürmen – hielt Vasco am Ziel fest.

Die Entdeckung des Seewegs nach Indien war nicht nur eine technische Meisterleistung, sondern auch ein Triumph des menschlichen Geistes. Vasco da Gamas Reise zeigt, dass wahre Größe oft darin besteht, Widrigkeiten zu trotzen und trotz scheinbar unüberwindbarer Hürden den eigenen Weg zu finden.



Teil 2: Die Vasco-da-Gama-Strategie

Die Reise von Vasco da Gama bietet eine Blaupause für modernes Projektmanagement. Sie kann in sechs konkret anwendbare Schritte unterteilt werden.

Schritt 1: Ziel – Den Kurs setzen und die Richtung bestimmen

- **Klare Definition:** Was genau soll erreicht werden? Ist das Ziel spezifisch mit genauen Details beschrieben? Ist es messbar?
- **Bedeutung und Motivation:** Warum ist dieses Ziel wichtig? Welche persönlichen Werte und Überzeugungen unterstützt es?
- **Ökologie-Check:** Passt das Ziel zu meinen anderen Zielen? Bin ich bereit, die notwendigen Opfer zu bringen?

Das Fundament dieser Strategie ist ein klar definiertes und überzeugendes Ziel. Es bildet den Fixpunkt, an dem sich alle weiteren Planungen und Entscheidungen ausrichten. Um ein solches Ziel zu formulieren und zu verfolgen, sind mehrere Ebenen der Selbstreflexion und Informationsbeschaffung notwendig.

Persönliche Bedeutung des Ziels

Ein starkes Ziel beginnt mit der Frage: Warum ist dieses Ziel für mich von Bedeutung? Es geht darum, die Werte und Überzeugungen zu identifizieren, die das Ziel unterstützen, und die emotionale Verbindung dazu herzustellen. Ein Ziel, das einen hohen

Gewinn verspricht – sei es in Form von persönlicher Erfüllung, finanzieller Sicherheit oder gesellschaftlichem Beitrag – motiviert weitaus stärker als ein rein rational formulierter Plan. Gleichzeitig ist es wichtig, die eigene Bereitschaft zu prüfen: Was bin ich bereit zu opfern, um dieses Ziel zu erreichen? Jede große Errungenschaft erfordert Entbehrungen, sei es Zeit, Komfort oder andere Prioritäten.

Diese Reflexion schließt auch innere Widerstände ein. Es ist entscheidend, mögliche Bedenken oder Konflikte mit den eigenen Werten zu erkennen und zu adressieren. Gibt es innere Einwände, die mich zurückhalten könnten? Die Auseinandersetzung mit diesen Einwänden schafft Klarheit und sorgt dafür, dass das Ziel im Einklang mit der eigenen Persönlichkeit steht. Darüber hinaus kann ein Ziel kraftvoller werden, wenn es einem größeren Zweck dient: Wie trägt die Erreichung meines Ziels zu einem höheren Ziel oder einer übergeordneten Vision bei?

Informationen zusammentragen

Neben der persönlichen Dimension ist es wichtig, möglichst viele Informationen zu dem geplanten Ziel zu sammeln. Welche Informationen liegen bereits vor? Berichte und Erfahrungen anderer, die ähnliche Ziele verfolgt haben, liefern wertvolle Hinweise. Besonders wichtig ist die Frage, warum andere möglicherweise gescheitert sind. Was genau hat die Zielerreichung bisher verhindert? Indem wir diese Hindernisse erkennen, können wir gezielt Strategien entwickeln, um sie zu überwinden. Genauso wichtig ist es, ineffektive oder riskante Wege zu identifizieren, die besser vermieden werden sollten.

Klare Zielformulierung

Ein Ziel muss klar und ansprechend formuliert sein, um seine Kraft voll zu entfalten. Ist das Ziel positiv formuliert und für mich emotional attraktiv? Details sind hierbei entscheidend: Ein spezifisch beschriebenes Ziel, das messbar ist und eine klare Zeitvorgabe hat, erleichtert die Planung und die Erfolgskontrolle. Darüber hinaus sollte das Ziel anregend und inspirierend wirken, um die Motivation hochzuhalten und die Bereitschaft zu fördern, auch bei Schwierigkeiten am Kurs festzuhalten.

Die sorgfältige Auseinandersetzung mit diesen Fragen stellt sicher, dass das Ziel nicht nur realistisch, sondern auch motivierend und sinnvoll ist. Es wird zu einem Leuchtturm, der selbst in schwierigen Zeiten Orientierung bietet und die Richtung vorgibt. Ein klar definiertes Ziel ist nicht nur der Ausgangspunkt jeder erfolgreichen Strategie, sondern auch der Antrieb, der uns auf Kurs hält.

Schritt 2: Das Umfeld – Die Kräfte im Spiel erkennen und nutzen

- Wer ist von der Zielerreichung betroffen? Wer unterstützt mich, wer könnte dagegen arbeiten?
- Wie kann ich Gegner in Unterstützer verwandeln?
- Gibt es kulturelle oder strukturelle Barrieren, die ich überwinden muss?

Kein Ziel existiert im luftleeren Raum. Jedes Vorhaben ist eingebettet in ein Umfeld aus Menschen, Strukturen und Interessen, die es beeinflussen. Das Verständnis und die geschickte Navigation dieses Umfelds können über Erfolg oder Scheitern entscheiden. Schritt 2 der Strategie widmet sich daher der Analyse und Gestaltung der Dynamiken, die das Ziel umgeben.

Die Attraktivität des Ziels für das Umfeld

Ein entscheidender erster Schritt ist die Frage, wie das Ziel auf das unmittelbare und erweiterte Umfeld wirkt. Ist das Ziel attraktiv für mein Umfeld? Ein Ziel, das von Kollegen, Vorgesetzten, Kunden oder Unterstützern als lohnend und sinnvoll angesehen wird, kann bedeutende Unterstützung mobilisieren. Dies erfordert, die Perspektiven und Erwartungen anderer einzubeziehen und gegebenenfalls anzupassen, um Akzeptanz und Begeisterung zu wecken.



Den Umgang mit Konkurrenz und Widerstand planen

In nahezu jedem Vorhaben gibt es konkurrierende Interessen oder sogar direkte Gegner. Es ist essenziell, frühzeitig zu identifizieren, wer daran interessiert sein könnte, dass ich scheitere. Diese Konkurrenten oder Skeptiker sollten jedoch nicht nur als Hindernis betrachtet werden. Stattdessen lohnt sich die Überlegung, wie ihre Interessen mit den eigenen Zielen verknüpft werden können. Wie kann die Zielerreichung meinen Gegnern nutzen? Ein Ansatz, der potenzielle Gegner in Unterstützer verwandelt, stärkt nicht nur die eigene Position, sondern verringert auch das Konfliktpotenzial.

Manchmal genügt es, die Perspektive der Kritiker zu verstehen und gezielt Anreize zu schaffen. Wie kann ich Gegner oder Ablehner zu Befürwortern machen? Dies kann durch transparente Kommunikation, Win-Win-Lösungen oder das Einbinden dieser Personen in den Entscheidungsprozess geschehen. Kritiker in Unterstützer zu verwandeln, erfordert Empathie und Verhandlungsgeschick, zahlt sich aber langfristig aus.

Einflussnahme auf betroffene Parteien

Ein Ziel kann jedoch auch ungewollte Nachteile für bestimmte Parteien mit sich bringen. Es ist wichtig, diese Gruppen zu erkennen und ihre Bedenken ernst zu nehmen. Gibt es Parteien, die durch die Zielerreichung einen Nachteil haben? Anstatt diese Bedenken zu ignorieren, sollte überlegt werden, wie diese Parteien für das Ziel gewonnen werden können. Das kann durch Kompromisse, Entschädigungen oder das Aufzeigen langfristiger Vorteile geschehen. Wie kann ich das Einverständnis für dieses Ziel erhalten?

Das Umfeld strategisch gestalten

Die sorgfältige Analyse des Umfelds ist keine einmalige Aufgabe, sondern ein fortlaufender Prozess. Während das Ziel voranschreitet, können sich die Dynamiken verändern, neue Unterstützer auftauchen oder neue Konflikte entstehen. Ein offenes Ohr für die Reaktionen des Umfelds und die Bereitschaft, flexibel darauf einzugehen, machen den entscheidenden Unterschied. Das Umfeld ist keine unkontrollierbare Variable – es ist ein entscheidender Hebel, der aktiv gestaltet werden kann, um die eigenen Chancen auf Erfolg zu maximieren.

Schritt 3: Ressourcen – Die Grundlagen für den Erfolg sichern

- Was habe ich bereits?
- Welche Fähigkeiten, Kontakte oder Werkzeuge kann ich nutzen?
- Was fehlt mir noch? Wie kann ich es beschaffen?

Jedes große Vorhaben steht und fällt mit den Ressourcen, die ihm zur Verfügung stehen. Diese sind nicht nur materieller Natur, sondern umfassen auch persönliche Fähigkeiten, Netzwerke und externe Unterstützer. Schritt 3 der Strategie widmet sich daher der Identifikation und Nutzung der Mittel, die den Weg zum Ziel ebnen.

Bestandsaufnahme der vorhandenen Ressourcen

Der erste Schritt besteht darin, eine gründliche Bestandsaufnahme zu machen. Auf was kann ich zurückgreifen, um dieses Ziel zu erreichen? Dies umfasst alles, was zur Verfügung steht: finanzielle Mittel, Werkzeuge, Wissen, Kontakte und sogar Zeit. Viele Ressourcen sind bereits vorhanden, werden aber oft übersehen, bis sie bewusst in den Fokus gerückt werden. Eine umfassende Analyse deckt Potenziale auf, die bisher ungenutzt geblieben sind.

Die Rolle persönlicher Fähigkeiten

Neben externen Ressourcen spielen die eigenen Fähigkeiten eine Schlüsselrolle. Welche persönlichen Stärken und Kompetenzen kann ich in den Dienst des Ziels stellen? Dies könnte Fachwissen, Führungsqualitäten, Kreativität oder Durchhaltevermögen sein. Die eigene Persönlichkeit wird zu einem aktiven Werkzeug, das gezielt eingesetzt werden kann. Dabei geht es auch darum, realistisch einzuschätzen, welche Fähigkeiten noch entwickelt oder ergänzt werden müssen.

Die Nutzung und Kombination von Ressourcen

Sobald die verfügbaren Mittel identifiziert sind, folgt die Frage: Wie genau kann ich diese Ressourcen nutzen und einsetzen? Ressourcen entfalten ihre volle Wirkung oft erst in Kombination. Ein finanzielles Budget wird effektiver, wenn es durch fundiertes Wissen über Investitionen ergänzt wird. Ein starkes Netzwerk kann Türen öffnen, die ansonsten verschlossen bleiben. Es ist wichtig, zu überlegen, wie die vorhandenen Ressourcen strategisch so kombiniert werden können, dass sie den größtmöglichen Nutzen bringen.

Lücken erkennen und füllen

Die Analyse der Ressourcen ist nicht nur eine Momentaufnahme, sondern zeigt auch auf, wo noch Lücken bestehen. Dies eröffnet die Möglichkeit, gezielt nach zusätzlichen Ressourcen zu suchen. Das könnte bedeuten, externe Experten hinzuzuziehen, neue Netzwerke aufzubauen oder in Schulungen und Weiterbildungen zu investieren, um die eigenen Fähigkeiten zu erweitern.

Eine solide Basis schaffen

Das Wissen um die eigenen Ressourcen gibt Sicherheit und schafft eine stabile Basis, von der aus das Ziel mit Zuversicht und Effizienz angegangen werden kann. Indem die verfügbaren Mittel optimal genutzt und fehlende ergänzt werden, wird der Weg zum Ziel nicht nur klarer, sondern auch deutlich leichter zu bewältigen. Ressourcen sind das Fundament, auf dem große Erfolge gebaut werden – und je besser sie genutzt werden, desto stabiler ist dieses Fundament.

Schritt 4: Wegbegleiter und Ausrüstung**Mit dem richtigen Team und Werkzeug zum Erfolg**

- Welche Personen oder Technologien brauche ich, um das Ziel zu erreichen?
- Wie baue ich ein starkes und unterstützendes Netzwerk auf?
- Was ist meine wichtigste „Ausrüstung“ – sowohl physisch als auch mental?

Kein großes Ziel wird allein erreicht. Der Erfolg hängt oft davon ab, ob man die richtigen Menschen an seiner Seite hat und über die notwendigen Werkzeuge verfügt. Schritt 4 der Strategie widmet sich daher der Identifikation und Gewinnung von Unterstützern sowie der Sicherstellung der passenden Ausrüstung.

Die richtigen Menschen an Bord holen

Eine der zentralen Fragen lautet: Wer wäre mir bei der Erreichung des Zieles hilfreich? Es geht darum, Menschen zu finden, die spezifische Fähigkeiten, Erfahrungen oder Netzwerke mitbringen, die das Vorhaben voranbringen. Die Auswahl geeigneter Wegbegleiter sollte sorgfältig erfolgen, um sicherzustellen, dass ihre Stärken und Werte mit dem Ziel harmonieren. Gleichzeitig ist es wichtig zu überlegen, wie man diese Menschen gewinnen kann. Dies könnte durch klare Kommunikation, attraktive Anreize oder das Aufzeigen gemeinsamer Vorteile geschehen.

Befürworter identifizieren und mobilisieren

In jedem Umfeld gibt es Menschen, die das Ziel bereits unterstützen oder potenziell unterstützen könnten. Welche Befürworter gibt es, und wie kann ich sie für mich aktivieren? Diese Personen können als Multiplikatoren wirken, indem sie ihre eigenen

Netzwerke mobilisieren und das Vorhaben öffentlich fördern. Darüber hinaus ist es wichtig, zu erkennen, welche weiteren Personen als Unterstützer gewonnen werden müssen. Diese Identifikation erfordert Kreativität und Offenheit: Manchmal bieten Menschen, an die man zunächst nicht gedacht hat, genau die Hilfe, die benötigt wird.

Unentdeckte Ressourcen nutzen

Oft gibt es Personen oder Gruppen, die bisher nicht berücksichtigt wurden, aber wertvolle Unterstützung leisten könnten. Wen könnte ich noch brauchen, an den ich nicht gedacht habe? Diese Frage lädt ein, über den Tellerrand zu blicken, weniger offensichtliche Unterstützer einzubeziehen und gezielt neue Perspektiven und Netzwerke zu suchen.

Die richtige Ausrüstung sicherstellen

Neben den richtigen Menschen ist die passende Ausrüstung entscheidend. Was brauche ich, um mein Ziel zu erreichen? Das kann alles umfassen, von Tools über Materialien bis hin zu finanziellen Ressourcen. Wichtig ist, die benötigte Ausrüstung zu identifizieren und zu planen, wie sie beschafft und optimal eingesetzt wird.

Team und Tools als Schlüssel zum Erfolg

Die Kombination aus engagierten Unterstützern und geeigneter Ausrüstung bildet das Rückgrat jedes Vorhabens. Gemeinsam können Herausforderungen besser gemeistert und Effizienz gesteigert werden. Mit den richtigen Wegbegleitern und Werkzeugen wird der Weg zum Ziel einfacher und nachhaltiger. Schon Vasco da Gama wusste, dass Team und Ausrüstung oft entscheidend sind – eine zeitlose Erkenntnis.

**Schritt 5: Der Weg – Teilziele setzen und flexibel voranschreiten**

- Welche Teilziele muss ich erreichen? Wie messe ich meinen Fortschritt?
- Welche alternativen Wege gibt es, falls der geplante Kurs nicht funktioniert?
- Wie bleibe ich flexibel, ohne das Hauptziel aus den Augen zu verlieren?

Der Weg zum Ziel ist selten eine gerade Linie. Er erfordert klare Meilensteine, die den Fortschritt markieren, die Fähigkeit zur Anpassung und die Konzentration auf das große Ganze. Schritt 5 der Strategie befasst sich mit der Planung und Navigation des Wegs, um sicherzustellen, dass der Kurs trotz möglicher Hindernisse gehalten wird.

Teilziele setzen und Fortschritt messen

Ein großer Erfolg wird oft in kleinen Schritten erreicht. Welche Teilziele muss ich erreichen? Teilziele dienen als greifbare Etappenziele, die den Fortschritt messbar machen und die Motivation aufrechterhalten. Sie helfen dabei, komplexe Vorhaben in überschaubare Abschnitte zu unterteilen. Indem klare Kriterien definiert werden, können Erfolge sichtbar gemacht werden: Wie messe ich meinen Fortschritt? Regelmäßige Überprüfungspunkte und Feedbackschleifen ermöglichen es, den Kurs anzupassen und sicherzustellen, dass die Anstrengungen in die richtige Richtung gehen.

Alternative Wege identifizieren

Trotz sorgfältiger Planung können unerwartete Hindernisse auftreten. Welche alternativen Wege gibt es, falls der geplante Kurs nicht funktioniert? Flexibilität ist entscheidend, um auf Veränderungen reagieren

zu können, ohne das Ziel aus den Augen zu verlieren. Es ist hilfreich, vorab mögliche Abweichungen und Alternativrouten zu durchdenken. Diese „Plan B“-Strategien sorgen dafür, dass Rückschläge nicht zum Scheitern führen, sondern als Chance für Innovation und Anpassung genutzt werden können.

Flexibel bleiben, das Hauptziel nicht verlieren

Die Kunst der Navigation liegt darin, flexibel zu bleiben, ohne das Hauptziel aus den Augen zu verlieren. Wie bleibe ich flexibel, ohne mein Ziel aus den Augen zu verlieren? Dies erfordert eine Balance zwischen Offenheit und Beharrlichkeit. Es ist wichtig, auf Veränderungen in der Umgebung zu reagieren, Feedback aufzunehmen und Lösungen zu entwickeln, die mit dem ursprünglichen Ziel vereinbar sind. Gleichzeitig darf die langfristige Vision nicht durch kurzfristige Abweichungen gefährdet werden.

Der Weg als dynamischer Prozess

Der Weg zum Ziel ist kein starres Schema, sondern ein dynamischer Prozess. Er erfordert Planung und Kontrolle, aber auch die Fähigkeit, mit Unsicherheiten umzugehen und Chancen in Herausforderungen zu erkennen. Die sorgfältige Definition von Teilzielen, das Bewusstsein für Alternativen und die Bereitschaft zur Anpassung machen diesen Schritt zu einem entscheidenden Element für nachhaltigen Erfolg. Mit einem flexiblen, aber entschlossenen Kurs wird der Weg zum Ziel nicht nur sicherer, sondern auch effektiver und kreativer gestaltet.

Schritt 6: Der Startschuss – Den ersten Schritt wagen und in Bewegung kommen

- Wann ist der optimale Zeitpunkt, um zu starten?
- Welche ersten Schritte bringen mich ins Handeln?

Der letzte Schritt einer erfolgreichen Strategie ist der Übergang von der Planung zur Umsetzung. Alle Überlegungen, Analysen und Vorbereitungen münden in die entscheidende Phase: das Handeln. Dieser Schritt markiert den Moment, in dem Ideen Realität werden.

Den optimalen Zeitpunkt bestimmen

Eine sorgfältige Planung führt zu der Frage: Wann ist der optimale Zeitpunkt, um zu starten? Timing ist oft der Schlüssel zum Erfolg. Es gilt, äußere Faktoren wie Marktbedingungen, Ressourcensituation oder Teamverfügbarkeit zu berücksichtigen. Gleichzeitig sollte man vermeiden, in der Planungsphase zu verharren und dadurch wertvolle Gelegenheiten zu verpassen. Der optimale Zeitpunkt ist der, an dem die Vorbereitung ausreichend ist, um zu starten, aber flexibel genug bleibt, um auf Unvorhergesehenes zu reagieren.

Mit kleinen, konkreten Schritten beginnen

Der Weg zum Ziel beginnt immer mit einem ersten Schritt. Welche ersten Schritte bringen mich ins Handeln? Diese Schritte sollten klar definiert, einfach umsetzbar und motivierend sein. Sie helfen dabei, das Momentum aufzubauen und von der Planung

in die Aktion überzugehen. Oft ist es hilfreich, mit kleinen, machbaren Aufgaben zu beginnen, die direkt einen Fortschritt sichtbar machen. Dies schafft Selbstvertrauen und erleichtert den Übergang in den nächsten Aktionsschritt.

Der Mut, den ersten Schritt zu tun

Der Start ist oft der schwierigste Teil. Zweifel, Perfektionismus oder die Angst vor Fehlern können den Beginn verzögern. Doch jedes große Projekt beginnt mit dem Mut, die Komfortzone zu verlassen und den ersten Schritt zu wagen. Wichtig ist, dass der Fokus auf dem Handeln liegt – auch wenn nicht alles perfekt vorbereitet scheint, ist es oft besser, in Bewegung zu kommen und unterwegs Anpassungen vorzunehmen.

Der Startschuss als Meilenstein

Der Moment des Starts ist mehr als nur eine Handlung – er ist ein Symbol für Entschlossenheit und Engagement. Mit dem Startschuss beginnt der Weg von der Idee zur Realität. Indem der richtige Zeitpunkt gewählt und die ersten Schritte mutig gegangen werden, wird die Grundlage für langfristigen Erfolg gelegt. Der Start ist nicht das Ende der Vorbereitung, sondern der Anfang der Umsetzung – ein entscheidender Schritt auf dem Weg zum Ziel.

Teil 3: Praktische Anwendungen der Vasco-da-Gama-Strategie

Die Prinzipien von Vasco da Gama lassen sich direkt auf moderne Coaching- und Geschäftsstrategien übertragen. Einige Beispiele:

- **Unternehmensgründung:** Ein Startup-Gründer kann Vasco da Gamas Strategie nutzen, um ein klares Ziel zu setzen, Investoren zu überzeugen und ein schlagkräftiges Team zusammenzustellen.
- **Karriereplanung:** Berufliche Ziele erfordern die Analyse von Stärken, die Auswahl von Mentoren und das Setzen klarer Meilensteine.
- **Persönliches Wachstum:** Die Methode hilft dabei, Träume zu konkretisieren, Hindernisse zu identifizieren und die Umsetzung Schritt für Schritt zu planen.
- **Team- und Projektmanagement:** Ein Teamleiter strukturiert ein komplexes Projekt, definiert klare Meilensteine und motiviert das Team durch gemeinsame Zielsetzungen.
- **Veränderungsprozesse im Unternehmen:** Ein Unternehmen führt einen digitalen Transformationsprozess durch und nutzt die Strategie, um Widerstände zu minimieren und das Team zu mobilisieren.
- **Bildung und Lernen:** Ein Student plant, einen neuen Abschluss zu erlangen, indem er die Strategie zur Strukturierung von Lernzielen und Meilensteinen nutzt.
- **Gesundheits- und Fitnessziele:** Eine Person setzt die Strategie ein, um einen Marathon zu laufen oder eine gesunde Lebensweise zu etablieren.
- **Konfliktmanagement:** Ein Mediator nutzt die Strategie, um Streitparteien zu versöhnen und gemeinsame Lösungen zu erarbeiten.
- **Eventplanung:** Ein Eventmanager organisiert eine große Konferenz durch sorgfältige Zieldefinition und Einbindung von Partnern und Sponsoren.
- **Krisenmanagement:** Ein CEO bewältigt eine Unternehmenskrise, indem er die Strategie zur Stabilisierung und Neuausrichtung einsetzt.

Fallbeispiel: Ein modernes „Expeditionsprojekt“

Stelle Dir einen Projektmanager vor, der ein internationales Team aufstellt, um eine neue Software zu entwickeln. Mithilfe der Vasco-da-Gama-Strategie:

1. Definiert er das Ziel: Eine App, die ein globales Problem löst.
2. Analysiert er das Umfeld: Er berücksichtigt den Markt, die Konkurrenz und kulturelle Unterschiede.
3. Sichert er Ressourcen: Er stellt sicher, dass Budget, Tools und Know-how vorhanden sind.
4. Baut er ein starkes Team auf: Er rekrutiert Experten und motiviert sie mit einer klaren Vision.
5. Strukturiert er den Weg: Meilensteine und Feedbackschleifen werden eingerichtet.
6. Startet er zum richtigen Zeitpunkt: Er plant den Launch, wenn Marktbedingungen optimal sind.

Fazit

Von einem Seefahrer lernen

Vasco da Gama war nicht nur ein Pionier der Seefahrt, sondern auch ein Meister der strategischen Planung. Seine Reise lehrt uns, wie wichtig es ist, eine klare Vision zu haben, flexibel zu bleiben und aus Fehlern zu lernen. Durch die Anwendung seiner Prinzipien können wir unsere eigenen Projekte strukturierter, zielgerichteter und erfolgreicher gestalten. Mit dieser Methode steuerst Du sicherer durch die Untiefen Deiner eigenen „Expeditionen“ – ob beruflich oder privat. Bist Du bereit, Deine Ziele auf hoher See zu setzen? Dann folge der Vasco-da-Gama-Strategie und gehe entschlossen an Bord!



world-of-nlp.org

Die Aufzeichnung vom Webinar (1h 25min) zur Vasco da Gama Strategie gibt es im World of NLP Mitgliederbereich.

Ein Erfahrungsbericht aus der Sicht eines Lehrers

EIN GEWINN IM SCHULALLTAG

Wie können Lehrkräfte SchülerInnen in Zeiten von Leistungsdruck und Ängsten effektiv unterstützen? NLP bietet praxisnahe Methoden, um Ängste abzubauen, Selbstvertrauen zu stärken und Potenziale zu fördern. Der Artikel zeigt, wie NLP durch ressourcenorientierte Haltungen, Rapport und Selbstwirksamkeit im Unterricht integriert werden kann. Diese Ansätze schaffen eine motivierende Lernatmosphäre, stärken die Klassengemeinschaft und helfen SchülerInnen, Herausforderungen selbstbewusst zu meistern. Entdecke, wie NLP die Haltung der Lehrkraft und den Lernprozess positiv verändert.

von Jean-Claude Eichenseher

Im Zeitalter des digitalen Wandels und der stetig steigenden Anforderungen an SchülerInnen, die zunehmend unter Leistungsdruck, Ängsten, Selbstzweifeln oder Lernblockaden leiden, stellt sich für uns Lehrkräfte eine entscheidende Frage: Wie können wir unsere SchülerInnen nicht nur fachlich, sondern auch persönlich optimal unterstützen? Für mich liegt die Antwort unter anderem in der Anwendung von NLP im Unterricht.

Anfangs war ich skeptisch, ob NLP – angesichts des straffen Lehrplans – überhaupt praktikabel im Unterricht eingesetzt werden könnte. Doch ich begann in kleinen Schritten, NLP-Methoden dort zu integrieren, wo es sich anbot. Schnell stellte ich fest, dass

NLP eine Vielzahl von Werkzeugen bereithält, die Ängste abbauen, Selbstvertrauen stärken und Ziele klarer definieren können. Heute ist NLP aus meinem Unterricht nicht mehr wegzudenken.

Die Haltung des Lehrperson: Ressourcen entdecken und fördern

Ein zentrales Element des NLP sind die sogenannten Vorannahmen – Grundhaltungen im Umgang mit Menschen. Besonders prägend für meine Arbeit sind zwei dieser Annahmen:

1. „Jeder Mensch hat alle Ressourcen in sich.“
2. „Hinter jedem Verhalten steckt eine positive Absicht.“





Diese Grundsätze haben meine Wahrnehmung und Haltung als Lehrer revolutioniert. Ich gehe davon aus, dass jeder Schüler die Fähigkeit zur positiven Veränderung in sich trägt und dass jedes Verhalten, selbst wenn es störend wirkt, eine positive Absicht hat. Diese ressourcenorientierte Haltung verändert den Blick auf SchülerInnen grundlegend.

Ein Schüler, der beispielsweise nicht zuhört, wirkt auf den ersten Blick unmotiviert oder gar ablehnend. Doch mit dieser Haltung frage ich mich: Was braucht dieser Schüler, um sich zu konzentrieren? Welche Hindernisse stehen ihm im Weg? Diese Umdeutung setzt Energien frei, die ich vorher oft mit Frustration vergeudete. Stattdessen entwickle ich eine neugierige Haltung und arbeite gemeinsam mit dem Schüler und den Eltern daran, die Hindernisse aus dem Weg zu räumen.

Als Lehrer werde ich so zum Begleiter und Impulsgeber. Ich helfe den SchülerInnen, ihre Potenzi-

ale zu erkennen, Hindernisse zu überwinden und Erfolge zu feiern. Diese ressourcenorientierte Sichtweise stärkt nicht nur meine eigene Haltung, sondern auch das Selbstbild der SchülerInnen nachhaltig.

Um diese Grundhaltungen zu verankern, habe ich die Vorannahmen des NLP in schülergerechte Klassenregeln umformuliert und wir nutzen diese nun als Orientierung für den Umgang miteinander.

Rapport: Verbindung schafft Vertrauen

Ein weiterer wichtiger Aspekt des NLP ist der Rapport, also der Aufbau einer positiven Verbindung zwischen Lehrkraft und SchülerInnen. Dies gelingt durch einfühlsames Eingehen auf die Bedürfnisse der SchülerInnen, etwa durch Spiegeln von Körpersprache, Sprachstil oder Sprechtempo.

Auch mit Gruppen lässt sich Rapport aufbauen, indem man nicht

nur die Verbindung zu Einzelnen stärkt, sondern gleichzeitig die Klassengemeinschaft als Einheit fördert. Vertrauen und Wertschätzung bilden hier die Grundlage für eine produktive Zusammenarbeit.

Ein abwechslungsreicher Unterricht, der alle Sinne (VAKOG: visuell, auditiv, kinästhetisch, olfaktorisch, gustatorisch) anspricht, trägt ebenfalls dazu bei, SchülerInnen besser abzuholen und ihre individuellen Lernvorlieben zu berücksichtigen. Besonders hilfreich finde ich dabei die logischen Ebenen von Robert Dilts, die es ermöglichen, Themen wie Romanfiguren, historische Epochen oder soziale Gruppen ganzheitlich zu erleben.

Selbstwirksamkeit aktivieren: Jeder kann lernen!

Ein zentraler Punkt im NLP ist das Konzept der Selbstwirksamkeit – die Überzeugung, dass man selbst in der Lage ist, Herausforderungen zu bewältigen. Im Unterricht

"OB DU DENKST, DU KANNST ES ODER DU KANNST ES NICHT - DU WIRST AUF JEDENFALL RECHT BEHALTEN."

- HENRY FORD

begegne ich oft Sätzen wie: „Das kann ich nicht“ oder „Das ist zu schwer“. Solche Überzeugungen blockieren den Lernprozess.

Um diese Denkmuster zu durchbrechen, arbeite ich mit meinen SchülerInnen daran, allgemeingültige Ressourcen zur Veränderung zu entwickeln. Ein Beispiel: Wir sprechen darüber, wie ein Baby laufen lernt. Niemand erwartet von einem Baby, dass es sofort sicher läuft. Doch mit jedem Versuch, jedem Hinfallen und Aufstehen wird es besser – bis es schließlich mühelos läuft.

Diese Analogie zeigt, dass Lernen ein Prozess ist und dass Scheitern ein notwendiger Teil davon sein kann. Wenn die SchülerInnen erkennen, dass sie prinzipiell alles lernen können, wenn sie es wirklich wollen, verändert sich oft ihre Wahrnehmung. Sie beginnen, Herausforderungen als Chance zu sehen und entwickeln ein wachsendes Vertrauen in ihre eigenen Fähigkeiten.

State Management: Emotionen steuern lernen

Ein weiteres NLP-Tool, das ich häufig nutze, ist das State Management. Viele SchülerInnen starten morgens müde in den Tag und sagen: „Ich kann jetzt noch nicht denken.“ Doch gerade für frühmorgendliche Klassenarbeiten ist es wichtig, in einen aktiven Zustand zu kommen.

Indem wir Strategien erarbeiten, wie SchülerInnen gezielt ihre Stimmung über Körperhaltung, Atmung oder Bewegung beeinflussen können, steigern wir nicht nur die Konzentration, sondern auch das Bewusstsein für die eigene Steuerungsfähigkeit. SchülerInnen lernen, dass sie selbst entscheiden können, wie sie sich fühlen – und dass sie Mittel und Wege haben, um sich in einen aktiveren oder entspannteren Zustand zu versetzen.



Jean-Claude Eichenseher ist seit fast 20 Jahren als Deutschlehrer und Berufsberater für Schüler in Luxemburg tätig. Sein Ziel ist es, Schüler nicht nur fachlich weiterzuentwickeln, sondern auch ihr Selbstvertrauen zu stärken und die Selbstwirksamkeit zu fördern. Mithilfe von Techniken und Strategien aus seiner NLP-Ausbildung unterstützt er sie dabei, einschränkende Gedanken zu überwinden, ihre Stärken zu entdecken und Ziele zu entwickeln. Ob im Unterricht, in Tutoratsstunden oder im Rahmen der Berufsorientierung – für ihn bedeutet Lernen, junge Menschen auf ein selbstbestimmtes und erfülltes Leben vorzubereiten.



www.linkedin.com/in/jean-claude-eichenseher

Perspektivenwechsel: Empathie fördern, Kon- flikte lösen

Eine weitere Methode, die ich regelmäßig einsetze, ist der Perspektivenwechsel mit dem NLP-Format „1, 2, 3 Meta“. Dabei betrachten die SchülerInnen eine Situation aus drei Perspektiven: der eigenen, der des Gegenübers und der eines neutralen Beobachters.

Dieses Format schult nicht nur die Empathie, sondern fördert auch kritisches Denken und hilft, Konflikte lösungsorientiert anzugehen. Es lässt sich besonders gut in Gruppen durchführen, indem das Klassenzimmer räumlich in verschiedene Perspektivenbereiche eingeteilt wird.

Motivation und Ressourcen aktivieren mit Fantasie- und Mentoren

Die Arbeit mit den VAKOG-Sinnen hat sich auch bei der Motivation und der Aktivierung von Ressourcen als äußerst wirksam erwiesen. Besonders hilfreich sind hier Fantasie- und Mentorenreisen, bei denen die Klasse in einen ressourcenreichen Zielzustand geführt wird. Dabei stellen sich die SchülerInnen mit allen Sinnen eine Zukunftsvision vor: Wie fühlt es sich an, ein Ziel erreicht zu haben? Was sieht, hört und spürt man? Diese intensiven Sinneseindrücke steigern nicht nur die Motivation, sondern stärken auch das Selbstbewusstsein. Eine weitere Methode, die ich häufig nutze, ist die Arbeit mit

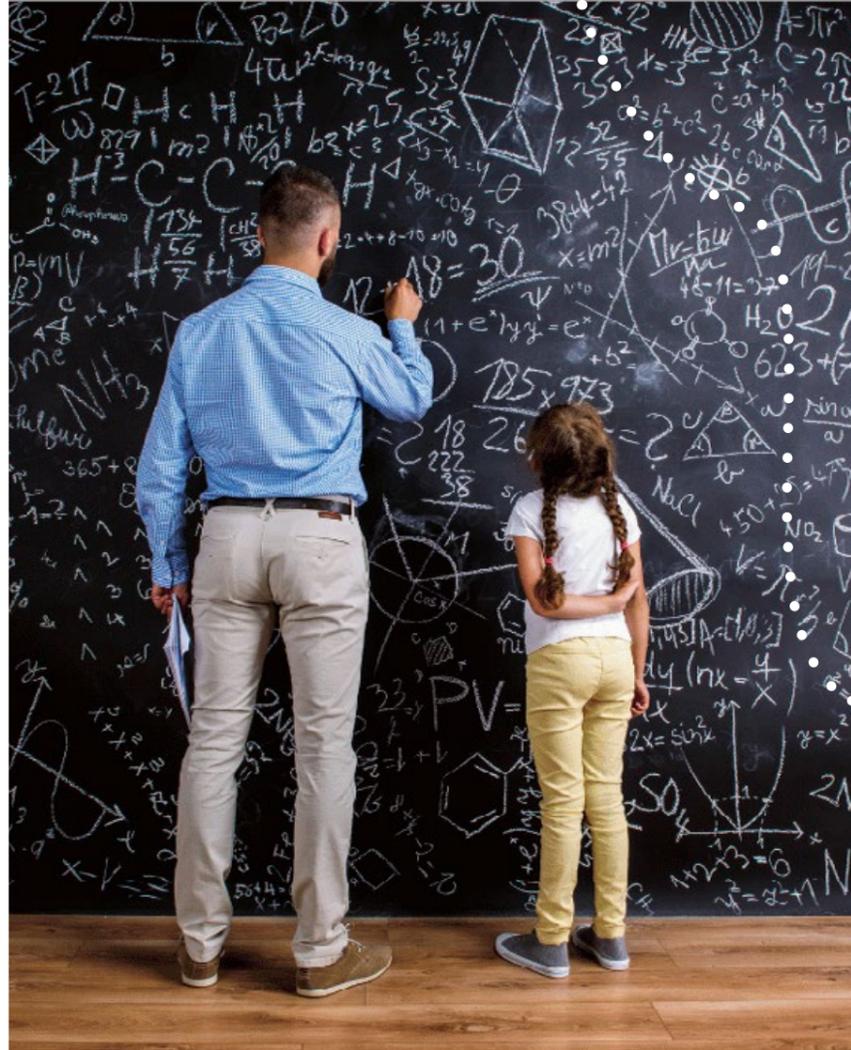
mental- Mentoren. Hierbei wählen die SchülerInnen eine bewunderte Persönlichkeit oder einen „Helden“, dessen Stärken sie übernehmen können. In herausfordernden Situationen stellen sie sich dann die Frage: „Wie würde mein MentorIn dieses Problem lösen?“ Diese einfache, aber effektive Technik löst Blockaden und versetzt die SchülerInnen in eine lösungsorientierte Haltung.

Individuelle Bedürfnisse verstehen: Metaprogramme im Unterricht

Ein weiterer wertvoller Ansatz, um SchülerInnen besser zu verstehen und gezielt zu fördern, ist die Arbeit mit Metaprogrammen. Diese beschreiben, wie Menschen

Informationen verarbeiten und Entscheidungen treffen. Während manche SchülerInnen beispielsweise durch das Visualisieren positiver Ziele motiviert werden, fühlen sich andere eher angespornt, wenn sie dem Zustand des „Nicht-Könnens“ entkommen möchten.

Auch die Arbeitsweise variiert: Manche SchülerInnen arbeiten lieber alleine, während andere im Team bessere Ergebnisse erzielen. Diese individuellen Unterschiede zu erkennen und den Unterricht entsprechend anzupassen, hat mir geholfen, SchülerInnen auf ihrem Weg gezielt zu unterstützen. Die Berücksichtigung der Metaprogramme ermöglicht eine feinfühligere Gestaltung des Lernumfelds, das sowohl die Stärken als auch die Vorlieben der einzelnen Kinder in den Mittelpunkt stellt.



Fazit

NLP als Bereicherung für den Schulalltag

Die Integration von NLP in meinen Unterricht hat sich nachhaltig positiv ausgewirkt – auf das Verhalten und die Leistungen der SchülerInnen, auf das Klassenklima und auf meine eigene Haltung als Lehrer. SchülerInnen lernen, ihre Ressourcen zu nutzen, ihre Wahrnehmung zu erweitern und andere Meinungen zu respektieren.

Für mich als Lehrer bedeutet NLP, dass ich nicht nur Wissen vermittele, sondern auch Werte, Einstellungen und Strategien, die weit über die Schulzeit hinaus Bestand haben.

Ich wünsche mir, dass mehr KollegInnen den Mut finden, NLP auszuprobieren. Es ist kein Allheilmittel, aber ein mächtiges Werkzeug, das den Unterricht auf eine ganz neue Ebene heben kann – zum Wohle der SchülerInnen und der Lehrenden gleichermaßen.

von Jean-Claude Eichenseher

Webinar

"Schüler stärken mit NLP"

Dauer: 1 Stunde 55 Minuten



world-of-nlp.org

Im World of NLP Mitgliederbereich gibt es zusätzlich noch ein Webinar mit Jean-Claude Eichenseher.

MAGAZIN
EXTRA



Ressourcenorientierung stärken:

Jeder SchülerIn hat Potenziale, die durch eine wertschätzende Haltung und gezielte Unterstützung gefördert werden können.



Ängste abbauen:

NLP-Methoden helfen, Selbstvertrauen aufzubauen, Lernblockaden zu lösen und Herausforderungen als Chancen wahrzunehmen.



Rapport schaffen:

Vertrauen und Verbindung zwischen Lehrkräften und SchülerInnen stärken die Klassengemeinschaft und fördern ein positives Lernklima.



Selbstwirksamkeit fördern:

SchülerInnen lernen, ihre Fähigkeiten zu erkennen, Hindernisse zu überwinden und Herausforderungen aktiv anzugehen.



Emotionen regulieren:

Mit State Management entwickeln SchülerInnen Strategien, um Stimmung und Konzentration gezielt für erfolgreiche Lernprozesse zu steuern.

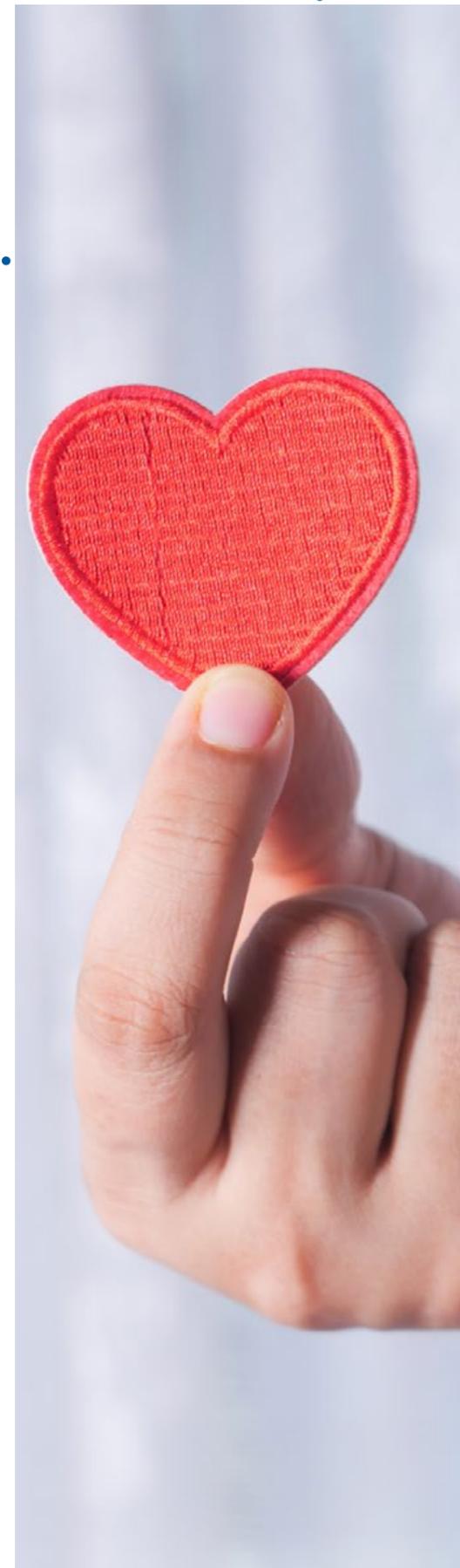


Ganzheitliches Lernen fördern:

Durch multisensorische Ansätze (VAKOG) werden individuelle Lernstile berücksichtigt, was Motivation und Lernerfolg nachhaltig steigert.

Dankbarkeit ist das Gedächtnis des Herzens.

Jean Baptiste Massillon



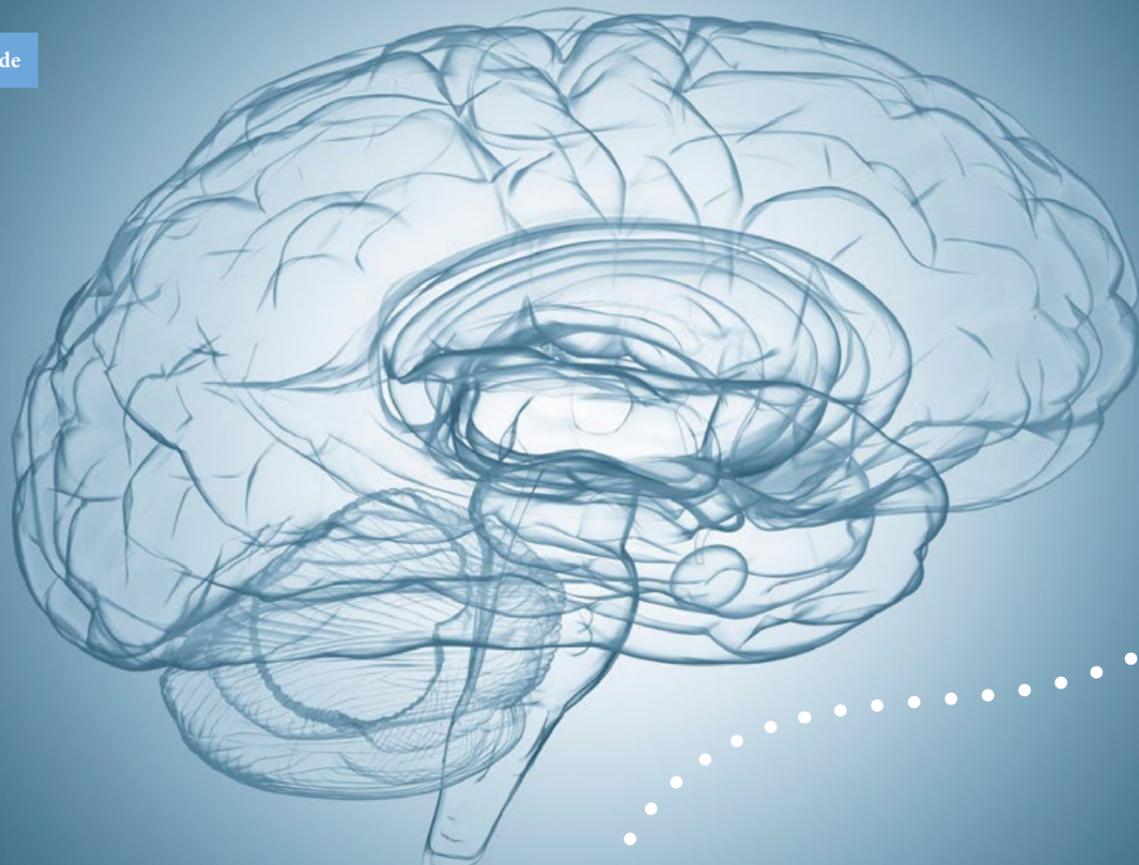
Möchtest Du ehrenamtlich mitmachen?

Möchtest Du Teil unserer Mission werden? Wir suchen ehrenamtliche UnterstützerInnen, die mit uns gemeinsam wachsen! Egal, ob Du schreiben, moderieren, organisieren oder einfach Deine Leidenschaft für NLP teilen möchtest – wir freuen uns über Deine Hilfe.

Schreibe uns gerne ein Email an redaktion@world-of-nlp.org und gestalte unsere Community aktiv mit!

Beispiele:

- Du möchtest uns bei der Übersetzung des Magazins in Deine Sprache unterstützen.
- Du möchtest uns bei der Social Media Arbeit helfen oder teilst einfach unsere Beiträge.
- Du möchtest eine regionale Gruppe bei Dir vor Ort starten, um persönliche Begegnungen zu ermöglichen.
- Du möchtest Deine Master-Arbeit oder Dein neu entwickeltes NLP-Format der Community vorstellen.
- Du teilst uns Deine Ideen für neue Artikel und Beiträge mit.



Neurologische Ebenen und das Nervensystem

VON ROBERT DILTS

Achte auf deine Gedanken;
Sie werden zu Worten.
Achte auf deine Worte;
Sie werden zu Handlungen.
Achte auf deine Handlungen;
Sie werden zur Gewohnheit.
Achte auf deine Gewohnheiten;
Sie werden zu deinem Charakter.
Achte auf deinen Charakter;
Er wird zu deinem Schicksal.

- Lao Tzu

Das Konzept der „neurologischen Ebenen“ geht davon aus, dass die verschiedenen Ebenen des Lernens und der Veränderung eine Funktion verschiedener Arten der neurologischen Organisation sind und sukzessive tiefere Verbindungen der neurologischen „Schaltkreise“ mobilisieren. Die Ebene der Neurologie, die mobilisiert wird, wenn eine Person auf

der Ebene von Mission und Identität herausgefordert wird, ist beispielsweise viel tiefer als die Ebene der Neurologie, die erforderlich ist, um die Hand zu bewegen. Um die Umwelt zu erfahren, kann ein Mensch seine Sinnesorgane passiv einstellen. Um in einer bestimmten Umgebung zu handeln, muss eine Person mehr von ihrem Nervensystem mobilisieren. Um diese Handlungen in einer komplexen Abfolge zu koordinieren, z. B. beim Tanzen oder Autofahren, muss eine Person noch mehr von ihrem Nervensystem einsetzen. Die Bildung und Manifestierung von Überzeugungen und Werten in Bezug auf Fähigkeiten, Verhaltensweisen und die Umwelt erfordert einen noch größeren Einsatz der Neurologie (einschließlich derjenigen, die mit dem „Herz“ und dem „Bauch“ zusammenhängen). Ein Gefühl des **Selbst** entsteht durch eine totale Mobilisierung des Nervensystems auf allen anderen Ebenen. Sinn erfordert das Engagement und die Koordination des individuellen

Nervensystems in Beziehung zu anderen. Im Allgemeinen mobilisieren also höhere Prozessebenen ein tieferes Engagement des Nervensystems.

Das Umfeld

Ein bestimmtes Umfeld besteht aus Faktoren wie der Art der äußeren Umgebung, den Wetterbedingungen, der Nahrung, dem Geräuschpegel usw., die eine Person oder Gruppe umgeben. Neurologisch gesehen beziehen sich unsere Wahrnehmungen der Umwelt auf Informationen, die von unseren Sinnesorganen und dem peripheren Nervensystem stammen. Um eine bestimmte Umgebung wahrzunehmen, sieht der Mensch sie beispielsweise mit den Augen, um relevante Objekte zu sehen, hört mit den Ohren, um bedeutsame Geräusche zu hören, riecht Gerüche durch die Nase und spürt die Temperatur der Luft auf seiner Haut. Der Mensch nimmt auch viele subtile und unbewusste Anpassungen vor, um das Gleichgewicht zu halten, auf Veränderungen

der Licht- und Schallintensität zu reagieren, sich an Temperaturveränderungen zu gewöhnen usw. Das periphere Nervensystem leitet also im Wesentlichen Informationen über die Umwelt an das Gehirn weiter und umgekehrt. Es ist für die Erzeugung von Empfindungen und reinen Reflexreaktionen verantwortlich.

Das Verhalten

Das Verhalten bezieht sich auf die spezifischen körperlichen Aktionen und Reaktionen, durch die wir mit den Menschen und der Umwelt um uns herum interagieren. Neurologisch gesehen ist unser äußeres Verhalten das Ergebnis der Aktivität in unseren motorischen Systemen (Pyramidensystem und Kleinhirn). Bei nicht reflexiven Verhaltensweisen ist das psychomotorische System beteiligt, eine tiefere Ebene der Neurologie als die Sinnesorgane. Das psychomotorische System koordiniert unsere körperlichen Handlungen und bewussten Bewegungen.

Robert Dilts hat einen weltweiten Ruf als Entwickler, Autor, Coach, Trainer und Berater in den Bereichen Neuro-Linguistisches Programmieren (NLP) und Success Factor Modeling (SFM).

Er ist Mitbegründer der NLP University in Santa Cruz, Kalifornien, sowie der Dilts Strategy Group. Außerdem ist er gemeinsam mit Dr. Stephen Gilligan Mitbegründer der International Association for Generative Change (IAGC).

Robert hat mehr als dreißig Bücher und fünfzig Artikel zu verschiedenen Themen der persönlichen und beruflichen Entwicklung verfasst oder mitverfasst, darunter: From Coach to Awakener, Strategies of Genius, Sleight of Mouth, The Power of Mindset Change (zusammen mit Mickey Feher) sowie Generative Coaching und The Hero's Journey: A Voyage of Self Discovery (zusammen mit Dr. Stephen Gilligan).

Seine Buchreihe Success Factor Modeling identifiziert zentrale Eigenschaften und Fähigkeiten, die erfolgreiche Unternehmer, Teams und Projekte gemeinsam haben.

In den letzten 45 Jahren hat Robert weltweit Trainings und Workshops für eine Vielzahl von Organisationen, Instituten und Regierungsstellen durchgeführt.



Die Fähigkeiten

Fähigkeiten haben mit den mentalen Strategien und Landkarten zu tun, die Menschen entwickeln, um ihre spezifischen Verhaltensweisen zu steuern. Während einige Verhaltensweisen einfach reflexartige Reaktionen auf Umweltreize sind, ist das bei den meisten unserer Handlungen nicht der Fall. Viele unserer Verhaltensweisen beruhen auf „mental Landkarten“ und anderen internen Prozessen, deren Quelle in unserem Geist liegt. Dies ist eine Erfahrungsebene, die über unsere Wahrnehmungen der unmittelbaren Umgebung hinausgeht. Du kannst Dir zum Beispiel Bilder von Dingen machen, die nichts mit dem Raum zu tun haben, in dem Du Dich gerade befindest. Du kannst Dich an Gespräche und Ereignisse erinnern, die vor Jahren stattgefunden haben. Du kannst Dir Ereignisse vorstellen, die vielleicht erst in einigen Jahren eintreten werden. Verhaltensweisen ohne eine innere Landkarte, einen Plan oder eine Strategie, die sie leiten, sind wie Kurzschlussreaktionen, Gewohnheiten oder Rituale. Auf der Ebene der Fähigkeiten sind wir in der Lage, eine Klasse von Verhaltensweisen auszuwählen, zu verändern und an eine größere Anzahl von äußeren Situationen anzupassen. Fähigkeit bedeutet also, eine ganze Klasse von Verhaltensweisen zu beherrschen, d. h. zu wissen, **wie** man etwas unter einer Vielzahl von Bedingungen tun kann. Neurologisch gesehen ist die Entwicklung kognitiver Fähigkeiten

eine Funktion der höheren Verarbeitungsebene im Kortex des Gehirns. In der Hirnrinde (oder grauen Substanz) werden sensorische Informationen in Form von mentalen Karten dargestellt, mit anderen mentalen Repräsentationen verknüpft oder in der Fantasie zusammengesetzt. Diese Art der Verarbeitung wird in der Regel von halb-bewussten Mikrobewegungen oder „Zugangshinweisen“ begleitet (Augenbewegungen, Änderungen der Atemfrequenz, leichte Anpassungen der Körperhaltung, Veränderung der Stimmlage usw.).

Werte & Überzeugungen

Werte und Überzeugungen beziehen sich auf grundlegende Urteile und Bewertungen über uns selbst, andere und die Welt um uns herum. Sie bestimmen, wie Ereignisse mit Bedeutung belegt werden, und sind der Kern von Motivation und Kultur. Unsere Überzeugungen und Werte sorgen für die Verstärkung (**Motivation** und **Erlaubnis**), die bestimmte Fähigkeiten und Verhaltensweisen fördern oder hemmen. Überzeugungen und Werte beziehen sich auf die Frage „**Warum?**“. Neurologisch gesehen sind Überzeugungen mit dem limbischen System und dem Hypothalamus im Mittelhirn verbunden. Das limbische System wird sowohl mit Emotionen als auch mit dem Langzeitgedächtnis in Verbindung gebracht. Das limbische System ist zwar in vielerlei Hinsicht eine „primitivere“ Struktur als der Kortex

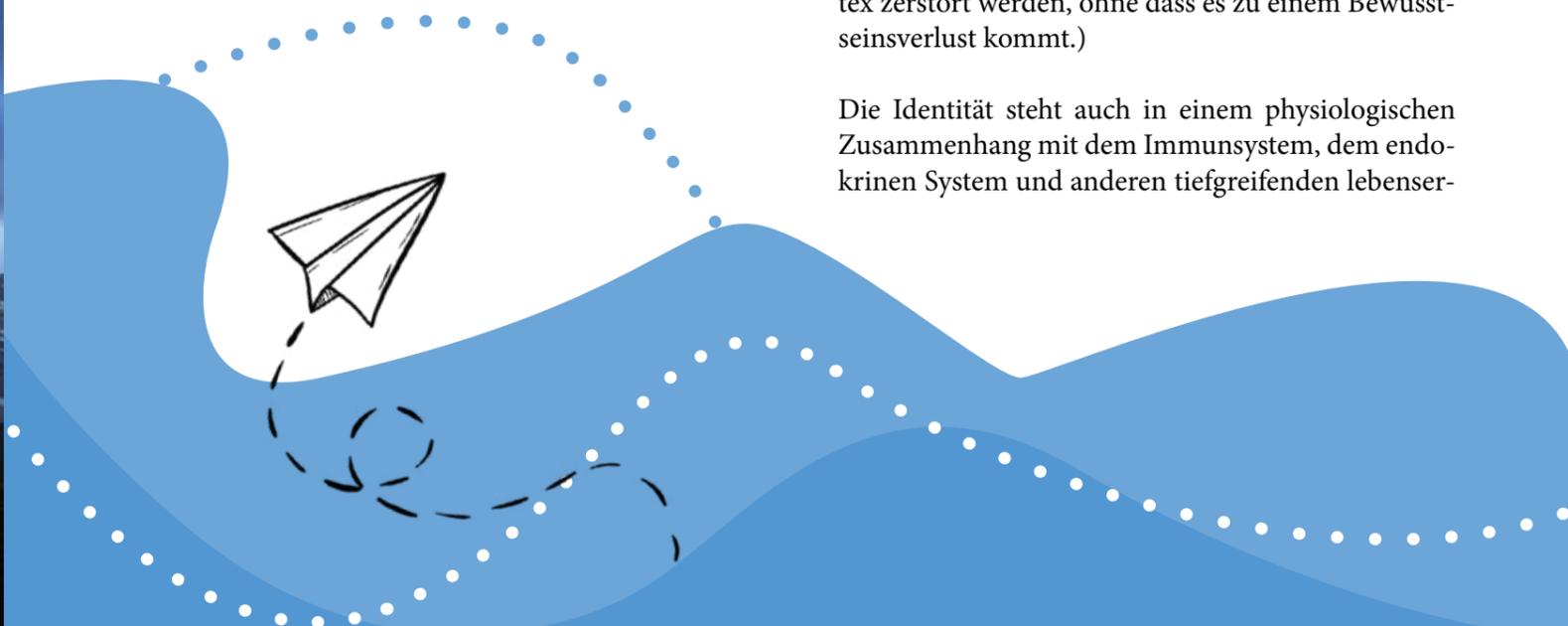
des Gehirns, aber es dient der Integration von Informationen aus dem Kortex und der Regulierung des **autonomen Nervensystems** (das grundlegende Körperfunktionen wie Herzfrequenz, Körpertemperatur, Pupillenerweiterung usw. steuert). Da sie von tieferen Strukturen des Gehirns erzeugt werden, bewirken Überzeugungen Veränderungen in den grundlegenden physiologischen Funktionen des Körpers, die für viele unserer unbewussten Reaktionen verantwortlich sind. Tatsächlich wissen wir unter anderem daran, dass wir etwas wirklich glauben, weil es physiologische Reaktionen auslöst; es bringt unser „Herz zum Pochen“, unser „Blut zum Kochen“ oder unsere „Haut zum Kribbeln“ (alles Effekte, die wir normalerweise nicht freiwillig hervorrufen können). So funktioniert ein Lügendetektor, um festzustellen, ob eine Person „lügt“ oder nicht. Menschen zeigen eine andere körperliche Reaktion, wenn sie glauben, was sie sagen, als wenn sie die Unwahrheit sagen oder inkongruent sind.

Es ist die enge Verbindung zwischen Überzeugungen und tieferen physiologischen Funktionen, die es ermöglicht, dass sie einen so starken Einfluss auf Gesundheit und Heilung haben können (wie im Fall des Placebo-Effekts). Da die durch unsere Überzeugungen erzeugten Erwartungen unsere tiefere Neurologie beeinflussen, können sie auch dramatische physiologische Auswirkungen haben. Dies zeigt das Beispiel der Frau, die ein Baby adoptierte, und weil sie glaubte, dass „Mütter“ ihre Babys mit Milch versorgen sollten, begann sie tatsächlich zu laktieren und produzierte genug Milch, um ihr Adoptivkind zu stillen!

Die Identität

Die Ebene der Identität bezieht sich auf unser Gefühl, **wer** wir sind. Es ist unsere Wahrnehmung unserer Identität, die unsere Überzeugungen, Fähigkeiten und Verhaltensweisen in einem einzigen System zusammenfasst. Unser Identitätsgefühl bezieht sich auch auf unsere Wahrnehmung von uns selbst in Bezug auf die größeren Systeme, von denen wir ein Teil sind, und bestimmt unser Gefühl von „Rolle“, „Zweck“ und „Mission“. In unserer Neurologie kann unsere Identität mit unserem Nervensystem als Ganzes in Verbindung gebracht werden, wobei wahrscheinlich tiefe Hirnstrukturen, wie die Retikularformation, beteiligt sind. Die Retikularformation ist eine große Gruppe von Zellen tief im Hirnstamm. Fasern aus diesem Gebiet projizieren über Thalamuskern zu großen Assoziationsgebieten im Kortex. Die retikuläre Formation ist ein Regulator des Wachheitszustandes; ihre Zerstörung auf der Ebene des Mittelhirns führt zu einem Zustand des Komas. (Im Gegensatz dazu können große Bereiche des Kortex zerstört werden, ohne dass es zu einem Bewusstseinsverlust kommt.)

Die Identität steht auch in einem physiologischen Zusammenhang mit dem Immunsystem, dem endokrinen System und anderen tiefgreifenden lebenser-



haltenden Funktionen. Daher kann eine Veränderung oder Umwandlung der Identität eine enorme und fast sofortige Auswirkung auf die Physiologie einer Person haben. Medizinische Untersuchungen an Personen mit multiplen Persönlichkeiten (Putnam 1984) zeigen, dass bemerkenswerte und dramatische Veränderungen auftreten können, wenn eine Person von einer Identität zu einer anderen wechselt. Zum Beispiel sind die Gehirnwellenmuster der verschiedenen Persönlichkeiten in der Regel völlig unterschiedlich. Manche Menschen mit multiplen Persönlichkeiten tragen mehrere verschiedene Brillen, weil sich ihr Sehvermögen mit jeder Identität ändert. Andere Menschen haben in einer Persönlichkeit Allergien und in einer anderen nicht. Eines der interessantesten Beispiele für physiologische Veränderungen bei verschiedenen Identitäten ist das einer Frau, die wegen Diabetes in ein Krankenhaus eingeliefert wurde und „ihre Ärzte verblüffte, weil sie zu Zeiten, in denen eine Persönlichkeit, die nicht an Diabetes erkrankt war, dominierte, keine Symptome der Störung zeigte...“ (Goleman, 1985).

Der Zweck

Die Erfahrung eines größeren Zwecks hat mit unserem Gefühl zu tun, auf einer sehr tiefen Ebene Teil von etwas zu sein, das über uns selbst hinausgeht. Es ist das Bewusstsein dessen, was der Anthropologe und Systemtheoretiker Gregory Bateson „das Muster,

das alle Dinge zu einem größeren Ganzen verbindet“ nannte. Wir als Individuen sind ein Teilsystem dieses größeren Systems. Unsere Erfahrung auf dieser Ebene hängt mit unserem Sinn für Ziel und Aufgabe im Leben zusammen. Sie entsteht, wenn wir uns die Fragen stellen: „Für wen?“ und „Für was?“

Neurologisch gesehen haben die Prozesse im Zusammenhang mit unserem Sinn für den Zweck mit einer Art „Beziehungsfeld“ zwischen unseren eigenen Nervensystemen und denen anderer Menschen zu tun, die eine Art größeres, kollektives Nervensystem bilden. Die Ergebnisse dieses Interaktionsfeldes werden manchmal als „Gruppenverstand“, „Gruppengeist“ oder „kollektives Bewusstsein“ bezeichnet. Zu diesem Feld gehören auch die „Nervensysteme“ oder Informationsverarbeitungsnetze anderer Lebewesen und sogar unserer Umwelt. Um es mit den Worten von Gregory Bateson zu sagen:

Der individuelle Geist ist innewohnend, aber nicht nur im Körper. Er ist in den Bahnen und Botschaften außerhalb des Körpers innewohnend; und es gibt einen größeren Geist, von dem der individuelle Geist nur ein Teilsystem ist. Dieser größere Geist ist mit Gott vergleichbar und ist vielleicht das, was die Menschen mit „Gott“ meinen, aber er ist dennoch dem gesamten vernetzten sozialen System und der planetarischen Ökologie innewohnend.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die neurologischen Ebenen aus der folgenden „Hierarchie“ der neurophysiologischen Strukturen bestehen:

- **Zweck:** Einzelne Nervensysteme, die sich zu einem System von Nervensystemen zusammenschließen.
- **Identität:** Immunsystem und endokrines System - Nervensystem als Ganzes und tiefe lebenserhaltende Funktionen (z. B. retikuläres System).
- **Überzeugungen und Werte:** Limbisches und autonomes Kontrollsystem (z. B. Herzfrequenz, Pupillenerweiterung usw.) - Unbewusste Reaktionen.
- **Fähigkeiten:** Kortikale Systeme - Halbbewusste Handlungen (Augenbewegungen, Körperhaltung usw.)
- **Verhaltensweisen:** Motorisches System (Pyramide und Kleinhirn) - bewusste Handlungen
- **Umwelt:** Peripheres Nervensystem - Empfindungen und Reflexe.

Implikationen

Das Modell der neurologischen Ebenen hat eine Reihe von Implikationen. Eine davon ist, dass verschiedene Arten von Veränderungen Faktoren unterschiedlicher Ebenen einbeziehen.

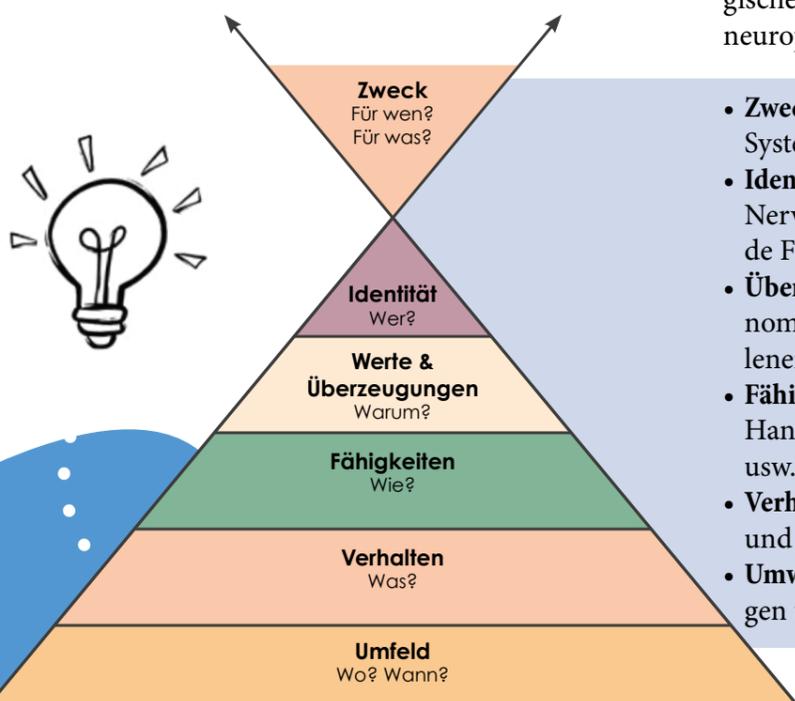
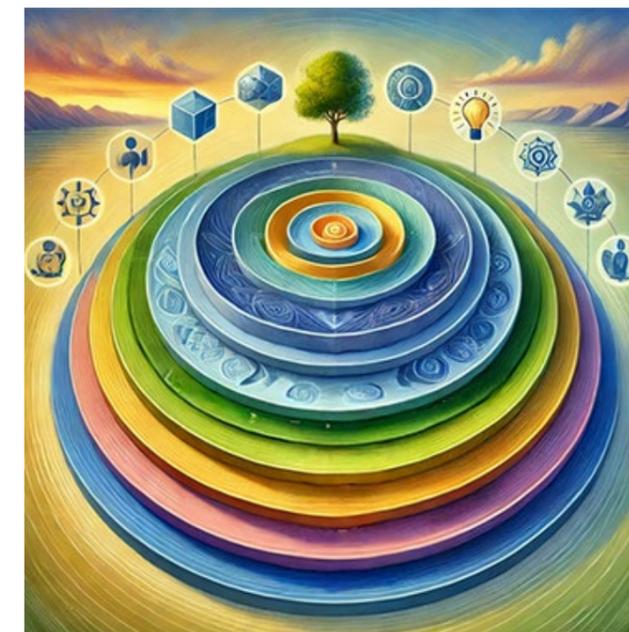
- Bei reflexiven Reaktionen zum Beispiel handelt es sich im Wesentlichen um eine Verhaltensreaktion auf einen Umweltreiz. Eine Veränderung auf dieser Ebene würde im Wesentlichen dadurch erreicht werden, dass man versucht, entweder den Reiz oder die Reaktion direkt zu verändern, wie bei der klassischen Konditionierung.
- Impulse werden jedoch intern erzeugt. Eine wirksame und nachhaltige Veränderung würde daher eine Änderung der Quelle und/oder der Beschaffenheit des Impulses erfordern. Ein Beispiel dafür wäre, jemandem dabei zu helfen, sich der inneren Repräsentationen bewusst zu werden, die den Impuls auslösen, und sie auf irgendeine Weise zu verändern.
- Zu einer Phobie gehört höchstwahrscheinlich die Überzeugung, dass etwas „gefährlich“ ist. So kann sogar die Vorstellung der Gefahr die phobische Reaktion hervorrufen. Um eine nachhaltige Veränderung herbeizuführen, muss man sich nicht nur der Qualitäten der inneren Repräsentationen bewusst werden, die die phobische Reaktion hervorrufen, sondern auch die mit diesen Repräsentationen verbundenen Überzeugungen identifizieren und aktualisieren.
- Süchte sind noch stärker innerlich erzeugt und erreichen häufig eine Identitätsebene, da sich die Person mit der Abhängigkeit identifiziert. Daher geht es bei der Veränderung nicht nur darum, was die Person tut, sondern auch darum, wie sie sich selbst wahrnimmt.

Je mehr Faktoren in den Veränderungsprozess involviert sind, desto höher sind die Qualität des inneren Zustands des Einzelnen, der Zeitaufwand für die Veränderung und die Betonung der Praxis. Mein Buch „From Coach to Awakener“ (dt. „Professionelles Coaching mit NLP“) enthält zusätzliche Beispiele und nennt spezifische Werkzeuge und Protokolle, die zur Unterstützung von Veränderungen auf jeder der neurologischen Ebenen der Veränderung eingesetzt werden können.



Literatur

- Putnam, F. W. The psychophysiological investigation of multiple personality disorder: A review. *Psychiatric Clinics of North America*, 7(1), 31–39, 1984.
- Goleman, D., The Multiple Personality Puzzle, *New York Times*, June, 2, 1985.
- Dilts, R., From Coach to Awakener, Dilts Strategy Group, Santa Cruz, CA, 2003.
- Dilts, R. and DeLozier, J., The Encyclopedia of Systemic NLP and NLP New Coding, NLP University Press, Santa Cruz, CA, 2000.
- Dilts, R. and DeLozier, J. with Bacon Dilts, D., NLP II: The Next Generation, Dilts Strategy Group, Santa Cruz, CA, 2010.



NLP und die Neurodidaktik

Wie beeinflusst Kommunikation den Erfolg von zwischenmenschlichen Beziehungen? Mithilfe von NLP und Erkenntnissen aus der Hirnforschung zeigen wir, wie klare Sprache und gezielte Kommunikation neuronale Muster positiv beeinflussen. Der Artikel vermittelt praxisnahe Techniken, um Blockaden zu lösen, Verständnis zu fördern und Unsicherheiten zu reduzieren – für reibungslose und effektive Prozesse.

VON DR. FRANZ HÜTTER

Das Neurolinguistische Programmieren trägt den Bezug auf die neuronalen Grundlagen des Denkens, Fühlens und Handelns programmatisch im Namen und setzt diesen Anspruch durch seine veränderungswirksamen Methoden effektiv ins Werk. Angesichts der pragmatischen Ausrichtung des NLP an der Maxime „Was funktioniert, hat Recht“, fehlen oft jedoch die theoretischen und empirischen Fundamente, auf deren Grundlage sich Wirksamkeit überprüfen und kommunizieren lässt. Gerade diese Anbindung an wissenschaftliche Diskurse ist für die Weiterentwicklung und Positionierung von NLP unabdingbar.

Ein naheliegender Ansatzpunkt für die Integration von neurowissenschaftlichen Erkenntnissen ins NLP ist die Neurodidaktik, welche sich mit der Anwendung lernphysiologischer Befunde auf gehirngerechtes Lehren und Lernen beschäftigt (Hütter & Lang, 2024). Lernen wird dabei nicht nur auf schulische Kontexte begrenzt, sondern umfasst lebenslanges Lernen in allen Bereichen – sei es der Umgang mit beruflichen Anforderungen, das Meistern emotionaler Herausforderungen oder die Veränderung

ungeliebter Gewohnheiten. Hier liefert die Hirnforschung wertvolle Einsichten darüber, wie Lernprozesse optimiert werden können.

Die Pädagogikprofessorin Renat Nummela-Caine, die Pionierin des „Brain Based Learning“, identifizierte 12 neurodidaktische Prinzipien, die gehirngerechtes Lernen in der Schule unterstützen sollten (Caine et al. 2005). Sandra Mareike Lang und ich haben diese Prinzipien im Buch „Neurodidaktik für Trainer“ auf die Erwachsenenbildung und Personalentwicklung übertragen (Hütter & Lang, 2024). Dabei zeigt sich, dass NLP-Methoden optimal genutzt werden können, um diese Prinzipien umzusetzen.

Auf den folgenden Seiten stelle ich gängige Konzepte und Methoden des NLP in den Kontext der neurodidaktischen Prinzipien, auf denen ihre Wirkung beruht. Durch eine systematische Verbindung von NLP mit neurodidaktischen Wirkprinzipien lassen sich nicht nur NLP-Methoden gezielter einsetzen, sondern auch deren Nutzen klarer kommunizieren. Zudem entstehen neue kreative Möglichkeiten, wie NLP-Formate auf Basis neurowissenschaftlicher Erkenntnisse weiterentwickelt werden könnten.

Prinzip 1: Lernen ist ein physiologischer Vorgang

Dieses erste Prinzip verweist auf das grundlegende Konzept der Neuroplastizität, das die Grundlage für alle Lernvorgänge bildet. Denn dauerhaftes Lernen findet nur dann statt, wenn sich die neuronalen Strukturen im Gehirn organisch transformieren. Neue Synapsen entstehen, alte Verbindungen werden gelöst, und zuvor schwache Verknüpfungen können zu starken neuronalen „Autobahnen“ ausgebaut werden. Dies geschieht, indem emotionale bedeutsame Erfahrungen über Genexpression und Proteinbiosynthese zu strukturellen Veränderungen im Konnektom des Gehirns führen. Damit Lernen erfolgreich ist, sind Zeit und wachstumsfördernde Bedingungen wie Schlaf, Bewegung, emotionale Beteiligung und die Aktivierung mehrerer Sinneskanäle essenziell.

Genau hier setzt NLP an. Der innere und äußere Gebrauch aller Sinne (VAKOG) ist ein zentrales Wirkelement in der Anwendung des NLP. Längst bevor durch die Embodiment-Forschung die Körperlichkeit unserer psychischen Prozesse auf breiter empirischer Basis erkennbar wurde (Storch et al. 2022), entdeckte NLP unser Sehen, Hören, Fühlen, Riechen und Schmecken als primären Zugang zum subjektiven Erleben und zur emotionalen Intensität. Damit

sind die weitaus abstrakteren Kategorien wie Gefühle, Werte und Glaubenssätze, mit denen auch andere Coaching- und Therapie-Ansätze arbeiten, im NLP immer im physiologischen Geschehen verankert. Das verstärkt die sinnliche und emotionale Intensität und mit ihr den neuroplastischen Impact von Kommunikation und Coaching.

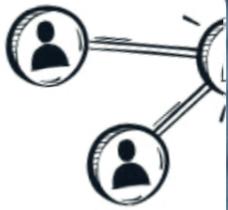
Insbesondere jene Untereigenschaften der Sinneskanäle, die wir im NLP als Submodalitäten bezeichnen, sind in der Hirnforschung für ihren Beitrag zur Wirklichkeitskonstruktion des Gehirns bekannt. So stellen etwa visuelle Merkmale wie Helligkeit, Kontrast, Nähe, Farbe etc. eine Heuristik des Gehirns dar, den Realitätsstatus einer Vorstellung einzuschätzen (Roth, 2011). Das Grundprinzip: je detaillierter die Vorstellung, desto realer und anziehender wirkt sie auf uns und desto wahrscheinlicher werden zielführende Handlungen ausgelöst.

Wenn wir NLP-Anwendern also beibringen, die eigene Vorstellungskraft zu trainieren, geben wir ihnen damit ein mächtiges Instrument an die Hand, die Regie über ihr physisches Gehirn zu übernehmen und das eigene neuronale Networking in wünschenswerte Bahnen zu lenken.



Prinzip 2: Das Gehirn ist sozial

Lernen ist nicht nur ein individueller Prozess, sondern tief in sozialen Interaktionen verankert. Unser Präfrontalkortex, das Zentrum für höhere kognitive Funktionen wie Denken, Planen und zielgerichtetes Handeln, hat sich evolutionsbiologisch vor allem entwickelt, um die Komplexität sozialer Beziehungen zu bewältigen (Grossmann, 2013). Kooperation ist unser größter Überlebensvorteil, und soziale Bindungen aktivieren unser Bindungssystem, das durch die Ausschüttung von Oxytocin verstärkt wird. Dieses Hormon fördert nicht nur Motivation und den Stressabbau, sondern aktiviert auch die Spiegelneuronen, die uns durch Imitation von Vorbildern mit Leichtigkeit lernen lassen (Hütter, 2018).



Hier knüpft NLP direkt an. Eines seiner Kernelemente ist das Modeling – die bewusste Übernahme erfolgreicher Verhaltensmuster von Vorbildern. Diese Technik nutzt die natürliche Funktion des sozialen Gehirns, Wissen durch Nachahmung zu erwerben. Schließlich gehört das Imitationslernen am sozial nahen Vorbild zu den mächtigsten Formen des Lernens. Doch NLP geht weiter: Es schafft durch seinen besonderen Fokus auf den Rapport, also den Aufbau einer tiefen, empathischen Verbindung, auch für intuitives Lernen am Vorbild die optimalen Voraussetzungen. Schließlich fördert ein guter Rapport die Ausschüttung des Bindungshormons Oxytocin. Oxytocin wiederum verbessert über die Ankerbelung des Dopamin-Systems die Motivation und durch die Dämpfung der hormonellen Stressachse das entspannte Lernen. Vor allem aber fördert Oxytocin die Aktivierung der Spiegelneuronen, die die neuronale Hardware des Imitationslernen darstellen und die das implizite Modell-Lernen ermöglichen.

Auch mit dem Kalibrieren – dem genauen Wahrnehmen der States und der Physiologie des Gegenübers – sowie mit dem gezielten Einsatz von Spiegelung, sowohl auf körpersprachlicher Ebene als auch durch aktive Zuhörstrategien, stellt NLP die Beziehung wirksam in den Mittelpunkt. So zeigen aktuelle Studien, dass Spiegelverhalten mit kollaborativer Interaktion und dem Aufbau von gemeinsamen Zielen verbunden ist (Reed, 2020).



Prinzip 3: Die Suche nach dem Sinn ist angeboren

Unser Gehirn ist dafür ausgelegt, Bedeutungen zu erkennen und Sinn zu erzeugen. Der Hippocampus, der Organisator unseres bewussteinfähigen Gedächtnisses, dient als Mustererkennungsdetektor, der neue Erfahrungen mit bekannten Mustern abgleicht, während der Präfrontalkortex diese Informationen integriert und ihnen Bedeutung verleiht. Ein klar erkennbarer Sinn steigert Motivation und Wohlbefinden – wie unter anderem Viktor Frankl (Logotherapie) und Aaron Antonovsky (Sense of Coherence Konzept im Salutogenese-Ansatz) in ihren Arbeiten zeigen (Frankl, 1984; Antonovsky, 1987).

Das NLP greift diese natürliche Sinnorientierung unseres Denkkorgans auf und bietet konkrete Werkzeuge, um sie zu unterstützen. Ein zentrales Konzept ist das der „wohlformulierten Ziele“, die ein Ziel durch positive Formulierung, sinnliche Wahrnehmbarkeit, persönlichen Einfluss, Kontextualisierung und eine Kosten-Nutzen-Abwägung (Öko-Check) mit bedeutsamen inneren Repräsentationen aufladen und damit massiv mit Sinn anreichern. Dies steigert die Wahrscheinlichkeit der Zielerreichung enorm, indem es die Konsistenz gleichzeitig aktivierter neuronaler Erregungen (cf. Grawe 2004) erhöht und damit die Handlungsenergie bündelt.

Darüber hinaus nutzt NLP Framing-Techniken, um Lerninhalte oder Vorhaben in einen größeren Kontext einzubetten. Nach dem 4MAT-Konzept von Bernice McCarthy umfasst das Framing vier zentrale Komponenten: Warum, Was, Wie und Was-wenn. Dabei stehen der Inhalt (Was), die Methode (Wie) und der Transfer (Was, wenn) klar unter dem Primat des motivierenden Nutzens (Warum). Wenn wir das berühmte „Start with Why“ (Sinek, 2009) in unseren Reden, Seminaren, Arbeitsanweisungen, in unserer Change-Kommunikation und in unseren Verkaufsgesprächen als Einstieg nutzen, schaffen wir einen Rahmen für unsere Kommunikation, der direkt an das Motivationssystem unseres Gegenübers andockt. Ist dagegen eine persönliche Sinnkonstruktion problemereuzend, zum Beispiel, weil ich meinen hohen Qualitätsanspruch als Pedanterie diffamiere, so haben wir mit den unterschiedlichen Varianten des Reframings wunderbare Möglichkeiten, uns selbst und unseren Klienten und Klientinnen ressourcenreichere Sinnangebote zu machen.

Prinzip 4: Sinnessuche funktioniert durch Bildung neuronaler Muster

Lernen geschieht, indem neue Informationen an bestehende neuronale Muster angeknüpft werden. Denn der Aufbau neuer Muster erfordert stets die Koppelung an vorhandene Strukturen.

Im NLP wird dieses Prinzip insbesondere durch das Konzept des „Pacing und Leading“ umgesetzt. Pacing stellt – als Kunst der Anknüpfung an Haltung und Verhalten des Gegenübers – die Grundlage für neuronale Anschlussfähigkeit von Kommunikation dar. Erst darauf aufbauend führt das Leading zu neuen Perspektiven und Verhaltensweisen. Auf diese Weise können wir nicht nur an momentan aktivierte Zustände unserer Gesprächspartner oder Klienten anknüpfen, sondern können auch überdauernde und mächtige neuronale Schemata wie Werte und Glaubenssätze wirksam bearbeiten.

Prinzip 5: Emotionen sind wichtig für die Musterbildung

Unsere neuronalen Netzwerke entwickeln sich durch synaptische Plastizität. Wer aus einem neuronalen Trampelpfad eine gut gebahnte Gewohnheit machen will, kommt um den „neuronalen Straßenbau“ nicht herum. Dieser ist manchmal anstrengend und braucht jede Menge an emotionaler Energie. Denn Neurotransmitter wie Dopamin und Noradrenalin, die bei starken Emotionen ausgeschüttet werden, stoßen eine biochemische Signalkaskade an, die zur Genexpression und zur Synthese von Eiweißbausteinen führt – sozusagen dem Asphalt für den neuronalen Straßenbau (cf. McReynolds & McIntyre 2012). Mit anderen Worten: Emotionen sind die Seramis-Stäbchen im neuronalen Blumentopf!

Im NLP gibt es zahlreiche Techniken, um Emotionen gezielt zu aktivieren und zu steuern. Eine davon ist das Ankern, bei dem emotionale Zustände durch spezifische Auslöser wieder abrufbar gemacht werden. Diese Methode hilft Menschen, sich in gewünschte Zustände wie Selbstvertrauen oder Motivation zu versetzen, zum Beispiel vor wichtigen Herausforderungen wie Bewerbungsgesprächen oder Präsentationen.

Weitere wertvolle Instrumente zur Regulation der emotionalen Betriebstemperatur sind die Metho-

den zur Herstellung von Assoziation („mittendrin“) und Dissoziation („nur dabei“). Durch Assoziation können Menschen eine Situation intensiv und mit allen Sinnen erleben, während Dissoziation hilft, sich emotional zu distanzieren. Diese Techniken geben Menschen die Kontrolle über ihre Emotionen zurück und schaffen so eine wichtige Grundlage für das P des NLP, also das „Programmieren“ eigener neuronaler Erregungsbereitschaften und der Gestaltung künftiger Freiheitsgrade im Denken und Handeln.

Prinzip 6: Das Gehirn verarbeitet Informationen in Teilen und als Ganzes gleichzeitig

Lernen erfolgt sowohl induktiv, durch das meist unbewusste Ableiten von Regeln aus Erfahrung (zum Beispiel beim Erwerb der Muttersprache) als auch deduktiv, indem Grundsätze zuerst vermittelt und dann praktisch angewandt werden (zum Beispiel im fremdsprachlichen Grammatikunterricht). Beide Ansätze sind für effektive Lernprozesse in unterschiedlichen Situationen wichtig.

NLP-Anwender erlernen das gezielte Arbeiten mit unterschiedlichen Chunk Levels, also den Abstraktionsebenen, auf denen Informationen verarbeitet werden: von detaillierten Einzelelementen bis hin zu großen Konzepten. Die so erzielte Flexibilität aus unterschiedlichen Konkretions- und Abstraktionslevels gibt geübten NLP-Anwendern in beiden didaktischen Modi Sicherheit. Als Seminarleiter kannst Du beispielsweise ein Konzept präzise erklären und Teilnehmende dann ins Üben bringen (deduktiv). Du kannst aber ebenso gut nach aktuellen Anliegen fragen, in den Anliegen Muster erkennen und spontan eine oder mehrere geeignete Interventionen dazu anbieten (induktiv). Das gibt Flexibilität im Handeln und ein hohes Maß an Bedürfnisorientierung in der Kommunikation.

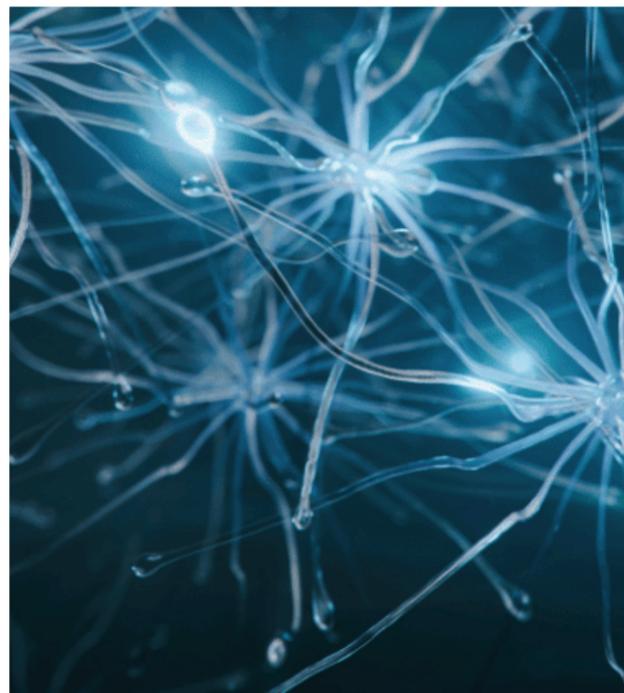
Prinzip 7: Wir lernen durch gerichtete Aufmerksamkeit, aber auch durch periphere Wahrnehmung

Unser Gehirn verarbeitet pro Sekunde schätzungsweise 11 Millionen Bits (Zimmermann, 1986), während unser Arbeitsgedächtnis 50 Bits oder weniger pro Sekunde prozessieren kann (Cowan, 2001). Wir nehmen also nur einen winzigen Bruchteil dessen, was wir verarbeiten, bewusst wahr. Da unser bewusstseinsfähiger Cortex ein enormer Energiefresser ist, ist diese Sparmaßnahme der menschlichen Natur eine energetische Notwendigkeit. Dennoch und gerade deshalb beeinflusst auch die unbewusste Verarbeitung unser Lernen erheblich. Die größten Lernkurven – vom Laufendlernen über den Spracherwerb bis zu Sozialisation – erklimmen wir nicht über explizites Regellernen, sondern durch intuitiven Kompetenzerwerb aus jahrelanger Erfahrung.

Im NLP wird diese Dualität von gerichtetem und peripherem Lernen gezielt genutzt. Techniken wie die Arbeit mit Bodenankern erlauben es, Entscheidungen und Optionen sowohl bewusst zu reflektieren und zugleich rein intuitiv zu erspüren. So entsteht Raum für intuitive Einsichten und für das Auftauchen somatischer Marker (Damasio, 1996), die stimmige Entscheidungsprozesse erleichtern.

Auch Trance-Formate und Kreativitätstechniken wie die Disney-Methode wechseln gezielt zwischen Phasen bewusster Analyse („Realist, Kritiker“) und intuitivem Erleben („Träumer“), um kreative Lösungen und Einsichten zu fördern.

NLP bietet damit ein gutes Gleichgewicht zwischen kognitiver Reflexion und intuitiver Erfahrung.



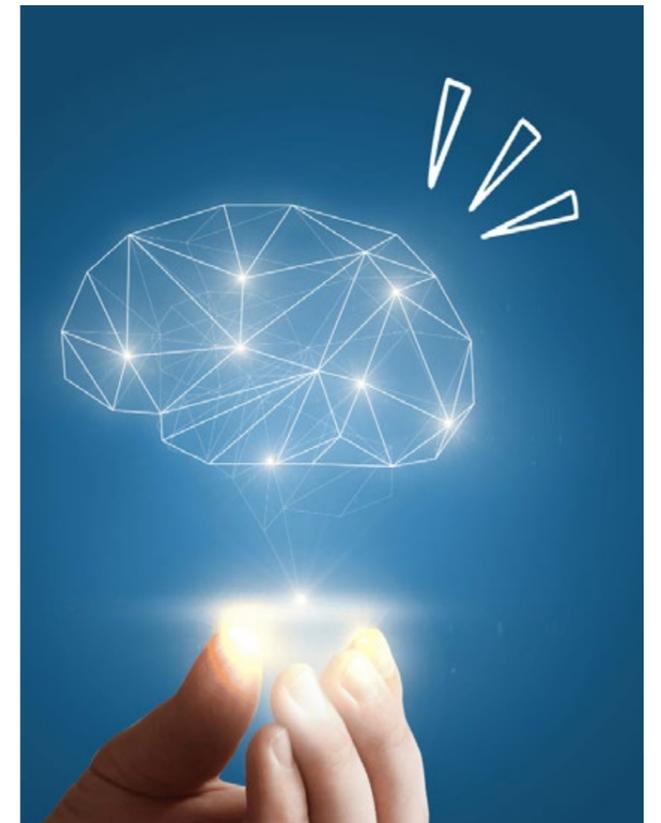
Prinzip 8: Wir können bewusst und unbewusst lernen

Unser Gehirn arbeitet in unterschiedlichen Betriebszuständen. Zwei zentrale Modi bestehen in der Aktivierung aufgabenkorrelierter Netzwerke (Task Positive Network), die bewusstes, zielgerichtetes Handeln ermöglichen, und dem Default Mode Network, das im Tagtraum-Zustand kreative Prozesse unterstützt. Beide Modi sind essenziell für effektives Lernen und Problemlösen (Raichle & Snyder, 2007). Im NLP ist diese Dualität methodisch gut abgebildet. Das Metamodell der Sprache dient dazu, unbewusste Inhalte bewusst zu machen. Durch präzise Fragen können getilgte Informationen, unbewusste Vorannahmen oder unerkannte Ressourcen ins Bewusstsein geholt und bearbeitet werden. Dies aktiviert die exekutiven Funktionen des Frontalhirns und fördert die Mustererkennung und die bewusste Veränderungsarbeit.

Gleichzeitig bietet das Milton-Modell mit seinen hypnotischen Sprachmustern eine Grundlage, um mit dem Unbewussten in Kontakt zu kommen. In Trance-Zuständen wie sie in Hypnose erreicht werden, kommt es im Gehirn oft zu einer sogenannten Hypofrontalität, also einer leichten Minderperfusion des Frontallappens. Dieser Umstand fährt die kognitive Wachsamkeit inklusive der kritischen Selbstbeobachtung zurück. Wir werden offener für Neues und können unsere rationalen Abwehrstrategien temporär hinter uns lassen. Gleichzeitig werden sensorische Areale im visuellen, auditiven und kinästhetischen Cortex stärker aktiviert. Dadurch können lebhaftere innere Bilder, Klänge oder Gefühle leichter abgerufen und genutzt werden. Das erlaubt es uns, unsere Vorstellungskraft und mir ihr den neuroplastischen Impact unserer inneren Bilder massiv zu verstärken (Halsband, 2009).

Prinzip 9: Es gibt mehrere Arten von Gedächtnis

Neben dem deklarativen Gedächtnis, das Fakten und Ereignisse speichert, gibt es das prozedurale Gedächtnis für Abläufe und Routinen sowie das emotionale Gedächtnis, das Gefühle abspeichert. Diese Gedächtnisarten können unabhängig von-



einander funktionieren oder versagen, was sich z. B. daran zeigt, dass manche Menschen trotz Verlust des deklarativen Gedächtnisses weiterhin neue Fertigkeiten erlernen können.

Ein Genre, das alle Gedächtnisarten anspricht, ist die Story. Geschichten aktivieren das episodische Gedächtnis, deren narrative Struktur unser auf Mustererkennung geeichtes Hippocampus besonders gut verarbeiten kann. Gleichzeitig aktivieren sie durch ihre Handlungsabläufe und die Identifikation mit Freud und Leid der Protagonisten das prozedurale und emotionale Gedächtnis. Durch die Arbeit mit Metaphern und Geschichten – ein wichtiger Bestandteil des L im NLP – erleichtern wir den Zugang zu den grundlegenden Informationsverarbeitungsmechanismen unseres Gehirns.

Denn neurowissenschaftliche Studien zeigen, dass das Gehirn bei der Verarbeitung von abstrakten Konzepten wie „psychischem Schmerz“ oder „finanziellen Risiken“ auf körperlich-konkrete Analogien zurückgreift, um diese Konzepte zu repräsentieren. Wir verarbeiten diese nämlich mit anatomischen Strukturen der Körperwahrnehmung, zum Beispiel mit Zentren für Ekel und Schmerzen (Kuhlen & Knutson, 2005; Macdonald & Leary, 2005).

Wenn wir – zum Beispiel im Coaching oder im Seminar – mit der konkreten Erfahrung beginnen, dann ersparen wir dem Gehirn das stoffwechselintensive Rückübersetzen des Abstrakten ins Körperliche – wir starten gleich auf der konkreten Ebene, auf der das Gehirn mit „embodied concepts“ am leichtesten Informationen verarbeitet (Lakoff & Johnson 1999). Vom Bodenanker über die Arbeit mit Stühlen und Timelines bietet NLP jede Menge an Formaten, die dieses Körpergedächtnis aktivieren und damit den modus operandi unseres Gehirns optimal nutzen.

Prinzip 10: Lernen ist entwicklungsabhängig

Die kognitive und emotionale Reifung eines Individuums beeinflusst, wie Lernprozesse gestaltet werden können. Beispielsweise sind die Abstraktionsfähigkeiten eines Achtjährigen Kindes anders ausgeprägt als die eines Zwölfjährigen Kindes, was auf die unterschiedliche Reifung des Präfrontalkortex zurückzuführen ist. Studien zeigen jedoch, dass die Ausbaustufe des Präfrontalkortex auch bei Erwachsenen oft stark variiert. Eine höhere Gyrfizierung (also mehr Furchen und Hirnwindungen) wurden mit höherer geistiger Flexibilität und Arbeitsgedächtniskapazität in Verbindung gebracht (Gautam et al. 2015). Ähnliche Befunde gibt es für die emotionale Reifung, zum Beispiel durch die Zunahme der grauen Substanz in Regionen des Cortex, die für die emotionale Selbststeuerungsfähigkeit zuständig sind – zum Beispiel im Rahmen von Achtsamkeitsübungen (Kang et al., 2013). Im Gegensatz zu den Anfangsjahren des NLP liegen uns heute massenweise Studien vor, die die Entwicklungsmöglichkeiten unseres Gehirns durch unterschiedliche Interventionen auch und gerade im Erwachsenenalter eindrücklich belegen. Wer daher über die aus heutiger Sicht vielleicht etwas mechanistische Metapher des „Programmierens“ (des P im NLP) die Nase rümpft, kommt dennoch nicht am Faktum einer ungeahnt weitgehenden Programmierbarkeit unseres Gehirns durch unsere eigene Wahl und unsere eigene Erfahrung vorbei.



Prinzip 11: Komplexes Lernen wird durch Herausforderung gefördert. Angst und Bedrohung behindern das Lernen

Die Stressbiologie zeigt, dass moderate, selbstgewählte Herausforderungen neuroprotektiv wirken und die Neuroplastizität fördern (Kirby et al. 2013). Im Gegensatz dazu führen überschwellige Mengen an Stresshormonen wie Noradrenalin und Cortisol bei chronischem Stress zu neurotoxischen Effekten, die die Konnektivität im Gehirn reduzieren und sogar graue Substanz abbauen können (Kaufer & Freidman, 2014).

Insbesondere durch die erwähnten Methoden zur Assoziation und Dissoziation, aber auch durch das Anker- oder Formate wie die sogenannte „Phobietechnik“ oder „Change History“ erhalten NLP-Anwender wirksame Mittel für das Management unterschiedlichster Stressoren an die Hand.

So gelingt der Wechsel vom passiv erduldeten, gesundheitsschädlichen „Beutetier-Stress“ zum gesunden, da aktiv aufgesuchten und kurzzeitigen Stress (Sapolsky, 2021). Mit jedem aktiv bewältigten Stressor wachsen dann die Selbstwirksamkeitserwartungen sowie die Lust und Kompetenz, die Herausforderungen des Lebens freudig anzugehen.

Prinzip 12: Jedes Gehirn ist einzigartig

Dieses letzte neurodidaktische Prinzip verweist auf die Individualität jedes menschlichen Gehirns. Durch genetische Unterschiede und unterschiedliche Lebenserfahrungen entstehen hochgradig individuelle synaptische Verbindungsmuster. Diese Vielfalt führt dazu, dass jeder Mensch die Welt subjektiv anders erlebt und verarbeitet.

Im NLP steht die wertschätzende Anerkennung dieser Subjektivität im Mittelpunkt. So betont das Axiom „Die Landkarte ist nicht das Gebiet“, dass jeder Mensch seine eigene innere Landkarte besitzt, die seine Wahrnehmung der äußeren Realität formt. Dieser Respekt gegenüber den Weltmodellen der anderen Menschen setzt sich dabei ins Selbstverhältnis fort. NLP-Techniken wie das Six-Step Reframing etwa fördern den Respekt vor den eigenen inneren Anteilen, indem sie die positive Absicht hinter jedem Verhalten anerkennen. Statt unerwünschte Verhaltensweisen zu verurteilen, wird nach alternativen Wegen gesucht, um diese positive Absicht zu verwirklichen.

In der Rückkoppelung zwischen Innen und Außen kann ein dergestalt kultivierter freundlicher Selbstbezug den Boden für ein gedeihliches Miteinander bereiten. In einer Zeit globaler Krisen, politischer Radikalisierung und zunehmender Konflikte wird es immer wichtiger, Brücken zwischen unterschiedlichen Weltmodellen zu bauen und Andersdenkenden wertschätzend zuzuhören. Dann hat der Wunsch nach Frieden und einer genialen Zukunft für uns und unsere Kinder eine realistische Chance.

Lasst uns die Potenziale des NLP nutzen, um mit uns selbst und miteinander liebevoll und freudig leben zu lernen!



Dr. Franz Hütter ist als Naturwissenschaftler, Geisteswissenschaftler und erfahrener Praktiker Brückenbauer zwischen Wissenschaft und der Welt des Trainings und Coachings.

Mit seiner TÜV-zertifizierten Scientific Trainer Ausbildung hilft er Kolleginnen und Kollegen, ihre wertvolle Arbeit wissenschaftlich zu fundieren, weiterzuentwickeln und zu positionieren.

Franz ist überzeugt, dass es in unserer Zeit nichts Wichtigeres gibt als menschliche Entwicklung und Lernen. Die Multiplikatoren des Lernens dabei zu unterstützen, einflussreich und wirksam zu werden, ist seine größte Leidenschaft.

Mehr über Dr. Franz Hütter:
www.brain-hr.de/scientifictrainer

Interview + Video Vortrag "Das N des NLP"



world-of-nlp.org

Im World of NLP
Mitgliederbereich findest Du
über 3 Stunden vertiefende
Inhalte mit Franz Hütter.

MAGAZIN
EXTRA



Konversationshypnose mit nur einem Wort

Marian Zefferer zeigt in unserer Serie „Das L im NLP“, wie Sprache hypnotisch wirken kann. Ob das Zauberwort „noch“ oder die persönliche Ansprache mit Namen – durch Wiederholung und bildhafte Sprache lernen wir, effektiver zu kommunizieren und Einfluss zu gewinnen.

Mit Hypnose assoziieren die meisten, dass jemand die Augen geschlossen hat, halb schläft und fast wie kataleptisch da liegt. Deswegen haben sich viele angewöhnt, von Konversationshypnose anstatt von Hypnose zu sprechen, wenn "Hypnose mit offenen Augen" gemeint ist. Diese kann also in der Kindererziehung, im Verkauf oder bei einem Plausch im Café mit einem Freund genutzt werden. Das "normale Alltagsgespräch" würzen wir jedoch zusätzlich mit hypnotischen Prinzipien, um unsere Wirksamkeit zu erhöhen.

„Worte sind die mächtigste Droge, welche die Menschheit benutzt.“
Joseph Rudyard Kipling

Was sind hypnotische Prinzipien?

Es gibt viele hypnotische Prinzipien, im Endeffekt geht es immer darum, wirksam zu werden im Kontakt. Die Frage, die also gestellt wird, lautet: „Wie kann ich mit dem, was ich sage, mehr Einfluss gewinnen?“ Ein solches Prinzip handelt zum Beispiel davon, dass wir Suggestionen auf Basis der zweiten

Wahrnehmungsposition erstellen. Wir nutzen also die Worte, die bei unserem Gegenüber die richtigen Assoziationen auslösen. Wenn unser Gegenüber zum Beispiel nicht weiß, dass mit Hypnose auch „Hypnose mit offenen Augen“ meint, würden wir eher den Begriff Konversationshypnose wählen. Da dieser Begriff – selbst wenn man ihn nicht kennt – eher die Assoziation im Gehirn auslöst, die wir auslösen wollen. Ein weiteres Prinzip beschäftigt sich mit der Wiederholung. Dinge, die wiederholt werden, bleiben leichter im Gedächtnis und haben in der Regel mehr Wirksamkeit.

Weitere Prinzipien beschäftigen sich mit dem Konzept des Widerstands oder einer bildhaften Sprache. All diesen Prinzipien ist schlussendlich übergeordnet, dass wir im Kontakt wirksam werden wollen. Welche Prinzipien es noch gibt und wie sie auf uns wirken, ist das Thema einer zukünftigen Ausgabe von der Serie: „Das L im NLP“.

Wie hypnotisiere ich mein Gegenüber im Gespräch?

Die Wahrheit? Das tun wir ständig. Erinnern wir uns, schlussendlich geht es in der Hypnose um Wirksamkeit. Wenn der andere also „Ja“ zum Kinobesuch sagt, sind wir wirksam geworden. Doch wir kennen auch Situationen, in denen uns dies nicht gelingt. Zum Beispiel, wenn es unserer besten Freundin miserabel geht und wir versuchen sie – mit Worten – aufzuheitern, doch ihr Gemütszustand bleibt unverändert. Oder unser Kind schreibt eine schlechte Note in der Schule und wir versuchen ihm „einzureden“, dass dies auch eine Lernchance ist, aber schlussendlich geht es ihm dadurch überhaupt nicht besser. Ich ging einmal mit dem festen Vorsatz, etwas zu kaufen, in ein Geschäft. Ich hatte nur eine einzige Frage an den Verkäufer. Die Art und Weise wie er mit mir geredet hat, hat dazu geführt, dass ich nichts gekauft habe, obwohl ich das Produkt nach wie vor gebraucht hätte! In all diesen Fällen kann Gesprächshypnose helfen. Wie können wir trotz – oder gerade wegen – schwieriger Umstände wirksam werden im Kontakt?

Hypnoseinduktion mit einem Wort

Hypnotische Gesprächsführung und Sprachmuster beschäftigen sich mit Fragetechniken, Phrasen, Satzstrukturen, Konnotationen und vielem mehr. Dieser Artikel widmet sich der „Ein-Wort-Hypnose-Induktionen“. Also Wörter, die in der Regel ganz alleine die Macht haben, einen Shift im Gespräch zu bewirken.

Das Wort, um das Mindset Deines Gegenübers zu verändern

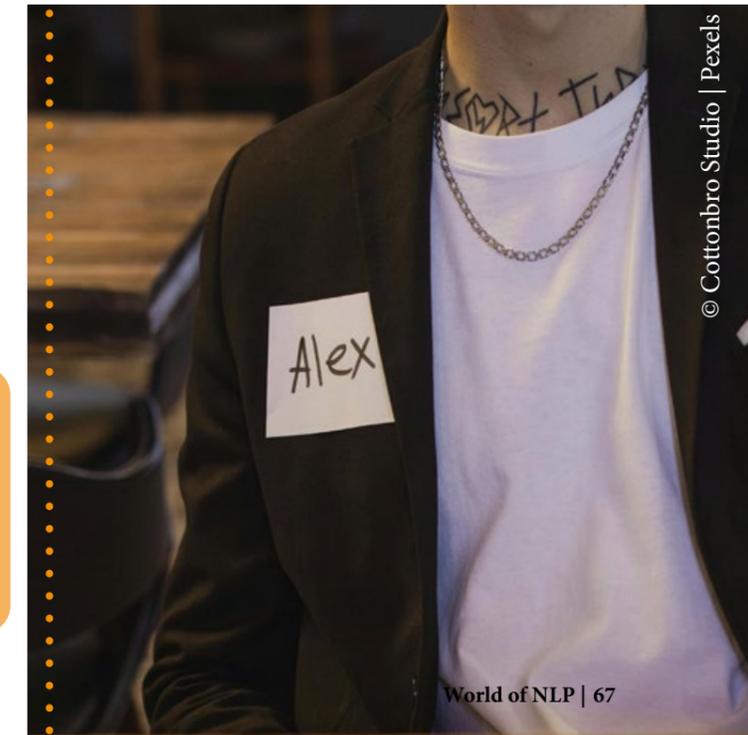
„Ich kann das nicht“, sagt der 14-jährige Paul und wirft das Mathebuch auf den Boden. Die Lehrerin ignoriert den Umstand, dass Schulbuch werfen nicht erlaubt ist und kontert mit „Du kannst das noch nicht.“ Dies ist laut Studien von Carol Dweck ein echtes Zauberwort. Das Wort „noch“ suggeriert, dass es in Zukunft anders sein könnte, ohne irgendetwas hinzuzufügen.

Ich bin nicht kompetent genug.	→	Du bist noch nicht kompetent.
Ich bin zu langsam.	→	Noch bist Du langsam.
Ich verstehe das einfach nicht.	→	Du verstehst es noch nicht.

Gepaart mit dem hypnotischen Prinzip der Wiederholung – die Lehrerin nutzt das Wörtchen „noch“ mehrmals pro Stunde – führt diese Intervention laut Dweck zu einem sogenannten Growth-Mindset. Also einem Selbstbild, bei dem die Kinder mit der Zeit davon ausgehen: „Ich kann mich verändern.“ Auch in Selbstgesprächen kann das Wort im Sinne der Selbstsuggestion Anwendung finden. Anstatt zu sagen: „Ich bin nicht musikalisch“, wäre es genauso möglich zu sagen: „Ich bin noch nicht musikalisch.“ Die Wirkung ist eine völlig andere, sofern man Interesse hat, musikalischer zu werden.

Namen haben Macht, nutzt Du sie?

Ich war 15, als ich in Dale Carnegies Buch las, man solle andere Menschen mit ihrem Namen ansprechen. Ich schüttelte nur den Kopf. Das ist doch vollkommen unnatürlich. „Tschüss“ klingt normal, aber „Tschüss, Benjamin“, klingt so, als ob ich mir unsicher wäre, ob ich den Namen meines Gegenübers noch weiß. Wenige Wochen später verabschiedete ich mich nach dem Aikido-Training von meinem Meister mit „Tschüss“. Er antwortete: „Tschüss, Marian.“ In dem Moment fühlte ich mich gesehen und wahrgenommen. Ein unglaublich starkes Gefühl, für die banale Nutzung von gerade einmal zusätzlichen 6 Buchstaben. Und genau diese Macht hat unser Name. Er schenkt uns Identität und führt zu besseren Beziehungen, wenn wir ihn nutzen. Ab diesen Tag verabschiedete ich mich anders, vielleicht probierst Du es auch mal aus?



© Cottonbro Studio | Pexels



Marian Zefferer, MSc, ist Psychologe, NLP-Lehrtrainer und Podcast-Host von „Psychologie der Worte: Mit Worten bewegen, beeinflussen, gestalten“, sowie Co-Host vom „World of NLP-Podcast“. Seine Superpower? Komplexe Inhalte in leuchtende

Aha-Momente zu verwandeln. Mit seiner großen Leidenschaft für Online-Didaktik macht er schwierige Themen so greifbar, dass sie wie Früchte erlebt werden, die reif zum Pflücken sind. Als WON-Partner bietet er regelmäßig Webinare & Ausbildungen in der World of NLP zu den Themen Storytelling, NLP & Didaktik an.

Mehr über Marian Zefferer:
www.landsiedel.com/at/ueber-uns/marian-zefferer.html

Vom Problem direkt in die Lösung springen. Kennst Du Freude oder Kollegen, die vor allem wissen, was sie nicht(!) wollen? Wären es nicht fantastisch, ein Wort an der Hand zu haben, um diese Menschen aus der sogenannten Problemtrance in eine Lösungstrance überzuführen? Ein Wort, mit dem endlose Diskussionen darüber, was alles nicht funktioniert, ein Ende haben? Dieses Wort gibt es und es heißt „sondern...?“

Ich will nicht so dick sein.

↳ **Sondern?**

Ich will nicht ewig angestellt sein.

↳ **Sondern?**

Ich möchte nicht allein sein.

Sondern, was wünschst Du Dir stattdessen?

Ob als ein Wort oder als Phrase, es hilft, aus den negativen Denkbahnen auszusteigen und neue Gedankengebilde zu erschaffen. Diese sind oft der erste Schritt für eine dramatische Besserung. Denn nur wenn Dein Gehirn weiß, wie Dein Wunschzustand aussieht, kann es sich auch auf ihn zubewegen.

Angenommen Du bist reich und erleuchtet

Wie kannst Du die Gedanken und das Mindset Deines Gegenübers sofort verändern? Genau, indem Du einen neuen Film im Gehirn Deines Gegenübers anregst und das gelingt durch das Wort „angenommen“.

» **Angenommen**, Dein Problem ist bereits gelöst, wie hast Du das geschafft?

» **Angenommen**, Du bist jetzt schon sportlich, wie würde sich Dein Alltag verändern?

» **Angenommen**, Du bist sehr belesen, was würdest Du speziell lesen?

» **Angenommen**, Du bist reich und erleuchtet...

Durch dieses Wort wird eine Realität erschaffen und wir können uns ein wenig in dieser neuen Realität bewegen. In dieser neuen Realität kommt es oft zu neuen Gedanken, Gefühlen und teilweise auch Glaubenssätzen über uns selbst. Diese Methode ist also sehr effektiv, wenn es um drastischere Änderungen geht. Das nächste Mal, wenn sich ein Freund von Dir darüber beklagt, dass es schwer ist, sich selbstständig zu machen, kannst Du ihn direkt in eine mögliche Lösung schicken: „Mal angenommen, Du hast Dich erfolgreich selbstständig gemacht... In welcher Weise hat sich dann Dein Leben verbessert? Was schätzt Du an diesem Leben besonders?“

Quellen
 Barry, H., Jr., MacKinnon, D. W., & Murray, H. A., Jr. (1931). Hypnotizability as a personality trait and its typological relations. *Human Biology*, 3(1), 1-36. <https://doi.org/10.2307/41447613>
 Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (o. J.). The Chameleon Effect: The Perception-Behavior Link and Social Interaction.
 Dweck, C. S. (2008). Can Personality Be Changed? The Role of Beliefs in Personality and Change. *Current Directions in Psychological Science*, 17(6), 391-394. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2008.00612.x>
 Dweck, C. S., & Reppucci, N. D. (1973). Learned helplessness and reinforcement responsibility in children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25(1), 109-116. <https://doi.org/10.1037/h0034248>
 Peifer, J. T. (2016). Parody Humor's Process of Influence: The Roles of Sympathy and Enjoyment in Shaping Political Perceptions. *Mass Communication and Society*, 19(2), 173-196. <https://doi.org/10.1080/15205436.2015.1072723>
 Prior, M., & Tangen, D. (2023). MiniMax-Interventionen: 15 minimale Interventionen mit maximaler Wirkung. (19. Aufl.). Carl-Auer Verlag GmbH.
 Suedfeld, P., Bochner, S., & Matas, C. (1971). Petitioner's Attire and Petition Signing by Peace Demonstrators: A Field Experiment 1. *Journal of Applied Social Psychology*, 1(3), 278-283. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1971.tb00366.x>

Hypnose ist ein Beziehungsphänomen

Es gab zumindest früher Hypnoseforscher, die behauptet haben, Hypnose funktioniert nur in ca. 50 % der Fälle. Diese Idee geht auf Studien zurück, in welchen unter anderem ein Tonband von einer Hypnose abgespielt wurde und nur ein Teil der Probanden hypnotische Phänomene (wie Katalepsie, visuelle Halluzinationen, etc.) produzieren konnten. Was im Gegensatz zu einem Tonband deutlich machtvoller wirkt, ist die Beziehung. Es gibt viele Studienergebnisse, die zeigen, wenn wir unser Gegenüber mögen, sind wir eher bereit, einer Bitte nachzukommen. Das wird auch bei Geiselerhandlungen genutzt. Zuerst versucht der Verhandler hier eine Beziehung zum sogenannten Täter aufzubauen, erst im Anschluss wird Einfluss ausgeübt. So ist es auch in der Hypnose. Ein Wort, welches Verbindung schaffen kann, ist das Wörtchen „Wir“. Schau Dir den Vergleich an:

Du tust Dich schwer, andere Meinungen zu akzeptieren. Versuche... ↷

Wir tun uns oft schwer, andere Meinungen zu akzeptieren. In so einem Fall kann man...

Es ist wichtig, hier mit möglichst wenig Aufwand durchzukommen. ↷

Wir wollen beide mit möglichst wenig Aufwand durchkommen.

Du schaffst das. ↷

Wir schaffen das gemeinsam.

„Wer die Macht der Wörter nicht kennt, kann auch die Menschen nicht kennen.“

Konfuzius

Zugegebenermaßen ist die Verwendung schon etwas fortgeschritten und man kann das Wort auch missbrauchen. Zum Beispiel, indem man sagt „Wir müssen den Gürtel enger schnallen“ und man sich selbst damit gar nicht meint, sondern nur seine Zuhörer.

Gesprächshypnose im Alltag

Fassen wir zusammen. Wir „hypnotisieren“ uns alle ständig gegenseitig. Wenn wir wirksamer kommunizieren wollen, können uns die hypnotischen Prinzipien dabei helfen. Als erster kleiner Einstieg in die „hypnotische Sprache“ helfen uns Wörter wie: angenommen, wir, noch, sondern oder auch das direkte Ansprechen des Namens unseres Gegenübers. Damit können wir neue Realitäten kreieren (angenommen), Blockaden überwinden (noch), Probleme verändern (sondern...) oder Verbindung schaffen (Namen aussprechen & wir). Angenommen, Du würdest eines dieser Worte öfter in Deinem Alltag anwenden, wie würde sich das auswirken? Was könnte sich dadurch positiv verändern? In welcher Beziehung könnte welches Wort vielleicht besonders hilfreich sein?

Du siehst, selbst geschriebene Texte können hypnotisch wirken. Wie sich die Textpsychologie von der gesprochenen Hypnose unterscheidet, erfährst Du ebenso in zukünftigen Artikeln der Reihe „Das L im NLP“.



NLP und Wissenschaft

Bruce Grimley darüber, warum die Forschung der Schlüssel zur Glaubwürdigkeit ist

In den letzten 40 Jahren war ich Psychologe und habe die Strenge genossen, die mit der Notwendigkeit einhergeht, eine wissenschaftliche Haltung einzunehmen, wenn wir unsere NLP-inspirierte Arbeit tun.

Im Jahr 2017 schrieb ich einen Artikel für Acuity mit dem Titel „Warum NLP akademische Glaubwürdigkeit erlangen muss“ (Grimley, 2017) und fast 8 Jahre später glaube ich das immer noch.

In diesem Artikel geht es darum, warum ich immer noch der Meinung bin, dass NLP akademische Seriosität erlangen muss, wenn es jemals so bekannt werden soll, dass laufende Forschung durch institutionelle Zuschüsse finanziert werden kann und die entdeckten Muster als Goldstandard in der Beweisführung angesehen werden können.

Was ist Wissenschaft? Das ist eine gute Frage, und Philosophen wissen darauf keine endgültige Antwort. Doch nur weil Philosophen keine Antwort geben können, heißt das nicht, dass das Etikett „Wissenschaft“ nichts zählt und wir seine Bedeutung ignorieren können. 2024 schrieb ich mit Dormandy: „Das Etikett ‚wissenschaftlich‘ ist ein Stempel für epistemische Qualität oder sogar Autorität... Torwächter müssen schlechte Wissenschaft, Wissenschaftsbetrug und Pseudowissenschaft ausschließen, während sie die abweichenden Standpunkte einbeziehen, die das Wesen der Wissenschaft ausmachen“ (Dormandy und Grimley, 2024).

Wollen wir also nicht, dass die Arbeit des NLP diesen Stempel erhält, damit die Welt die Qualität des NLP erkennen kann? Möchten wir nicht, dass NLP den Status von Wissen und nicht von bloßer Meinung hat?

Oft werden Karl Popper oder Thomas Kuhn als Väter des modernen wissenschaftlichen Denkens angesehen. Doch Karl Popper behauptet, dass die Sozialwissenschaften keine Wissenschaften sind, da sie offene Systeme darstellen, die durch Bewusstsein

und freien Willen geschaffen wurden. Auch Thomas Kuhn bestand darauf, dass sein Modell nur auf die Naturwissenschaften anwendbar sei und nicht auf die komplexe Welt der Sozialwissenschaften abziele (McIntyre, 2019, S. 4).

Wissenschaft ist schwer zu definieren, wenn wir auf den Standards der deduktiven Logik bestehen, und das ist es, was Karl Popper versucht hat.

Das Problem der Induktion

Wenn man in einem Teil der Welt lebt, der nur von schwarzen Schwänen bevölkert ist, könnte man nach 20 Jahren, in denen man nur schwarze Schwäne gesehen hat, vernünftigerweise glauben, dass alle Schwäne schwarz sind. Eine kurze Reise mit dem Flugzeug in einen anderen Teil der Welt würde uns jedoch eine andere Erfahrung bescheren, nämlich die, dass wir weiße Schwäne sehen, und unsere Theorie muss revidiert werden. Das ist das Problem der Induktion: Wir können nie etwas durch Erfahrung beweisen, denn es besteht immer die Möglichkeit, dass in der Zukunft eine andere Erfahrung dem widerspricht, was wir zu glauben gelernt haben.

Da „wissenschaftliche“ Aussagen wie „Alle Schwäne sind schwarz“ sich nicht unbedingt als wahr erweisen müssen, versuchte Popper einen anderen Weg zu finden als die Verifizierung durch Erfahrung: die Falsifizierbarkeit wissenschaftlicher Theorien. Eine Theorie muss durch eine mögliche Erfahrung widerlegbar sein.

Sein Geistesblitz war die Anwendung der deduktiven Logik, d. h. einer logischen Regel, die die Form eines Syllogismus hat.

„Modus ponens“ besagt: Wenn A, dann B. Und A. Daher B.

McIntyre (2019, S. 12) illustriert dies im realen Leben:

„Wenn jemand zwischen 1945 und 1991 geboren wurde, hat er Strontium-90 in seinen Knochen. Adam wurde 1963 geboren, daher hat Adam Strontium-90 in seinen Knochen.“

Das ist also deduktiv stichhaltig. Das Problem mit „wissenschaftlichen“ Aussagen ist jedoch, dass sie oft nicht dieser Form folgen. Hunderte Jahre vor Popper galten sie als induktiv, was bedeutete, dass die Argumentation eher so aussah: „Wenn A, dann B. Und B. Daher A.“ Zum Beispiel: „Wenn jemand zwischen 1945 und 1991 geboren wurde, hat er Strontium-90 in seinen Knochen. Eva hat Strontium-90 in ihren Knochen. Daher wurde Eva zwischen 1945 und 1991 geboren.“ Offensichtlich ist diese Art von Argument nicht deduktiv gültig. Die Tatsache, dass Eva Strontium-90 in ihren Knochen hat, ist keine Garantie dafür, dass sie zwischen 1945 und 1991 geboren wurde. Es könnte z.B. sein, dass Eva in der Nähe eines Kernreaktors in Pennsylvania in den späten 1990ern aufgewachsen ist, wo es sich gezeigt hat, dass Strontium-90 aufgrund einer Umweltkontamination vorhanden war.

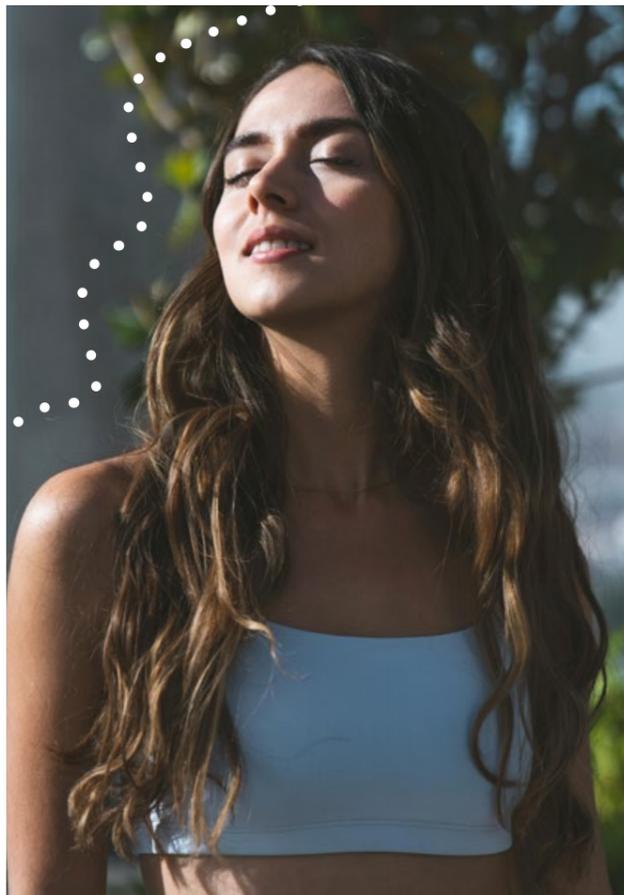
Wir könnten dasselbe über NLP sagen: „Wenn jemand ein V/KD-Muster (*Visual-Kinesthetic Dissociation*) anwendet, wird er von PTSD geheilt. Eva ist von PTSD geheilt, also hat sie das V/KD-Muster angewendet.“ Natürlich könnte es viele andere Gründe geben, warum Eva geheilt wurde. Vielleicht hatte sie von vornherein gar nicht PTSD. Vielleicht war sie besonders widerstandsfähig. Vielleicht hat es auch

Bruce Grimley

Bruce entdeckte für sich selbst, was NLP ist, als er in seiner Doktorarbeit in Psychologie die Frage „Was ist NLP?“ stellte und seine Erkenntnisse in der *International Coaching Psychology Review* veröffentlichte (Vol. 11 No. 2 September 2016). Er praktiziert NLP seit 1995 und hat 2 Bücher über NLP sowie 9 Kapitel und viele akademische Arbeiten geschrieben. Sein Unternehmen *Achieving Lives Ltd.* bietet NLP-Grundlagenkurse an, die auf der Grundlage beruhen, dass NLP eine praktische und keine wissenschaftliche Disziplin ist, die sich seit über vier Jahrzehnten einer konstant großen Nachfrage erfreut.



www.7Cs.org.uk
www.achieving-lives.co.uk



gereicht, jemanden zum Reden zu haben. Frauen erholen sich möglicherweise besser von PTSD als Männer. Vielleicht hatte sie auch schon vorher eine Beratung usw.

Man könnte sich fragen: Wenn wir eine gute Forschungsarbeit leisten und versuchen, die Art von Variablen, die Eva hat, mit einer großen Stichprobe zu kontrollieren, um die Variablen auszugleichen, die wir nicht kontrolliert haben, könnte das unsere Überzeugungen rechtfertigen und die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass unsere allgemeinen Aussagen wahr sind, auch wenn diese Aussagen nicht deduktiv gültig sind.

Genau auf diese Weise versuchen Psychologen, andere Erfahrungen auszuschließen, die für die von uns erzielten Ergebnisse verantwortlich sein könnten. Das nennt man interne Validität. Psychologen stellen ihre Ergebnisse jedoch nicht in Begriffen deduktiver Gewissheit dar, sondern in Wahrscheinlichkeiten, und sie verwenden dazu Statistiken. Popper hingegen war nicht zufrieden damit, dass induktive Schlüsse nicht deduktiv gültig sind.

McIntyre erklärt: „Zuzugeben, dass ‚wir uns irren könnten‘, klingt nicht nach einem großen Unter-

schied zwischen Wissenschaft und Nicht-Wissenschaft. Popper suchte nach etwas Stärkerem. Er wollte eine logische Grundlage für die Einzigartigkeit der Wissenschaft.“ Popper musste nicht lange suchen. Das induktive Argument, das wir oben verwendet haben, hat einen Namen – „das Bestätigen der Folgerung“ – und es ist ein bekannter Trugschluss in der deduktiven Logik. Aber es gibt andere, bessere Argumentationsformen, und eine der mächtigsten – der Modus Tollens – ist deduktiv gültig.

Er funktioniert folgendermaßen: „Wenn A, dann B. Und nicht B. Daher nicht A.“ Wenn jemand zwischen 1945 und 1991 geboren wurde, dann hat er Strontium-90 in seinen Knochen. Gabriel hat kein Strontium-90 in seinen Knochen. Daher wurde Gabriel nicht zwischen 1945 und 1991 geboren. Das war Poppers Einsicht und die logische Grundlage für wissenschaftliche Schlussfolgerungen. Nur weil die Wissenschaft versucht, aus empirischen Fakten über die Welt zu lernen, bedeutet das nicht, dass sie dem Problem der Induktion ausgeliefert ist. Denn wenn wir uns das obige Argument ansehen, können wir erkennen, dass es möglich ist, empirische Beweise zu sammeln und aus ihnen auf eine negative Weise zu lernen. Wenn unser Test nicht funktioniert, müssen wir unsere allgemeine Behauptung überarbeiten. Wie die Logischen Positivisten stützte sich Popper immer noch auf empirische Beweise. Doch statt sich auf Verifikation als Nachweis eines nützlichen Musters zu verlassen, setzte er auf Falsifikation.“ (McIntyre pp14-15).

Was hat all das mit NLP zu tun?

Im NLP könnte ein entsprechender Ansatz der oben genannten Form des ‚Modus Tollens‘ folgen und man kann sehen, wie in der Wissenschaft die Idee der Falsifikation wichtiger wurde als die der Verifikation: „Wenn jemand ein V/K-D-Muster durchführt, dann wird er von PTSD geheilt. Harry ist nicht von PTSD geheilt. Daher wird jemand, der das V/K-D-Muster durchführt, nicht notwendigerweise von PTSD geheilt.“ Beim Modus Tollens braucht man nur ein Gegenbeispiel, um zu zeigen, dass unsere pauschale

Verallgemeinerung nicht stimmt.

NLP wurde als Cargo-Kult-Wissenschaft bezeichnet (Roderique-Davies, 2009). Dieser Begriff stammt von dem mit dem Nobelpreis ausgezeichneten Physiker Richard Feynman. Sehen wir uns an, was Feynman über Wissenschaft zu sagen hat. Wir werden sehen, dass er Popper folgt, indem er sagt, dass es bei der Wissenschaft um **Falsifikation** und nicht um **Verifikation** geht, wie es in der empirischen Wissenschaft, insbesondere in der Psychologie, häufig verwendet wird.

„Es ist eine Art wissenschaftliche Integrität, ein Prinzip wissenschaftlichen Denkens, das einer Art von äußerster Ehrlichkeit entspricht – einer Art, sich nach allen Seiten abzusichern. Wenn Du beispielsweise ein Experiment durchführst, solltest Du alles berichten, was es Deiner Meinung nach ungültig machen könnte – nicht nur das, was Deiner Meinung nach richtig ist ... Wenn Du eine Theorie entwickelst, sie bewirbst oder veröffentlichst, dann musst Du auch alle Fakten darlegen, die der Theorie widersprechen, ebenso wie die, die ihr zustimmen.“ (Feynman, 1974).

Obwohl wir nur einen winzigen Bruchteil dessen behandelt haben, was McIntyre als die „wissenschaftliche Haltung“ bezeichnet, sollte das Obige ausreichen, um jeden NLP-Praktiker zu überzeugen, dass

wir keine Wissenschaft betreiben, wenn wir Aussagen über NLP machen. Ein Beispiel für das, was Dormandy und Grimley (2024) als „NLP-Bullshit“ bezeichnen, stammt vom Mitbegründer des NLP selbst: „Wir können zuverlässig eine Phobie in 10 Minuten jedes Mal heilen“ (meine Betonung, Bandler, 2008). Wie der oben genannte Modus Tollens zeigt, brauchen wir nur ein Gegenbeispiel für diese Aussage, und sie ist als falsch bewiesen ... und sollte daher sicherlich nicht zu Marketingzwecken verwendet werden.

Konsolidierung traumatischer Erinnerungen

Als das Projekt „NLP Research and Recognition Project“ (NLP-Forschung und wissenschaftliche Anerkennung) die weltweite NLP-Gemeinschaft um finanzielle Unterstützung bat, um Forschungen zum VK-Dissoziationsmuster durchzuführen – ein Muster, das wir insbesondere bei der Unterstützung bei Angstzuständen sowie bei den klinischen Zuständen von Phobien und posttraumatischer Belastungsstörung als äußerst nützlich erachten –, konnte das benötigte Geld nicht aufgebracht werden. Folglich musste der Name „NLP“ fallen gelassen werden, um Mittel aus anderen Quellen zu gewinnen, und so wird diese Organisation jetzt einfach als „Re-



search and Recognition Project“ (Forschungs- und Anerkennungsprojekt) bezeichnet. Der NLP-Name wurde von VK-Dissoziation zu RTM (Reconsolidation of Traumatic Memories – Rekonsolidierung traumatischer Erinnerungen, ein Konzept, das von Wissenschaftlern vor 50 Jahren beschrieben wurde) geändert, sodass das Protokoll eher mit den neuesten zehn Jahren Forschung zur Rekonsolidierung von Erinnerungen assoziiert wird als mit NLP (Nadir, 2015; Gray et al., 2017). Wenn es darum geht, „was das Protokoll ist“, wird NLP kein einziges Mal erwähnt; stattdessen wird es als kognitive Therapie beschrieben, und auch in der zitierten Forschung und auf der Website wird NLP kein einziges Mal erwähnt (RTMtm 2024).

Lightning Process

Als Phil Parker, der Begründer des Lightning Process™ (der auf NLP basiert), gegen NICE (National Institute for Clinical Excellence) vorgehen wollte, erwies sich dies als zu schwieriges Unterfangen, angesichts der offensichtlichen Voreingenommenheit gegenüber NLP. NICE sprach sich in einem Entwurf einer Richtlinie im Dezember 2020 ausdrücklich dagegen aus, NLP bei Myalgischer Enzephalomyelitis oder Chronischem Fatigue-Syndrom (ME/CFS) einzusetzen. Konkret heißt es: „Bieten Sie Menschen mit ME/CFS keine Therapien an, die aus der Osteopathie, dem Life Coaching oder dem Neurolinguistischen Programmieren (beispielsweise dem Light-

ning Process) abgeleitet sind.“ Um diesem Vorurteil entgegenzuwirken, beschreitet Parker denselben Weg wie das Research and Recognition Project, und auf seiner Website wird NLP weder erwähnt noch aufgeführt. Stattdessen wird der Lightning Process™ als auf der Wissenschaft von Geist-Körper-Verbindungen basierend beschrieben, sowie auf der von ihm in Auftrag gegebenen Forschung.

Einige abschließende Beispiele

Ich wollte ein Kapitel über NLP-Coaching für ein von der Open University Press veröffentlichtes Buch schreiben – einen etablierten, sehr hochwertigen akademischen Verlag. Ein Gutachter argumentierte, dass NLP eine Methode sei, für die „viele Psychologen nur wenig konkrete Wirksamkeitsnachweise sehen“, was ein berechtigter Einwand ist. Als ich jedoch NLP entfernte und das Kapitel mit nur wenigen weiteren Änderungen in „pluralistisches Coaching“ umbenannte, wurde es akzeptiert (Grimley, 2022). Ich betrachte dies als ein Beispiel dafür, dass die Annahmen und Grundprämissen von NLP zwar durchaus stimmig sind, aber wenn sie durch eine NLP-Brille präsentiert werden, implizit abgelehnt werden, da wir innerhalb des NLP keine wissenschaftliche Haltung einnehmen. Ein letztes Beispiel ist die Kritik an einer kleinen randomisierten kontrollierten Studie von Arroll und Hendwood (2017). Sie reichten eine RCT-Studie zur Wirksamkeit der Phobie-Heilung beim International

Journal of Psychiatry in Medicine ein; sie wurde mit dem Kommentar abgelehnt: „Die Grundlage dafür, warum ‚NLP‘ nach 40 Jahren, in denen es keine Belege geliefert hat, unsere Aufmerksamkeit verdient, ist nicht gegeben. ... Ich würde jede Referenz an ‚NLP‘ entfernen und mich ganz darauf konzentrieren, die Intervention das zu nennen, was sie tatsächlich ist – eine Visualisierungstechnik.“ (Arroll und Henwood 2017b, S. 25).

Schlussfolgerung

Obwohl die Qualität der NLP-Belege in der psychologischen Literatur nach Popper'schen Maßstäben sehr gering ist, bleibt es doch ein Spiel, das NLP-Anwender spielen müssen, wenn sie einen Platz an der „Tafel“ der Forschungsfinanzierung erringen und im großen Maßstab etwas bewirken wollen. Ein gutes Musterbeispiel ist Francine Shapiro, die davon beeindruckt war, was NLP leisten kann, und daraufhin ihr eigenes Programm namens EMDR entwickelte (Rosen, 2023). Obwohl es Behauptungen gibt, es gebe experimentell nur wenige Wirksamkeitsnachweise (Rosen, 1999), und obwohl EMDR Verbindungen zu NLP hat (die sie abstreitet), schaffte Shapiro es, EMDR im Rahmen der „evidenzbasierten“ Medizin zu einem allgemein bekannten Begriff zu machen, indem sie sich an der Struktur psychologischer Forschung orientierte und diese einhielt. Wenn wir ein Vorbild suchen, um aus NLP-Sicht wissenschaftliche Forschung zu betreiben, könnten wir nichts Besseres tun, als Shapiro nachzueifern. Derzeit ist NLP als international anerkanntes Paradigma so weit wie möglich von diesem Punkt entfernt.

Ich schließe mit einer widersprüchlichen und paradoxen Note und überlasse die Frage, ob NLP – wie ich meine, dass es sollte – eine wissenschaftlichere Haltung einnehmen sollte, den jüngeren NLP-Anwendern.

Da ich ein NLP-Master-Trainer bin und im Februar 2025 70 Jahre alt werde, werde ich diese Aufgabe in

naher Zukunft nicht übernehmen. Ich bilde Menschen in den Grundlagen von NLP aus, weil ich es als sehr nützlich und überzeugend empfinde, nicht weil es wissenschaftlich belegt ist. Alle drei Mitbegründer von NLP leben noch, und keiner von ihnen betreibt wissenschaftliche Forschung. In dem Artikel, den ich mit Katherine Dormandy (2024) geschrieben habe, sprechen wir von einer Gruppe von Menschen, die wir als „a-wissenschaftliche“ NLP-Praktiker bezeichnen. Sie erheben keinen wissenschaftlichen Anspruch auf ihre Arbeit, sondern stellen einfach fest, dass NLP für sie und ihre Klienten funktioniert, und verfahren auf dieser Grundlage. Vielleicht ist es an der Zeit, dass NLP aufhört, sich als Wissenschaft zu versuchen, und es wie alle Mitbegründer einfach so akzeptiert, wie es ist ... sehr nützlich in unserer Erfahrung und beruflichen Praxis. Wenn wir anfangen, uns mit wissenschaftlicher Arbeit zu beschäftigen, tun wir dann vielleicht etwas anderes als NLP?

- Quellen:
- Arroll, B., S. Henwood, F. I. Sundram, D. W. Kingsford, V. Mount, S. P. Humm, and H. B. Wallace. 2017a. "A Brief Treatment for Fear of Heights: A Randomized Controlled Trial of a Novel Imaginal Intervention." *The International Journal of Psychiatry in Medicine* 52 (1): 21–33. <https://doi.org/10.1177/0091217417703285>.
 - Bandler, R. (1980) What is NLP? In Grimley, (2020, 53). *The 7Cs of Coaching. A personal journey through the world of NLP and coaching psychology*. London: Routledge.
 - Dormandy, K and Grimley, B. (2024). Gatekeeping in Science: Lessons from the Case of Psychology and Neuro-Linguistic Programming. *Social Epistemology: A Journal of Knowledge, Culture and Policy*. 38, (3)
 - Gray, R., D. Budden-Potts, and F. Bourke. 2017. "Reconsolidation of Traumatic Memories for PTSD: A Randomized Controlled Trial of 74 Male Veterans." *Psychotherapy Research* 14 (5): 621–639. <https://doi.org/10.1080/10503307.2017.1408973>.
 - Feynman, R.P. (1974). Cargo Cult Science. Some remarks on science, pseudoscience, and learning how to not fool yourself. Caltech's commencement address.
 - Grimley, B. (2022). *Pluralist Coaching*, in Shams, M. 2022. *Psychology in Coaching Practice. A Guide for Professionals*. Maidenhead: Open University Press.
 - Nadir, K. (2015). Reconsolidation and the Dynamic Nature of Memory in Cold Spring Harbour, *Perspectives in Biology*. doi: 10.1101/cshperspect.a021782
 - Research and Recognition Project, (2024). Retrieved on 31st October 2024 from: <https://randrproject.org/training.html>
 - Roderique-Davies, G. (2009). Neuro-linguistic programming: Cargo cult psychology? *Journal of Applied Research in Higher Education*, 1(2), 57–63.
 - Rosen, G. M. (1999). Treatment Fidelity and Research on Eye Movement Desensitization and Reprocessing (EMDR). *Journal of Anxiety Disorders*, 13,(1–2), pp. 173–184, Elsevier Science Ltd
 - Rosen, G, M. (2023). Revisiting the origins of EMDR. *Journal of Contemporary Psychotherapy*. Springer. <https://doi.org/10.1007/s10879-023-09582-x>



Meta-Programme: Der *Code* des NLP

Hast Du Dich je gefragt, warum Menschen die Welt so unterschiedlich wahrnehmen?

Ralf Stumpf lüftet in diesem Artikel dieses Geheimnis – und es könnte der Schlüssel zu Deinem persönlichen Erfolg sein!

Meta-Programme sind eine der faszinierendsten Entdeckungen im NLP. Sie sind die verborgenen Muster, die unser Denken und Handeln steuern – eine Art unsichtbarer Code, der entscheidet, worauf wir unsere Aufmerksamkeit richten und wie wir die Welt wahrnehmen. Sie sind die Basis für alles, was wir im NLP tun, und bieten die Möglichkeit, menschliches Verhalten auf einer tieferen Ebene zu verstehen und zu beeinflussen. In diesem Artikel möchte ich Dir zeigen, was Meta-Programme sind, wie sie funktionieren und wie Du sie in Deinem NLP-Alltag nutzen kannst, um Veränderungsarbeit und persönliche Weiterentwicklung auf ein völlig neues Niveau zu heben.

Was sind Meta-Programme?

Wenn Du Dich in einem Raum mit Menschen befindest, wirst Du vielleicht bemerken, dass jeder etwas anderes wahrnimmt. Einige konzentrieren sich auf die Atmosphäre, andere auf die Geräusche, manche achten auf Details, während andere das große Ganze sehen. Diese Unterschiede sind nicht zufällig. Sie beruhen auf den Meta-Programmen, die jeder Mensch nutzt, um seine Welt zu filtern. Meta-Programme sind also die mentalen Filter, die entscheiden, worauf wir unsere Aufmerksamkeit lenken und wie wir Informationen verarbeiten. Die Wurzeln der Meta-Programme reichen zurück zu den Anfän-

gen des NLP, als Richard Bandler und John Grinder begannen, die Denk- und Verhaltensmuster erfolgreicher Menschen zu modellieren. Schon früh bemerkten sie, dass Menschen die Welt auf sehr unterschiedliche Weise erleben. Sie entwickelten erste Ideen darüber, wie diese unterschiedlichen Perspektiven entstehen, und kamen schließlich zu den Meta-Programmen.

Meta-Programme und Filter: Was steckt dahinter?

Meta-Programme sind nichts anderes als Filter. Sie bestimmen, worauf Du achtest und wie Du Informationen sortierst. Ein ein-

faches Beispiel ist das Wahrnehmungsmodell „VAKOG“, das die fünf Sinne – visuell (sehen), auditiv (hören), kinästhetisch (fühlen), olfaktorisch (riechen) und gustatorisch (schmecken) – beschreibt. Jeder von uns hat eine natürliche Präferenz für einen oder mehrere dieser Kanäle, und je nach Situation oder Kontext kann sich diese Präferenz auch ändern.

Ein weiteres Meta-Programm, das Du vielleicht schon kennst, ist „hin zu“ und „weg von“. Es beschreibt, ob jemand eher auf Ziele zugeht („hin zu“) oder eher versucht, negative Situationen zu vermeiden („weg von“). Das Spannende an diesem Meta-Programm ist, dass

beide Modi vollkommen legitim sind. In bestimmten Situationen kann es sinnvoll sein, sich auf das zu konzentrieren, was man erreichen möchte (hin zu). In anderen Situationen kann es jedoch ebenso nützlich sein, Gefahren oder negative Konsequenzen zu vermeiden (weg von).

Der Code des NLP: Warum Meta-Programme so wichtig sind

Meta-Programme sind der Schlüssel zu vielen NLP-Techniken. Sie sind der Code, der hinter den meisten Prozessen des NLP steckt. Wenn Du ein NLP-Format durchführst oder jemanden coachst,

dann arbeitest Du im Grunde ständig mit Meta-Programmen, auch wenn Dir das vielleicht nicht bewusst ist. Denn Meta-Programme steuern, wie wir auf bestimmte Techniken und Prozesse reagieren. Stell Dir vor, Du führst ein klassisches NLP-Format wie die „Change History“ durch. Du hilfst Deinem Klienten, alte, belastende Erinnerungen zu verarbeiten und zu verändern. Was viele nicht wissen: In diesem Prozess ändern sich nicht nur die Submodalitäten der Erinnerung (wie sie gesehen, gehört oder gefühlt wird), sondern oft auch die zugrundeliegenden Meta-Programme. Beispielsweise kann sich die Wahrnehmung von

„assoziiert“ zu „dissoziiert“ verschieben – ein zentraler Prozess, der es ermöglicht, belastende Erinnerungen aus einer distanzierteren, neutralen Perspektive zu betrachten.

Meta-Programme sind also wie der Code eines Computerprogramms, das hinter der sichtbaren Benutzeroberfläche abläuft. Sie sind nicht immer direkt erkennbar, aber sie steuern alles, was wir wahrnehmen und wie wir auf die Welt reagieren. Wenn Du diesen Code verstehst und verändern kannst, hast Du die Möglichkeit, das Verhalten und Denken eines Menschen auf einer tieferen Ebene zu beeinflussen.

Die wichtigsten Meta-Programme im Überblick

Im NLP gibt es eine Vielzahl von Meta-Programmen. Einige davon sind sehr bekannt, andere weniger, aber jedes einzelne kann entscheidend dafür sein, wie wir Informationen verarbeiten und wie wir in bestimmten Situationen reagieren. Hier sind einige der wichtigsten Meta-Programme, die Du kennen solltest:

- 1 **Wahrnehmungssysteme (VAKOG):** Dieses Meta-Programm beschreibt, ob jemand visuell, auditiv, kinästhetisch, olfaktorisch oder gustatorisch orientiert ist. Menschen nehmen die Welt durch unterschiedliche Sinne wahr, und das bevorzugte Wahrnehmungssystem beeinflusst stark, wie jemand denkt, lernt und kommuniziert.
- 2 **Hin zu vs. Weg von:** Dieses Meta-Programm beschreibt, ob sich jemand auf das konzentriert, was er erreichen will (hin zu), oder auf das, was er vermeiden will (weg von). Beide Richtungen haben ihre Berechtigung, aber sie beeinflussen die Motivation und das Verhalten in unterschiedlicher Weise.
- 3 **Unterschiede vs. Gemeinsamkeiten:** Manche Menschen suchen nach Unterschieden, andere nach Gemeinsamkeiten. Dieses Meta-Programm ist entscheidend, wenn es um das Lernen oder die Kommunikation geht. Um etwas Neues zu lernen, müssen wir Unterschiede erkennen, aber um das Gelernte zu verstehen, müssen wir auch Gemeinsamkeiten sehen.
- 4 **Assoziiert vs. Dissoziiert:** Dieses Meta-Programm beschreibt, ob jemand in einer Erinnerung oder einem Erlebnis „drin“ ist (assoziiert) oder es von außen betrachtet (dissoziiert). Es spielt eine zentrale Rolle in der Veränderungsarbeit, da es oft notwendig ist, zwischen diesen beiden Modi zu wechseln, um belastende Erinnerungen zu verarbeiten.
- 5 **Detail- vs. Global-Denken:** Einige Menschen konzentrieren sich auf die Details, während andere eher das große Ganze sehen. Beide Perspektiven sind wichtig, je nach Kontext. In einer kreativen Phase mag es sinnvoll sein, global zu denken, während in einer Planungsphase oft mehr auf Details geachtet wird.
- 6 **Externale vs. Internale Referenz:** Menschen mit externer Referenz verlassen sich auf äußere Meinungen und Feedback, um Entscheidungen zu treffen. Menschen mit interner Referenz verlassen sich hingegen auf ihre eigenen Urteile und Überzeugungen. Beide Referenzsysteme haben Vor- und Nachteile, und es kann nützlich sein, in verschiedenen Situationen zwischen ihnen zu wechseln.



© Buro Millennial/Pexels



© Hannah Nelson/Pexels



© Jopwell/Pexels

Übungen zur Erkundung Deiner eigenen Meta-Programme

Um Meta-Programme wirklich zu verstehen, musst Du sie in der Praxis erleben. Es reicht nicht aus, darüber zu lesen oder zu lernen – Du musst sie selbst erfahren und an Dir und anderen beobachten. Hier sind einige Übungsvorschläge, die Dir helfen können, Deine eigenen Meta-Programme zu erkunden und zu verstehen, worauf Du in verschiedenen Situationen achtest.

Übung 1: Worauf achtest Du?

In dieser Übung geht es darum, zu erkennen, worauf Du Deine Aufmerksamkeit lenkst, wenn Du andere Menschen ansiehst. Setze Dich in eine Gruppe oder, wenn Du alleine übst, schau Dir Bilder von Menschen an. Achte darauf, worauf Du als Erstes schaust. Sind es die Augen, das Gesicht, die Kleidung oder die Körperhaltung? Notiere Dir, worauf Du achtest, und frage Dich, ob das immer so ist oder ob es je nach Kontext unterschiedlich ist. Diese Übung hilft Dir, Deine eigenen Meta-Programme zu erkennen und zu verstehen, wie sie Deine Wahrnehmung beeinflussen.

Übung 2: Lernen durch Unterschiede und Gemeinsamkeiten

Lernen funktioniert durch das Erkennen von Unterschieden und Gemeinsamkeiten. In dieser Übung kannst Du Dich auf ein neues Thema konzentrieren – vielleicht ein neues Hobby oder ein Fachgebiet, das Dich interessiert. Beginne damit, Unterschiede zu erkennen: Was ist anders an diesem Thema im Vergleich zu dem, was Du bereits weißt? Welche neuen Informationen gibt es? Danach fokussiere Dich auf die Gemeinsamkeiten: Was ist ähnlich zu dem, was Du schon kennst? Diese Übung hilft Dir, das Meta-Programm „Unterschiede vs. Gemeinsamkeiten“ zu nutzen, um effizienter zu lernen.

Übung 3: Assoziiert vs. Dissoziiert – Eine Perspektivenübung

Diese Übung zeigt Dir, wie stark das Meta-Programm „Assoziiert vs. Dissoziiert“ Deine Emotionen beeinflusst. Denke an eine Situation, die Du als stressig empfunden hast. Erlebe die Situation noch einmal, als wärst Du mitten drin (assoziiert). Achte darauf, welche Gefühle dabei hochkommen. Dann wechsele die Perspektive: Stell Dir vor, Du betrachtest die Situation von außen, wie ein neutraler Beobachter (dissoziiert). Was verändert sich? Diese Übung hilft Dir, die Macht der Dissoziation zu erkennen, wenn es darum geht, emotional belastende Situationen aus einer neuen Perspektive zu betrachten.

Meta-Programme im Alltag

Meta-Programme zu kennen und zu verstehen, ist nicht nur für die Arbeit mit NLP nützlich. Sie können Dir auch in Deinem Alltag helfen, besser zu kommunizieren, effizienter zu lernen und flexibler auf Veränderungen zu reagieren. Hier sind einige Beispiele, wie Du Meta-Programme in verschiedenen Lebensbereichen nutzen kannst:

1. Kommunikation

In der Kommunikation spielt das Erkennen der Meta-Programme Deines Gegenübers eine entscheidende Rolle. Wenn Du weißt, dass Dein Gesprächspartner eher auf Unterschiede achtet, kannst Du ihm die Informationen entsprechend präsentieren. Ist er hingegen eher auf Gemeinsamkeiten fokussiert, solltest Du Deine Argumente so gestalten, dass sie die Gemeinsamkeiten betonen.



2. Lernen

Wie bereits erwähnt, sind Meta-Programme auch beim Lernen von großer Bedeutung. Wenn Du weißt, dass Du ein „Unterschiede-Lerner“ bist, kannst Du neue Informationen leichter verarbeiten, indem Du sie mit bereits bekannten Informationen vergleichst und die Unterschiede herausarbeitest. Wenn Du hingegen ein „Gemeinsamkeiten-Lerner“ bist, wirst Du es einfacher finden, neue Konzepte zu verstehen, indem Du die Ähnlichkeiten zu dem hervorhebst, was Du bereits kennst.



3. Entscheidungsfindung

Auch bei der Entscheidungsfindung spielen Meta-Programme eine Rolle. Menschen mit einer „internen Referenz“ verlassen sich auf ihre eigenen Gefühle und Überzeugungen, um Entscheidungen zu treffen, während Menschen mit einer „externen Referenz“ oft auf Feedback von außen angewiesen sind. Wenn Du weißt, welches Meta-Programm Du bevorzugst, kannst Du Deine Entscheidungsprozesse optimieren und bewusst in Situationen wechseln, in denen eine andere Perspektive nützlich ist.



4. Stressbewältigung

Wie in der Übung zur Assoziation und Dissoziation gezeigt, kannst Du Meta-Programme auch zur Stressbewältigung nutzen. Wenn Du in einer stressigen Situation steckst, kann es hilfreich sein, in die Dissoziation zu gehen und die Situation aus einer neutralen Perspektive zu betrachten. Dies kann Dir helfen, Abstand zu gewinnen und klarer zu denken.



Die unendliche Liste der Meta-Programme

Ein Missverständnis, das ich häufig in Büchern oder Trainings über Meta-Programme sehe, ist die Idee, dass es nur eine begrenzte Anzahl von Meta-Programmen gibt – etwa die „10 wichtigsten Meta-Programme im NLP“. Tatsächlich ist die Liste der Meta-Programme unendlich. Du kannst auf alles achten. Jede Kleinigkeit, jedes Detail, das Du wahrnimmst, kann zu einem Meta-Programm werden. Und das Beste daran: Du kannst diese Meta-Programme für Dich nutzen, um Dein Denken und Handeln gezielt zu steuern. Meta-Programme sind wie ein riesiges Toolkit. Je mehr Du darüber weißt und je mehr Du sie

trainierst, desto flexibler und effektiver kannst Du auf unterschiedliche Situationen reagieren. Du kannst Dir überlegen, worauf Du in einer bestimmten Situation achten möchtest, und damit gezielt Deine Wahrnehmung und Dein Verhalten steuern.

Fazit: Der Schlüssel zur Veränderung

Meta-Programme bieten Dir die Möglichkeit, tiefer in die Strukturen Deines Denkens und Handelns einzutauchen. Sie sind der Code, der hinter vielen Deiner Entscheidungen und Verhaltensweisen steckt. Wenn Du lernst, diesen Code zu verstehen und

zu beeinflussen, kannst Du Dein Leben in vielerlei Hinsicht bereichern. In der Arbeit mit NLP sind Meta-Programme ein unverzichtbares Werkzeug, um Veränderungen gezielt und nachhaltig herbeizuführen.

Lass Dich von den Meta-Programmen inspirieren, Deine Wahrnehmung zu erweitern und neue Möglichkeiten zu entdecken. Sie sind der Schlüssel, um tiefere Einblicke in das menschliche Verhalten zu gewinnen und Veränderungen mit größerer Präzision und Wirksamkeit zu gestalten.

Ralf Stumpf

Ralf Stumpf (*1966) lebt in Berlin und ist NLP-Trainer, Coach und Autor. Er bildet seit 30 Jahren im NLP aus. Geprägt von seinem Musikstudium hat er einen künstlerischen Ansatz im NLP. Er entwickelte den Storycode, eine Verbindung von NLP und Storytelling, und ist Autor der Bücher ›Geschichten machen Wirklichkeit‹ und ›Die Ressourcekartchen‹. Er schreibt seit zehn Jahren einen wöchentlichen NLP- und Modelling-Newsletter. In diesem beleuchtet er NLP im Alltag, behandelt philosophische Fragen, modelliert die westliche Kultur und betrachtet bekannte NLP-Elemente aus überraschenden Perspektiven.



world-of-nlp.org

Die Aufzeichnung eines Master-Class-Webinars zu Meta-Programmen gibt es im World of NLP Mitgliederbereich.

Das 4MAT-System:

Ein ganzheitliches Modell für

erfolgreiches Lehren

In den letzten 30 Jahren habe ich viele didaktisch gut aufgebaute Seminare gesehen, aber auch viele richtig schlechte. Seit mehr als 25 Jahren bilde ich nun Jahr für Jahr neue Generationen von Trainerinnen und Trainern aus.

Dabei unterrichte ich das 4MAT-System. Es hat sich tausendfach bewährt. In dieser Artikelserie möchten wir von Ausgabe zu Ausgabe immer mehr Feinheiten dieses Modells vorstellen.

Stell Dir vor, Du sitzt in einem Seminar und der Trainer beginnt ohne jede Einleitung. Dir sofort eine Fülle von Fakten und Modellen zu präsentieren. Er spricht über komplexe Theorien, zeigt Diagramme, die aus dem Nichts kommen, und Du hast kaum Zeit, die Inhalte zu verarbeiten. Du fragst Dich: „Warum ist das eigentlich wichtig für mich? Wie passt das zu meinem Arbeitsalltag?“ Doch diese Frage bleibt unbeantwortet, weil der Trainer sich ganz auf die Theorie konzentriert hat und nie erklärt, warum das Thema für Dich relevant ist. Schnell merkst Du, wie Deine Aufmerksamkeit schwindet und das Seminar sich endlos anfühlt.

Oder eine andere Situation: Der Trainer startet das Seminar mit einer langen und emotionalen Geschichte über das Thema. Das weckt zwar Interesse, aber statt diese Verbindung zu nutzen, springt er direkt zu einer praktischen Gruppenaufgabe, ohne die nötigen Grundlagen zu erklären. Du und die anderen Teilnehmenden fühlt Euch überfordert und unsicher. Niemand weiß genau, worauf die Übung abzielt, und die Ergebnisse bleiben oberflächlich. Am Ende fehlt der klare Aha-Moment, weil das „Was“ einfach übersprungen wurde.

Solche Szenarien sind typisch für Trainings, bei denen der Lernprozess unausgewogen ist und nicht alle Bedürfnisse der Teilnehmenden berücksichtigt werden. Genau hier setzt das 4MAT-System an: Es bietet Dir eine klare Struktur, die sicherstellt, dass Du jeden Lernstil ansprichst und einen sinnvollen Ablauf schaffst. Indem Du die Fragen „Warum?“, „Was?“, „Wie?“ und „Was wäre, wenn?“ systematisch behandelst, kannst Du Deine Seminare so gestalten, dass sie sowohl tiefgründig als auch inspirierend sind. In diesem Artikel erfährst Du, wie das 4MAT-System funktioniert und wie Du es in Deinen Trainings effektiv einsetzen kannst. In den folgenden Ausgaben gehen wir dann auf jeden Quadranten noch viel genauer ein und zeigen, welche NLP-Techniken verwendet werden können, um die Lernziele der einzelnen Quadranten besser zu erreichen.

Hintergrund zum 4MAT-System

Das 4MAT-System wurde in den frühen 1980er Jahren von Bernice McCarthy entwickelt. McCarthy war eine erfahrene Pädagogin, die sich intensiv mit Lernstilen und didaktischen Methoden beschäftigte. Ihre Erfahrungen im Bildungswesen zeigten ihr, dass traditionelle Lehrmethoden oft einseitig waren und viele Lernende nicht erreichten. Diese Erkenntnisse motivierten sie dazu, ein neues Modell zu entwickeln. Inspiriert von der Lernstiltheorie von David Kolb und dessen Modell des Experiential Learning Cycle, kombinierte sie Kolbs Ansatz mit ihren eigenen Beobachtungen aus der Bildungsarbeit, um eine ganzheitliche Methode für Lehr- und Lernprozesse zu schaffen.

Das Hauptziel des 4MAT-Systems ist es, die Vielfalt der Lernstile in einer Gruppe zu berücksichtigen und Lehrenden – sei es in Schulen, Seminaren oder Unternehmen – ein Werkzeug an die Hand zu geben, um den Lernprozess ausgewogen zu gestalten. Es sollte sicherstellen, dass jede Phase des Lernens abgedeckt wird, damit sowohl die Wahrnehmung als auch die Verarbeitung von Informationen effektiv unterstützt werden.

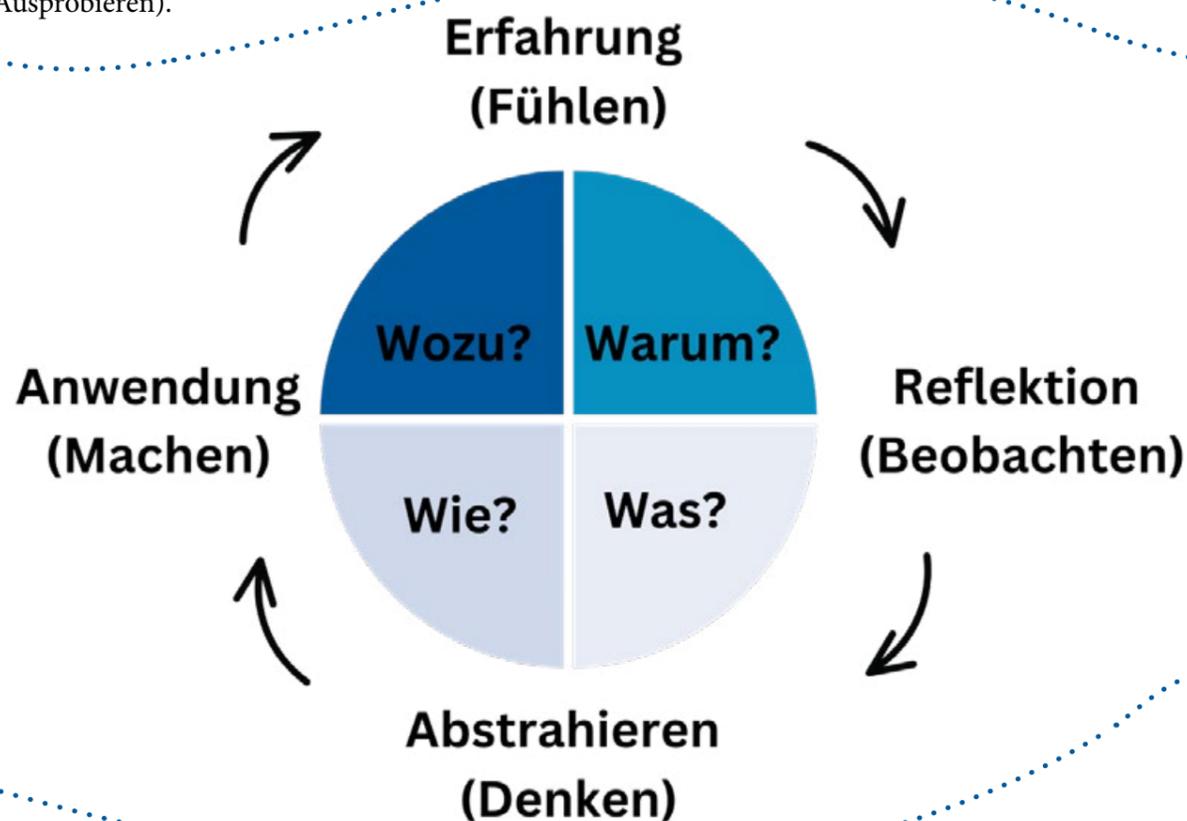
McCarthy ging also über Kolbs Arbeiten weit hinaus, indem sie es um die Frage der praktischen Umsetzbarkeit in Lehr- und Trainingssituationen ergänzte. Ihr Ziel war es, ein System zu schaffen, das nicht nur theoretisch fundiert ist, sondern auch direkt im Unterricht oder in Seminaren angewendet werden kann, um Lernen für alle Teilnehmenden zugänglicher und effektiver zu machen – unabhängig davon, ob sie bevorzugt reflektierend, praktisch, analytisch oder kreativ lernen.

Was ist das 4MAT-System?

Das 4MAT-System basiert auf der Annahme, dass Menschen auf unterschiedliche Weise lernen. Es kombiniert dabei zwei wesentliche Dimensionen:

- 1. Wahrnehmungsdimension:** Menschen nehmen Informationen unterschiedlich wahr – konkret (durch Erfahrung) oder abstrakt (durch Konzepte).
- 2. Verarbeitungsdimension:** Menschen verarbeiten Informationen entweder reflektierend (durch Nachdenken) oder aktiv (durch Ausprobieren).

Aus dieser Kombination ergeben sich vier Lerntypen, die in Form eines Kreislaufs dargestellt werden. McCarthy nutzte diese Erkenntnisse, um einen Kreislauf des Lernens zu entwickeln, der aufeinander aufbaut und sicherstellt, dass alle Teilnehmenden während eines Seminars ihre bevorzugte Phase des Lernens durchlaufen können, während sie gleichzeitig von den anderen profitieren.



Der Kreislauf des Lernens

Das Besondere am 4MAT-System ist sein Kreislauf. Jedes Lernsegment (Warum, Was, Wie, Was wäre, wenn) baut auf dem vorherigen auf und ist zugleich mit den anderen verbunden. Deine Aufgabe ist es, diesen Kreislauf in Deiner Seminarplanung abzubilden, damit Du alle Lerntypen ansprichst.

Und weißt Du auch warum der Kreislauf so wichtig ist?

- **Ganzheitlichkeit:** Jeder Teilnehmer wird in mindestens einer Phase besonders angesprochen, profitiert aber auch von den anderen Phasen.
- **Flexibilität:** Der Kreislauf ist universell und kann auf nahezu jedes Thema angewendet werden – egal, ob es um Soft Skills, Technik oder Kreativität geht.
- **Nachhaltigkeit:** Teilnehmende behalten das Gelernte besser, weil sie es auf verschiedenen Ebenen erlebt haben.

4: Wozu? – Der Visionär

Der vierte Quadrant richtet sich an kreative und visionäre Lerntypen, die sich fragen:

„Was kann ich noch alles damit machen? Wie kann ich das Gelernte in meinem eigenen Kontext anpassen?“

Im vierten Quadranten schließlich steht die Frage „Was wäre, wenn?“ im Fokus. Diese Phase richtet sich an visionäre und kreative Lerntypen, die nach neuen Möglichkeiten und Anpassungen suchen. Hier können Deine Teilnehmenden überlegen, wie sie das Gelernte in ihrem individuellen Kontext anwenden können, und innovative Ideen entwickeln, um es auf neue Herausforderungen zu übertragen. Offene Diskussionen, Brainstorming-Sitzungen oder Reflexionen darüber, wie sich das Gelernte in andere Szenarien übertragen lässt, sind hier zentrale Methoden. Diese Phase sorgt dafür, dass Deine Teilnehmer und Teilnehmerinnen nicht nur das Gelernte anwenden, sondern auch langfristig in ihren Alltag integrieren können. Es geht also um Transfer und Innovation.

1: Warum? – Der Erfahrungsorientierte

Der erste Quadrant richtet sich an diejenigen, die lernen, indem sie eine persönliche Verbindung zum Thema herstellen. Diese Menschen fragen sich: „Warum ist dieses Thema wichtig? Wie betrifft es mich persönlich?“

Der Quadrant wird durch die Frage: „Warum?“ repräsentiert. In dieser Phase fühlen sich besonders diejenigen angesprochen, die emotional und erfahrungsorientiert lernen. Sie wollen verstehen, warum das Thema für sie relevant ist und wie es in ihrem Leben oder Arbeitskontext eine Rolle spielt. Diese Menschen profitieren besonders von Geschichten, Diskussionen oder persönlichen Reflexionen, die den Inhalt mit ihrem Alltag verknüpfen. Wenn Du ein Seminar mit einer packenden Anekdote oder einer provokanten Frage beginnst, sprichst Du genau diese Gruppe an und schaffst gleichzeitig die Grundlage für die Motivation der gesamten Gruppe.

Diese Phase schafft Neugier und Relevanz. Sie ist entscheidend, um die emotionale Verbindung zum Thema herzustellen.

Die 4 Quadranten des 4MAT Systems

3: Wie? – Der Praktiker

Der dritte Quadrant richtet sich an jene, die durch aktives Handeln lernen. Sie wollen wissen: „Wie funktioniert das in der Praxis? Was kann ich damit machen?“

Der dritte Quadrant des 4MAT-Systems stellt die Frage „Wie?“ in den Mittelpunkt. In dieser Phase fühlen sich Menschen angesprochen, die durch praktisches Tun lernen. Sie möchten ausprobieren, experimentieren und direkt erleben, wie die Theorie angewendet werden kann. Übungen, Rollenspiele, Gruppenaufgaben oder Simulationen sind in dieser Phase besonders effektiv. Wenn Du Deine Teilnehmerinnen und Teilnehmer beispielsweise in Gruppen einteilst und sie eine Anwendung des 4MAT-Systems auf ihre eigenen Trainings planen lässt, lernen sie nicht nur, sondern entwickeln gleichzeitig auch eine tiefgehende Verbindung zu den vermittelten Inhalten. Diese Phase ist besonders wichtig, weil sie die Brücke zwischen Theorie und Praxis schlägt. Hier wird das Verständnis in konkrete Handlungskompetenz umgewandelt.

2: Was? – Der Analytische

Der zweite Quadrant spricht die Denker und Denkerinnen an, die eine klare und logische Struktur suchen. Sie wollen die Fakten, die Theorie und die Konzepte verstehen. Ihre Frage lautet: „Was genau ist das? Was sind die Grundlagen?“

Im zweiten Quadranten geht es um die Frage „Was?“. Hier steht die Vermittlung von Wissen und Theorie im Mittelpunkt. Teilnehmende, die analytisch und logisch lernen, fühlen sich in dieser Phase besonders wohl. Sie suchen nach Strukturen, Fakten und Erklärungen, die ihnen helfen, den Stoff auf einer intellektuellen Ebene zu verstehen. Als Trainerin oder Trainer kannst Du in dieser Phase Modelle erklären, Hintergründe aufzeigen oder wissenschaftliche Konzepte präsentieren, die die Grundlage für das Thema bilden. Beispielsweise könntest Du die Ursprünge und Prinzipien des 4MAT-Systems selbst vorstellen, um Deinen Teilnehmenden ein klares Verständnis davon zu vermitteln, worum es geht und warum der Ansatz effektiv ist.

Konkrete Anwendung des 4MAT-Systems

Stell Dir vor, Du möchtest ein Seminar zum Thema „Feedback geben“ durchführen. So könntest Du die vier Quadranten nutzen:

1. **Warum:** Beginne mit einer persönlichen Geschichte oder Frage: „Wann habt Ihr zuletzt wirklich hilfreiches Feedback erhalten? Wie hat es sich angefühlt?“
2. **Was:** Erkläre die theoretischen Grundlagen: „Es gibt verschiedene Modelle, wie das Sandwich-Modell oder die 4F-Methode. Was ist der Unterschied zwischen konstruktivem und positivem Feedback?“
3. **Wie:** Lasse die Teilnehmenden Feedback in Paaren üben. „Formuliere positives Feedback zu einer Leistung Deines Partners und gebe ihm konstruktive Verbesserungsvorschläge.“
4. **Was wäre, wenn:** Diskutiere alternative Szenarien: „Wie könnte man Feedback im digitalen Raum oder in interkulturellen Teams gestalten?“

Vorteile des 4MAT-Systems

Das 4MAT-System bietet Dir zahlreiche Vorteile:

1. **Vielfalt im Seminar:** Du sprichst unterschiedliche Lernstile und Vorlieben an. Dies erhöht sowohl die Aufmerksamkeit als auch die Zufriedenheit der Teilnehmenden.
2. **Strukturierte Planung:** Der Kreislauf bietet Dir eine klare Leitlinie, um komplexe Inhalte zu strukturieren. Er ist so einfach, dass Du ihn nach etwas Übung sogar spontan zu einem Thema durchführen kannst.
3. **Nachhaltiges Lernen:** Deine Teilnehmenden behalten das Gelernte besser, da es nicht nur auf einer Ebene vermittelt wird.
4. **Flexibilität:** Das Modell ist universell einsetzbar und eignet sich für Workshops, Unterricht, Online-Trainings und mehr.

Fazit

Das 4MAT-System als Schlüssel für erfolgreiche Seminare

Das 4MAT-System ist ein **unschätzbare Werkzeug** für Dich als Trainer oder Trainerin. Es hilft Dir, Deine Seminare so zu gestalten, dass sie ganzheitlich und ansprechend sind – für jeden Teilnehmenden. Durch die vier Quadranten des „Warum“, „Was“, „Wie“ und „Was wäre, wenn“ kannst Du die Bedürfnisse aller Lerntypen abdecken und eine **optimale Lernumgebung** schaffen.

Probiere das **4MAT-System** in Deiner nächsten Veranstaltung aus, und erlebe, wie es Deine Teilnehmenden motiviert und ihre Lernerfahrungen vertieft. Es wird nicht nur Deine Trainings verbessern, sondern auch Deine Fähigkeiten als Trainer oder Trainerin auf ein neues Level heben.



Premium Mitgliederbereich

Im Mitgliederbereich bauen wir ein Mega-NLP-Archiv auf, in dem Du sehr viele **Premiuminhalte** finden wirst.

Mit einem geringen Jahresbeitrag kannst Du Mitglied in der World of NLP werden und der **internationalen Community** beitreten.

Ein kleiner Einblick worauf Du Dich freuen kannst:

- * Die Artikel aller Ausgaben
- * Eine Audio-Version des Magazins
- * Mitschnitte von Interviews mit den Autoren
- * Workbooks und komplette Bücher (>40)
- * Über 320 Seminaraufzeichnungen
- * Mehr als 100 NLP-Formate
- * Einen 24-Stunden-Video-Kurs „Coaching mit NLP“
- * NLP-Bibliothek (inklusive Practitioner- und Master-Skript)



Jetzt QR Code scannen oder direkt unter www.world-of-nlp.org beitreten.

Lebendige und interaktive Webinare: Eine kreative Serie für NLP-Trainer

In der digitalen Welt, in der Online-Seminare und Webinare immer mehr an Bedeutung gewinnen, ist es für uns als NLP-Trainer essenziell, Inhalte nicht nur zu vermitteln, sondern echte Interaktion und Begeisterung zu schaffen. Ein lebendiges und interaktives Webinar fördert nicht nur die Aufmerksamkeit, sondern auch den Lernprozess und die emotionale Bindung der Teilnehmer.

Doch wie schaffst Du es, dass Deine Teilnehmer von Anfang an mit Engagement und Freude dabei sind? Genau hier setzt unsere Serie an: "Interaktive Tools für lebendige Webinare." In der heutigen Ausgabe starten wir mit einer außergewöhnlichen und gleichzeitig sehr persönlichen Vorstellungsrunde, die sofort für Stimmung sorgt.

Thema 1:

Sich mit Gegenständen vorstellen
Stell Dir vor, Deine Teilnehmer betreten virtuell den Raum. Sie fühlen sich vielleicht noch etwas unsicher, weil sie nicht wissen, wer die anderen sind, oder sie haben schon den ganzen Tag vor dem Bildschirm verbracht. Genau hier holst Du sie ab, indem Du ihnen eine spielerische und persönliche Aufgabe stellst.

Die Aufgabe: "Finde drei Gegenstände, die Dich repräsentieren!"

Gib Deinen Teilnehmern folgende Anweisung:

"Ihr habt jetzt zwei Minuten Zeit, Euch in Eurer Wohnung oder Eurem Umfeld umzusehen und drei Gegenstände zu finden, die Euch persönlich beschreiben oder etwas über Euch erzählen. Sobald Ihr zurück seid, stellt Euch damit kurz vor: Warum habt Ihr diese Gegenstände gewählt? Was sagen sie über Euch aus?"

Warum funktioniert das so gut?

Persönlicher Bezug: Deine Teilnehmer denken bewusst darüber nach, was sie ausmacht und wie sie sich präsentieren möchten. Das schafft eine tiefere Verbindung zu ihrer eigenen Persönlichkeit und den anderen.

Kreativität: Die Wahl der Gegenstände regt die Fantasie an. Es entsteht automatisch Neugier darauf, was die anderen ausgewählt haben.

Auflockerung: Das Umhergehen und Suchen der Gegenstände durchbricht die passive Sitzhaltung und bringt Bewegung in den Ablauf.

Beispiel für den Ablauf

Einleitung durch Dich: "Ich möchte, dass wir uns auf eine etwas andere Art und Weise kennenlernen. Jeder von uns hat Dinge um sich herum, die eine Geschichte erzählen. Diese Geschichten wollen wir miteinander teilen."

Zeitfenster: "Ihr habt jetzt 5 Minuten Zeit, um Euch umzusehen. Findet drei Gegenstände, die Euch beschreiben. Es kann etwas sein, das Ihr oft benutzt, etwas, das Euch emotional berührt, oder etwas, das eine witzige Anekdote erzählt."

Vorstellungsrunde: Lass Deine Teilnehmer nacheinander ihre Gegenstände in die Kamera halten und erklären. Hier einige Beispiele:

Beispiel 1: Lisa hält eine Tasse hoch, die sie von ihrer Großmutter bekommen hat. Sie erklärt: "Das zeigt, wie wichtig mir Familie ist und wie gerne ich morgens Kaffee trinke."

Beispiel 2: Stephan zeigt ein Paar Sportschuhe: "Ich bin ein großer Sportfan und gehe fast jeden Tag joggen. Bewegung ist für mich der perfekte Ausgleich."

Beispiel 3: Maria zeigt ein Buch: "Lesen ist meine große Leidenschaft. Dieses Buch hat mein Leben verändert, weil es mir den Einstieg ins NLP ermöglicht hat."

Reflektion: Nach der Vorstellungsrunde kannst Du die Gruppe fragen, was sie überrascht oder beeindruckt hat, oder wer Gemeinsamkeiten entdeckt hat. Dadurch entsteht sofort eine angenehme Dynamik.

Zusätzliche Variationen

Thematisch fokussieren: Bitte Deine Teilnehmer, Gegenstände auszuwählen, die speziell mit dem Seminarthema in Verbindung stehen, z. B. "ein Gegenstand, der zeigt, warum Ihr hier seid".

Gruppenaufgabe: Nach der Vorstellungsrunde können kleine Gruppen gebildet werden, in denen die Teilnehmer Gemeinsamkeiten ihrer Gegenstände diskutieren.

Wettbewerb: Gib eine witzige Kategorie vor, z. B. "der außergewöhnlichste Gegenstand" oder "die überraschendste Geschichte".

Fazit: Kleine Ideen mit großer Wirkung
Diese Methode zur Vorstellungsrunde zeigt, wie einfach es sein kann, durch Kreativität und Interaktion eine Verbindung zwischen Deinen Teilnehmern zu schaffen. Gerade im NLP, wo es so sehr um Persönlichkeit und Kommunikation geht, setzt Du damit gleich zu Beginn einen wichtigen Anker für Offenheit und Interesse.

Probiere es in Deinem nächsten Webinar aus – Du wirst sehen, wie viel lebendiger die Atmosphäre wird und wie schnell die Teilnehmer miteinander ins Gespräch kommen.

Bleib dran für die nächste Ausgabe unserer Serie, in der wir weitere Tools und Techniken vorstellen, um Deine Webinare zum Erlebnis zu machen!





Die Wunderfrage

Ein mächtiges Werkzeug für Coaches in der lösungsorientierten Praxis

Steve de Shazer, Mitbegründer des lösungsorientierten Ansatzes, hinterließ uns eine einfache, aber transformative Technik: die Wunderfrage. Dieses mächtige Instrument lädt Deine KlientInnen ein, über ihre Probleme hinauszudenken und eine klare Vision ihres gewünschten Zustands zu entwickeln. Sie ist weit mehr als nur eine Frage – sie ist ein Sprungbrett für Veränderung und die Entdeckung neuer Möglichkeiten.

Dieser Artikel richtet sich an Dich als Coach, der die Wunderfrage in der Praxis anwenden möchte. Du erfährst die Ursprünge der Technik, ihre Funktionsweise und – was besonders wichtig ist – wie Du sie effektiv in der Arbeit mit Deinen KlientInnen einsetzen kannst.

Die Wunderfrage wurde von Steve de Shazer in den 1980er Jahren entwickelt, als er und Insoo Kim Berg am Brief Family Therapy Center in Milwaukee den lösungsfokussierten Ansatz entwickelten. Diese Methode konzentriert sich darauf, Deine KlientInnen von Problemgesprächen zu lösungsorientierten Perspektiven zu führen.

Die Wunderfrage ist eine spezifische Technik innerhalb dieses Ansatzes. Sie fordert Deine KlientInnen auf, sich eine Zukunft vorzustellen, in der ihr Problem wie durch ein Wunder verschwunden ist. Dabei werden folgende Aspekte in den Fokus gerückt:

- **Klarheit über Ziele und Wünsche:** Deine KlientInnen formulieren ihre Wünsche oft präziser, als sie es je zuvor getan haben.
- **Ressourcenaktivierung:** Deine KlientInnen erkennen, welche Ressourcen ihnen bereits zur Verfügung stehen, um ihre Vision zu erreichen.
- **Emotionale Entlastung:** Die Frage löst oft Stress, da sie Raum für positive Gedanken eröffnet.

Die Technik im Detail

Die Wunderfrage wird häufig in dieser Formulierung verwendet:

„Stelle Dir vor, über Nacht passiert ein Wunder, und das Problem, das Dich beschäftigt, ist vollständig gelöst. Da Du schläfst, weißt Du zunächst nichts von diesem Wunder. Was würdest Du am Morgen bemerken, das Dir zeigt, dass das Problem gelöst ist?
Wie würde sich Dein Leben anders anfühlen?
Was würdest Du anders machen?“

Diese Frage wirkt auf den ersten Blick simpel, aber sie fordert Deine KlientInnen dazu auf, tief in ihre Vorstellungskraft einzutauchen und ihre Wünsche zu konkretisieren. Die Idee ist nicht, das „Wie“ der Lösung zu ergründen, sondern das „Was“ und „Wie fühlt sich das an“.

Warum funktioniert die Wunderfrage so gut?

1. Förderung von Perspektivenwechsel

Viele Deiner KlientInnen sind in ihren Problemen gefangen und sehen keine Auswege. Die Wunderfrage lenkt den Fokus weg von der Problemfixierung hin zu einer positiven, machbaren Zukunft. Der Perspektivwechsel allein kann befreiend wirken.

2. Aktivierung von Ressourcen

Durch die Beschreibung der wünschenswerten Zukunft entdecken Deine KlientInnen oft Fähigkeiten, Stärken und Netzwerke, die sie bisher übersehen haben. Diese Ressourcen könnt Ihr dann in der weiteren Coaching-Arbeit nutzen.

3. Motivation und Handlungsorientierung

Die Frage stellt eine klare Verbindung zwischen der Vorstellung einer besseren Zukunft und den Schritten her, die notwendig sind, um dorthin zu gelangen. Sie motiviert Deine KlientInnen, ins Handeln zu kommen.

Anwendung in der Praxis

Die Wunderfrage eignet sich besonders:

- Am Anfang eines Coaching-Prozesses, um Ziele zu klären.
- In festgefahrenen Situationen, um neue Perspektiven zu eröffnen.
- Nach einer längeren Problemanalyse, um den Fokus auf Lösungen zu lenken.

Vorbereitung des Klienten

Einige Deiner KlientInnen sind zunächst überrascht oder überfordert von der Frage. Als Coach ist es wichtig, sie sanft in den Prozess einzuführen. Erkläre den Zweck der Frage, und gib Raum für Nachdenken.

Erkundung der Antwort

Lasse Deinen Klienten in Ruhe antworten. Frage gezielt nach, um Details zu erarbeiten:

- „Was genau würdest Du zuerst bemerken?“
- „Wie würden andere Menschen darauf reagieren?“
- „Welche Veränderungen würdest Du an Dir selbst bemerken?“

Beispiel aus der Praxis:

Stressbewältigung bei einem Manager

Ein Manager kommt ins Coaching, weil er sich ständig gestresst und ausgelaugt fühlt. Nach der Wunderfrage beschreibt er:

„Ich würde aufwachen und mich ruhig fühlen. Ich hätte ein Gefühl von Kontrolle über meinen Tag. Mein Team würde merken, dass ich geduldiger bin, und ich würde mehr Zeit haben, um mit meiner Familie zu frühstücken.“

Als Coach könntest Du nachfragen:

- „Was gibt Dir dieses Gefühl der Kontrolle?“
- „Was könntest Du ändern, um morgen mehr Zeit mit Deiner Familie zu verbringen?“

Fazit

Die Wunderfrage als transformative Technik

Die Wunderfrage ist ein einfaches, aber tiefgreifendes Werkzeug für Coaches, das Deine Klienten aus der Problemfixierung herausholt und sie dazu ermutigt, eine klare Vision ihrer gewünschten Zukunft zu entwickeln. Sie aktiviert Ressourcen, fördert Handlungsorientierung und schafft neue Perspektiven.

Du kannst diese Technik in verschiedenen Kontexten einsetzen – ob bei Karrierefragen, Beziehungsproblemen oder persönlicher Entwicklung. Indem Du Deine Klienten ermutigst, detailliert über ihre ideale Zukunft nachzudenken, öffnest Du Türen zu neuen Möglichkeiten und nachhaltigen Veränderungen.

Probiere die Wunderfrage aus, und lasse Dich von ihrer Kraft überraschen – denn manchmal beginnt Veränderung mit einer einzigen, kraftvollen Frage.

Tipps und häufige Herausforderungen

1. Klient bleibt abstrakt:

Manche Klienten antworten vage („Ich wäre glücklich“). Hilf ihnen, konkret zu werden:

„Wie würde dieses Glück aussehen? Was würdest Du anders machen?“

2. Klient blockiert:

Manche Klienten haben Schwierigkeiten, sich eine bessere Zukunft vorzustellen. In diesem Fall kannst Du die Frage umformulieren:

„Wenn das Problem um 10 % weniger belastend wäre, was würdest Du bemerken?“

3. Verbindung zur Realität herstellen:

Manchmal wirkt die Wunderfrage für Deine Klienten zu unrealistisch. Arbeite daran, ihre Antworten in machbare Schritte zu übersetzen:

„Was könnte ein kleiner Anfang sein, der Dir das Gefühl gibt, in diese Richtung zu gehen?“

SCHRIFFT-FÜR-SCHRITT- ANLEITUNG

1. Schaffe einen Kontext:

Beginne mit einer kurzen Erklärung, warum Du die Frage stellst:

„Ich möchte mit Dir eine Übung machen, die uns hilft, Deine Wünsche und Ziele klarer zu erkennen. Es ist eine Frage, die vielleicht ungewohnt klingt, aber sie kann sehr wirkungsvoll sein.“

2. Stellen der Frage:

Formuliere die Frage ruhig und langsam, damit der Klient sie auf sich wirken lassen kann:

„Stell Dir vor, dass über Nacht ein Wunder geschieht, und das Problem, das Dich beschäftigt, ist vollständig verschwunden. Wie würdest Du Dich fühlen, und was wäre in Deinem Leben anders?“

3. Erkunden der Antwort:

Lass den Klienten in Ruhe antworten. Frage gezielt nach, um Details zu erarbeiten:

„Was genau würdest Du zuerst bemerken? Wie würden andere Menschen darauf reagieren? Welche Veränderungen würdest Du an Dir selbst bemerken?“

4. Vertiefung: Konkrete Szenarien entwickeln:

Ermutige den Klienten, lebendige Beschreibungen zu liefern:

„Wenn Dein Partner Dich sieht, was würde er bemerken? Wie würde sich Eure Interaktion verändern?“

5. Überleitung zu nächsten Schritten:

Nachdem die Vision klar ist, leite die Sitzung in Richtung Handlung über:

„Was von dem, was Du beschrieben hast, können wir als nächstes angehen? Welcher kleine Schritt könnte Dich diesem Zustand näherbringen?“

Beispiel aus der Praxis:

Beziehungsprobleme

Eine Klientin beklagt sich über ständige Streitigkeiten mit ihrem Partner. Auf die Wunderfrage antwortet sie:

„Er würde mich am Morgen mit einem Lächeln begrüßen. Wir würden uns gegenseitig respektvoll behandeln, und ich hätte das Gefühl, dass wir zusammenarbeiten.“

Vertiefungsfragen könnten lauten:

- „Was würdest Du tun, um diese Zusammenarbeit zu fördern?“
- „Wie kannst Du ihm zeigen, dass Dir die Beziehung wichtig ist?“

Die Geschichte selbst schreiben

Zurück in die Vergangenheit reisen, um negative Erfahrungen aufzulösen.

VON LARA BRUNOW



Es gibt zahlreiche Science Fiction-Filme, die von Zeitreisen handeln. In dem Film „Zurück in die Zukunft“ baut der Wissenschaftler Doc Brown einen Sportwagen zu einer Zeitmaschine um. 1985 reist der Teenager Marty McFly mit dieser Zeitmaschine in die 50er Jahre zurück. Dabei stellt er das komplette Zeitkontinuum seines Lebens auf den Kopf. Marty McFly trifft seine Eltern in jungen Jahren, die sich gerade erst kennenlernen. Um seine Existenz zu retten, verkuppelt er beide miteinander. Während seines Aufenthalts bemerkt Marty McFly, dass er viele Ereignisse gerne verändern würde, um den Verlauf der Zukunft zu beeinflussen. Doch, da er nicht weiß, was daraufhin passiert, lässt er es lieber bleiben. Wer hat nicht schon einmal davon geträumt, seine Geschichte selbst schreiben zu können? Viele Men-

schen möchten in die Zeitmaschine von Doc Brown einsteigen, um Geschehenes ungeschehen zu machen und einen Teil ihres Lebens einfach auszuradieren. Andere hingegen wünschen sich, neue Ereignisse in der Vergangenheit zu kreieren, um die Zukunft positiv zu beeinflussen. Dabei spielt stets die Frage „Was wäre aus mir geworden, wenn ich dies und das nicht erlebt hätte oder genau das erlebt hätte?“ eine große Rolle.

Das **Change-History-Format** aus dem NLP bezieht sich auf die Vergangenheitsarbeit. Mittels einer Zeitlinie soll sich der Coachee in eine vergangene Situation, die bei ihm negative Gefühle auslöst, hineinversetzen. Er betrachtet sich selbst aus der Meta-Position und überlegt sich dabei, welche Ressourcen sein damaliges Ich ge-

braucht hätte, um die Situation erfolgreich zu meistern. Daraufhin lässt der Coachee die Ressourcen zu seinem früheren Ich hinfließen. Der Coachee beginnt, sich deutlich besser zu fühlen.

100 NLP FORMATE

Im Premium Mitgliederbereich der World of NLP kannst Du 100 weitere NLP-Formate kennenlernen.

Die Techniken bringen Dich in Deiner persönlichen Entwicklung voran, um Ängste zu vertreiben, Angewohnheiten zu beseitigen, Verhaltensweisen zu verändern und, um die Kommunikation mit Dir und anderen Menschen zu verbessern.

www.world-of-nlp.org

ANWENDUNG VON DEM FORMAT CHANGE HISTORY AN EINEM FALLBEISPIEL

Hendrik, Berater für Finanzdienstleistungen, möchte seine beruflichen Ziele vorantreiben. Er erinnert sich noch gut an ein Meeting mit seinen Kollegen, in dem er durchgedreht ist. In dieser Zeit war er sehr unzufrieden mit seinem Job. Er arbeitete viel zu lange und hatte anstrengende Kunden. Eine blöde Bemerkung seines Kollegen reichte aus und Hendrik war völlig aus dem Häuschen. Natürlich hätte er sich gewünscht, während des Meetings die Ruhe zu bewahren. Doch er konnte sich nicht zurückhalten. Das Meeting musste unterbrochen werden.

Schritt 1: Zurück in die Vergangenheit

In einem Coaching lernt Hendrik das Change-History-Format kennen. Mithilfe dieser Methode kann er das negative Ereignis verarbeiten und sich in Zukunft passender verhalten, sollte er nochmal in eine ähnliche Situation kommen.

Zunächst versetzt er sich in die vergangene Situation, indem er sein Umfeld durch seine eigenen Augen wahrnimmt. In seiner Vorstellung unterhalten sich die Mitarbeiter im Meetingraum über die Erweiterung des Beratungsangebots. Ein Kollege wehrt sich gegen jegliche Veränderungsmaßnahmen. Das führt zu einer starken Unruhe im Raum. Hendrik spürt viel Wut und Nervosität in sich, wie damals. Angstschweiß überkommt ihn. Genau in diesem Moment holt ihn sein Coach ins Hier und Jetzt zurück. Hendrik verlässt den negativen Zustand, atmet tief durch und entspannt sich nach und nach.

Vorstellung vs. Realität

Das menschliche Gehirn unterscheidet nicht zwischen Vorstellung und erlebter Realität. Ein Horrorfilm löst Stresshormone, wie Adrenalin, aus, während eine Komödie dafür sorgt, dass der Körper stimmungsaufheiternde Hormone, wie Serotonin und Oxytocin, produziert. Durch das Ansehen eines Films kann das Unterbewusstsein programmiert werden. Das gilt sowohl für den Film im Fernsehen als auch für den Film, der in der eigenen Vorstellung gedreht wird.

Schritt 2: Ressourcen finden

Im nächsten Schritt betrachtet Hendrik die Situation von außen, aus der sogenannten Meta-Position. Dabei überlegt er sich, welche Ressourcen er damals gebraucht hätte, um das Meeting gelassener durchzustehen. „Geduld, Konzentration und Zuversicht...“, murmelt er. Dann stellt sich Hendrik vor, dass diese Ressourcen zu seinem damaligen Ich hinfließen. Er denkt auch an einen guten Freund, der ihn immer wieder beschwichtigt, wenn er gestresst ist. Oft gehen sie gemeinsam bowlen und trinken ein Feierabendbierchen. Vor seinem inneren Auge nimmt Hendrik seinen Freund wahr, der zu seinem damaligen Ich geht, ihm auf die Schulter klopf und sagt: „Beruhige Dich doch erst einmal. Wir beide packen das schon – wie in den guten alten Zeiten!“

Filmregisseur werden

Mithilfe dieser Visualisierungsübung erschafft Hendrik einen Film mit sich in der Hauptrolle. Er wird Regisseur seines eigenen Lebensfilms. Und noch besser: Er verdrängt ein negatives Erlebnis nicht einfach, sondern er durchlebt es erneut und verändert daraufhin seine Gefühle zur Situation.

Eine Verdrängung dient normalerweise als Abwehrmechanismus, um bedrohliche Vorstellungen und Erfahrungen vom Bewusstsein fernzuhalten. Macht sich Hendrik aber bewusst, dass er die vollständige Kontrolle über seine Gefühlswelt hat, so muss er sich nicht länger vor der Anschauung negativer Erlebnisse fürchten. Er kann Erinnerungen vollkommen angstfrei zulassen.

Schritt 3: Der Öko-Check

Hendrik taucht schließlich erneut in die vergangene Situation ein. Er möchte überprüfen, ob er sich nun besser fühlt, wenn er sich an das Meeting zurückerinnert. Dabei nimmt er das Ereignis mit den neuen Ressourcen durch seine eigenen Augen wahr. „Der Bezug zur Erfahrung ist auf einmal sehr positiv“, sagt er. „Wenn ich das Ereignis so vor mir abspiele, dann kann ich keine unangenehme Diskussion zwischen den Mitarbeitern mehr erkennen. Sie unterhalten sich einfach ruhig miteinander. Und ich fühle mich total gelassen dabei. Wie ist das möglich?“

In diesem Fallbeispiel war die Anwendung des Change-History-Formats erfolgreich! Ab sofort wird Hendrik in Meetings die Ruhe bewahren, auch, wenn es heiße Diskussionen gibt.

Verwandlung in einen Puma

Wie Du die Konfrontation mit schwierigen Menschen in Zukunft meisterst.



Wer kennt es nicht? Ein Arbeitskollege bringt Dich auf die Palme und das nicht zum ersten Mal! Zwar versuchst Du die Ruhe zu bewahren und Dich nicht zu ärgern, aber wenn die Stichelei erneut beginnt, dann passiert es einfach: Angst und Wut sind präsent. Alte Erinnerungen tauchen wieder auf. Du versuchst nicht überzureagieren, aber genau das geschieht.

In solchen Situationen könnte ein Mediator bei der Vermittlung helfen und die Diskussion beenden oder den Streit schlichten. Doch nicht immer befindet sich eine dritte Person im Raum, die Dir helfen kann. Was kannst Du also selbst machen, um in Zukunft gelassener zu reagieren?

Stell Dir vor, Du gerätst noch einmal in einen ähnlichen Zustand. Vielleicht handelt es sich dieses Mal um die Konfrontation

mit einer neuen Person oder aber Du triffst wieder auf Deinen Arbeitskollegen. Klar ist: Du möchtest nun Deine Gefühle unter Kontrolle halten! Verschiedene NLP-Methoden können Dir dabei helfen, auf eine schnelle Art und Weise Ärger zu überwinden. Eine dieser Methoden nennt sich „Bandler's Puma“.

Die Rollenspiele eines Kindes

Als Kinder schlüpfen wir gerne in Tierrollen und spielen den Löwen. Wir sind groß und stark, stellen uns vor, dass wir durch die Wildnis laufen und den anderen Tieren maßlos überlegen sind. Manchmal brüllen wir dabei laut und fahren unsere Krallen aus. Ein anderes Mal rennen wir auf unsere Beute zu und fangen sie.

Rollenspiele machen nicht nur Spaß, da sie unsere Fantasie anregen, sondern stärken auch unser Selbstbewusstsein. Mit den selbst geschaffenen Erfolgserlebnissen sind wir in der Lage, später besser mit realen Niederlagen oder Rückschlägen umzugehen.

Meist möchten Erwachsene ihre Kinder davon abhalten, in die Rolle des Löwen zu schlüpfen. „Mucksmäuschenstill sollst Du sein und Dich nicht so auffällig verhalten!“, sagen die Erwachsenen. „Ich will aber stark sein wie ein Löwe!“, brüllt das Kind zurück. Die Erwachsenen entgegnen dann: „Wenn Du jetzt ruhig bist, dann gehen wir morgen in den Zoo und sehen uns die Löwen an. Was meinst Du?“



Das Format „Bandler's Puma“

Was spricht bei schwierigen Situationen im Alltag dagegen, in die Rolle eines Tieres zu schlüpfen? Der Puma ist nach dem Tiger, Löwen und Jaguar die viertgrößte Katze der Welt. Er ist ein Einzelgänger und meidet außer zur Paarungszeit seine Artgenossen. Pumas sind in nahezu allen Lebensräumen zu finden: in der Prärie, in borealen, gemäßigten und tropischen Wäldern, in Halbwüsten und im Hochgebirge.

Richard Bandler erfand das NLP-Format „Bandler's Puma“, mit dem Menschen ihren Ärger gegenüber anderen Personen schneller abbauen können. Dabei schlüpft der Mensch in die Rolle eines Pumas. Der Anwendende stellt sich ganz genau vor, wie die Kraft des Pumas durch den eigenen Körper fließt. Während der Anwendende auf einem Berg steht, blickt er auf seinen Gesprächspartner ganz unten im Tal.

Arbeit auf Augenhöhe

Diese Übung soll nicht dazu dienen, den Gesprächspartner zu erniedrigen und ihn kleinzumachen. In erster Linie hilft die Anwendung des NLP-Formats dabei, die eigene Stärke spielerisch wiederzuentdecken. Viele Anwender des Formats fühlen sich beim Brüllen eingeschüchtert, weil sie es nicht gewohnt sind, vor anderen laut zu werden. Manche bekommen anfangs fast keinen Ton raus. Doch, wenn sie immer mehr in die Rolle des Pumas schlüpfen, dann trauen sie sich, mit ihren Pranken um sich zu hauen und zu brüllen.

Ein weiterer Vorteil dieser Übung ist, dass der Anwendende seine

Ablauf des NLP Formats „Bandler's Puma“

1. Szene entwickeln

Stell Dir eine Person vor, die Dich mit ihrem Verhalten mehrmals verärgert hat oder vor der Du sogar etwas Angst verspürst. Sieh diese Person bildlich vor Dir und schiebe sie in Gedanken weit weg, bis sie vielleicht hundert Meter von Dir entfernt ist.

Stell Dir vor, dass sie auf einer grünen Wiese steht. Rechts und links von ihr erheben sich gewaltige Berge, während die Person in diesem Tal sehr klein anzusehen ist. Füge Musik hinzu: Stell Dir vor, dass auf einem der Berge eine Blasmusik-Kapelle spielt, laute und dröhnende Musik, die das ganze Tal erfüllt und an den Bergen widerhallt.



2. Der Puma

Nun stell Dir vor, dass auf einem der Berge ein Puma sitzt. Er hat ein kräftiges, glänzendes Fell, eine kraftvolle Ausstrahlung und macht geschmeidige Bewegungen. Der Puma ist riesig und blickt auf das Tal und die Person hinab. Er fährt seine Krallen aus.

Dann schlüpfe gedanklich in den Puma hinein. Sieh aus seinen Augen hinab in das Tal. Du bist jetzt der Puma. Spüre die Kraft in Deinen Pranken. Bewege Deine Pranken ein paar Mal, um Deine Kraft wirklich zu fühlen. Lass nun ein kräftiges Brüllen ertönen, so dass das ganze Tal und die Berge erzittern. Und dann hole aus mit deinen Pranken, von rechts und von links, und packe die Person im Tal mit einem lauten Schrei: „Dein Arsch gehört mir!“

3. Spüre die Erleichterung

Wenn Du herzlich lachen musst, genieße es!

Visualisierungsfähigkeiten trainieren wir, wie wirksam unser innerer Film ist, den wir tagtäglich drehen – ganz egal, ob dies unbewusst oder bewusst geschieht. Mit der Anwendung des Formats „Bandler's Puma“ kehrt der Mensch zu ihrer Ur-Kraft zurück. Er erfährt, wie es ist, laut zu werden und sich gegenüber anderen zu wehren. Die Anspannung im Körper kann sich lösen.



Die NLP-Fälle von Kreativberater

Julius Frei

In unseren Kurzgeschichten nehmen wir Dich auf kreative Art mit und zeigen Dir, wie NLP in der Praxis eingesetzt werden kann.

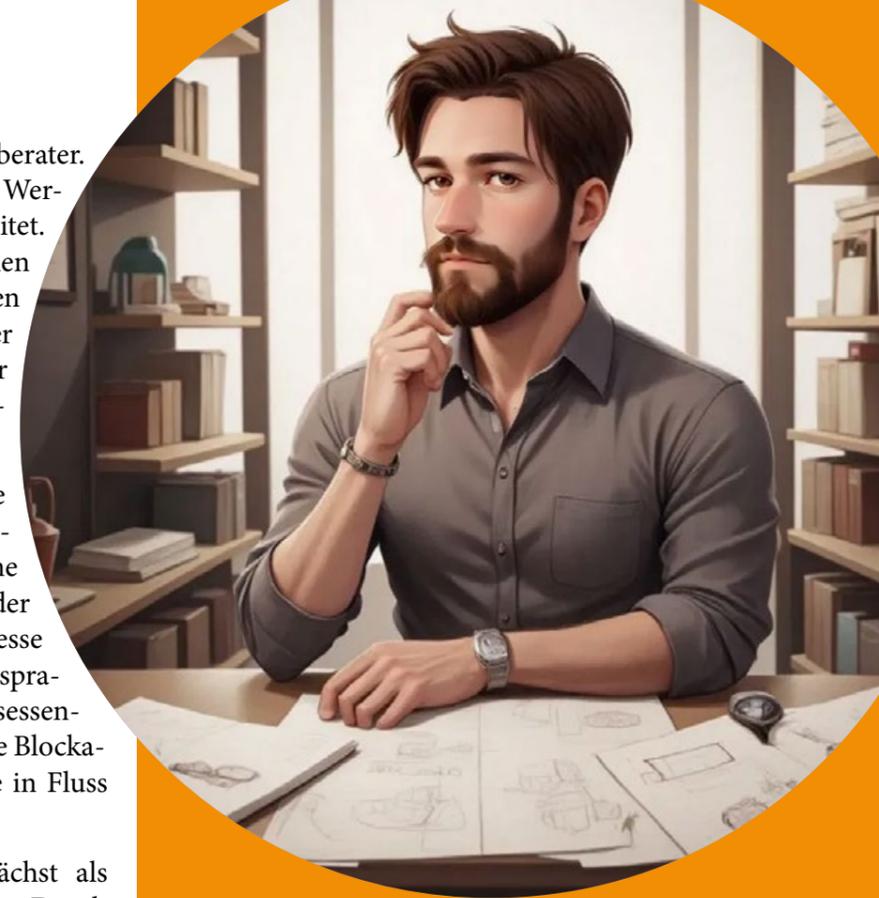
Julius Frei war kein gewöhnlicher Kreativberater. In den letzten Jahren hatte er sich in der Werbebranche einen besonderen Ruf erarbeitet. Er besaß die Fähigkeit, Ideen aus Menschen hervorzulocken, die tief in ihnen verborgen lagen. Man sprach von ihm als einen Meister der Worte und Blicke und als jemand, der mit Leichtigkeit Türen zu neuen Perspektiven öffnete.

Diese Gabe hatte Julius durch jahrelange Beschäftigung mit dem Neurolinguistischen Programmieren perfektioniert – eine Methode, die er ursprünglich als Student der Psychologie entdeckt hatte. Was als Interesse für die Wirkung von Sprache und Körpersprache begann, entwickelte sich zu einer Besessenheit: Er wollte verstehen, wie Menschen ihre Blockaden überwinden und wie kreative Energie in Fluss gebracht werden konnte.

Nach seinem Studium hatte Julius zunächst als Coach für Künstler und Designer gearbeitet. Durch zahllose Gespräche hatte er gelernt, wie man sprachliche Nuancen und Körpersignale so fein abstimmt, dass Ideen fast von selbst zu sprudeln schienen. Seine Philosophie war einfach: „Die besten Ideen stecken in uns – wir müssen nur lernen, sie freizulegen.“ Kunden, die stagnierende Projekte oder festgefahrene Ideen hatten, holten sich seinen Rat – und fast immer führte er sie zu einer unverhofften Inspiration. Mit jeder erfolgreichen Kampagne wuchs sein Ruf, und bald wurden internationale Unternehmen auf ihn aufmerksam.

Sie nannten ihn „den Funkenfänger“ – den Mann, der die zündenden Ideen aus der Luft greifen konnte, wo andere nur Stille und Leere fanden. Seine Methoden waren ungewöhnlich, fast mystisch: Mit hypnotischen Sprachmustern, präzisen Fragen und einer scharfen Beobachtungsgabe brachte er Menschen und Teams dazu, ihre größten Blockaden zu überwinden. Julius schien förmlich zu spüren, wo sich kreative Energie versteckte, und zog sie mit einer Leichtigkeit hervor, die ihn zur Legende machte.

Sein Name sprach sich schnell herum, und bald schon engagierten ihn internationale Unternehmen für ihre anspruchsvollsten Projekte. Doch auch wenn Julius mittlerweile ein gefragter Berater war, wusste er: Hinter jedem Auftrag steckte mehr als nur eine kreative Herausforderung.



Julius Frei

DER "FUNKENFÄNGER"

Als kreativer Berater unterstütze ich Selbstständige und Unternehmen dabei stagnierende Projekte oder festgefahrene Ideen wieder aufzufrischen und Kampagnen zum Erfolg zu bringen.

Skills

- Kreativberater
- NLP Coach

Soft Skills

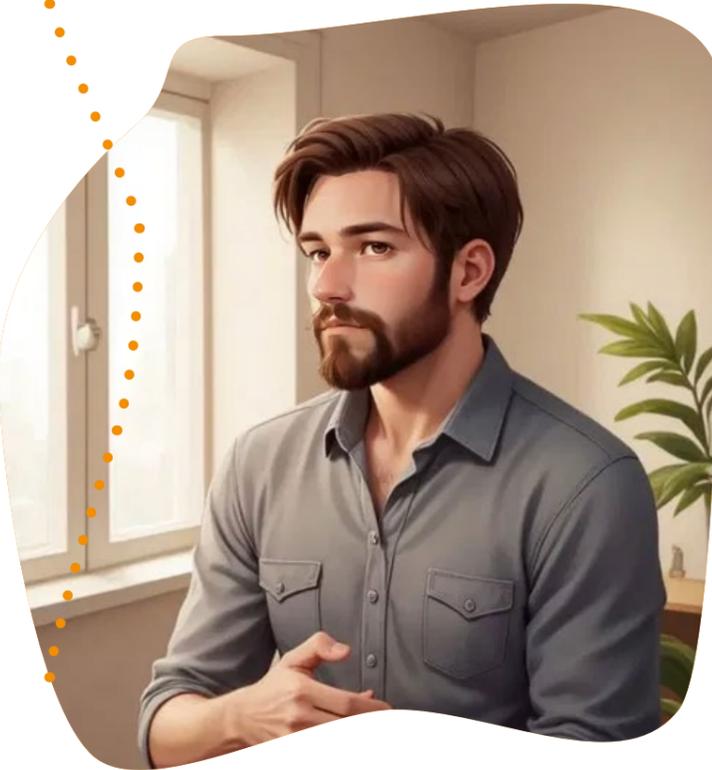
- Leadership
- Kreativität
- Kommunikation

Zeit, die verbindet

So kam es, dass ihn ein renommierter Luxusuhrenhersteller engagierte, der ein Werbekonzept suchte, das Tradition und Moderne verbinden sollte – eine Herausforderung, für die Julius genau der Richtige war. Er war bekannt dafür, die kreativen Blockaden anderer mit Leichtigkeit zu lösen.

Eine Kampagne, die das Zeitlose der Marke in einem frischen Licht erscheinen lassen würde. Julius wusste, dass dies keine einfache Aufgabe war – Luxusmarken wie diese hatten hohe Ansprüche und wollten Botschaften, die das Herz ihrer Zielgruppe trafen. Doch genau darin lag Julius' Stärke: Er wusste, wie er Teams dazu brachte, das Wesentliche zu finden. Mit einer Mischung aus hypnotischen Sprachmustern, präzisen Fragen und einer guten Portion Einfühlungsvermögen war er bereit, das Kreativteam des Kunden zu leiten und sie zu einem einzigartigen Ergebnis zu führen.

Julius setzte sich an den großen, runden Tisch, an dem bereits das Kreativteam des Unternehmens wartete. Die Luft war erfüllt von einer Mischung aus Anspannung und Vorfreude.

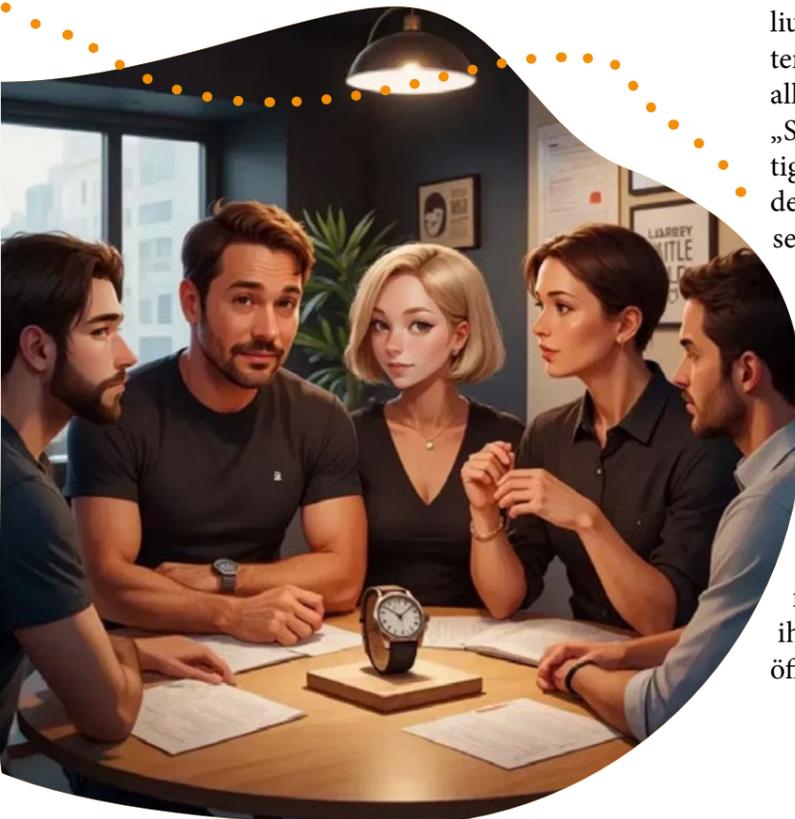


„Gut,“ begann er lächelnd, die Gruppe mit einem ruhigen Blick musternd. „Was fällt euch als erstes ein, wenn ihr an Zeit denkt?“

Alle sahen sich an, einer nach dem anderen begann zu sprechen, die Gedanken kreisten um alte Ideen, kaum etwas war dabei, was wirklich überraschte. Julius nickte, er wartete darauf, dass die Worte versiegten. Dann räusperte er sich und stellte eine Frage, die alle an den Ursprung der Marke führen sollte.

„Stellt euch vor, Zeit wäre ein Gedanke – ein flüchtiger Moment, den ihr festhalten könntet. Was würde das für die Menschen bedeuten?“ fragte er leise, während er bewusst langsam und gleichmäßig sprach. (Technik: Hypnotische Sprachmuster)

Die ersten Gesichter entspannten sich, die Augen schienen den Raum zu verlassen, und die Worte kamen leichter, fließender. Einige fing an, von „Momenten, die bleiben“ und „der Ewigkeit im Sekundentakt“ zu sprechen. Julius beobachtete sie genau und gab kurze, zustimmende Laute von sich, wenn die Ideen sich verfestigten. Er wusste, dass die Teammitglieder sich ihm gegenüber öffnen mussten, um sich selbst zu öffnen.



Plötzlich meldete sich Carla zu Wort, die Grafikdesignerin aus Paris. „Vielleicht könnten wir zeigen, wie eine Uhr das Leben der Menschen verändert. Vielleicht eine Geschichte von Generationen, die sich durch die Zeit hindurch begleiten.“ Julius sah ihr in die Augen und wiederholte ihre Idee mit einem leichten Anklang von Begeisterung. „Generationen durch die Zeit, das hat Kraft.“ (Technik: Pacing)

Carla lächelte und nickte, begeistert von der Unterstützung. Doch in ihrem Blick lag etwas Unergründliches, das Julius bemerkte, ohne es sich anmerken zu lassen (Technik: Kalibrieren). Er wusste, dass Menschen oft unbewusste Signale sendeten und er spürte, dass da noch etwas anderes war. Für den Moment ließ er es los und arbeitete weiter mit dem Team.

Als die Stunden vergingen und die Kampagne Form annahm, bemerkte Julius, dass das Team zögerte, wenn es darum ging, wichtige Details festzuhalten. Irgendetwas stimmte nicht. Er entschied sich für eine Strategie, die Wahrheit ans Licht zu bringen, ohne dass jemand sich bedrängt fühlte.

„Ich möchte, dass jeder kurz die Augen schließt“, sagte er sanft. Die Teammitglieder folgten seiner Aufforderung, eine Methode, die er häufig einsetzte, um mentale Blockaden zu lockern. (Technik: Tranzeinduktion) „Stellt euch vor, ihr seid am Ende dieses Projekts. Die Kampagne ist ein riesiger Erfolg, die Leute lieben sie. Was genau habt ihr anders gemacht? Was war der Moment, in dem alles klar wurde?“ (Technik: TimeLine-Arbeit)

Die Teammitglieder begannen zu sprechen, und die Worte sprudelten, doch Carla blieb stumm. Julius bemerkte, dass sie die Augen nur halb geschlossen hielt, als wolle sie etwas beobachten. In diesem Moment hatte er einen Verdacht.

Nachdem die anderen geendet hatten, drehte sich Julius zu ihr und stellte eine sehr präzise Frage, eine Technik, die ihm oft half, verborgene Informationen herauszukitzeln. „Carla, was genau ist der zentrale Gedanke, der dich bei dieser Kampagne bewegt?“ (Technik: Meta-Modell)

Sie zögerte. Ein kurzes Flackern in ihren Augen, dann lächelte sie. „Ich denke, wir müssen die Zeit nicht immer festhalten wollen. Manchmal ist sie wie Sand, der uns durch die Finger rinnt. Das könnte vielleicht auch interessant sein, oder?“ Julius sah sie an, seine Augen scharf auf ihre Bewegung fokussiert, ihre Gesten analysierend. Es klang poetisch, aber zu allgemein für Carla, die sonst sehr detailverliebt war. (Technik: Metaprogramm berücksichtigen)





Fähigkeit, diese Geschichte so zu erzählen, dass sie Menschen berührt. Keiner außer dir kann diesen Stil in die visuelle Sprache übersetzen.“ (Technik: Reframing und Werte-Aktivierung)

Carla sah ihn an, ihre Stirn entspannte sich. „Das klingt... stärker. Ich weiß, was du meinst. Aber was, wenn der andere Kunde...“ Julius hob die Hand, um sie zu unterbrechen. „Der andere Kunde wird modern sein. Aber modern ist vergänglich. Was wir hier erschaffen, ist zeitlos – und du bist die Einzige, die diesem Projekt die visuelle Seele geben kann.“ Seine Stimme senkte sich, wurde beinahe flüsternd. „Stell dir vor, diese Kampagne wird die Messlatte setzen. Nicht für morgen, sondern für Jahre. Und dein Name wird immer mit ihr verbunden sein.“ (Technik: Future Pacing)

Carla hielt inne. Der Gedanke an eine Kampagne, die nicht nur für einen Moment, sondern für Jahrzehnte Bedeutung hätte, begann, in ihr zu wirken. Schließlich lächelte sie leicht. „Okay, Julius. Lass es uns tun. Ich bin ganz bei dir.“ Ihr Blick war nun offen, ehrlich, und Julius wusste, dass er das Team in die richtige Richtung geführt hatte.

Mit Carla an seiner Seite und einem Team, das auf den Erfolg fokussiert war, konnten sie die Kampagne abschließen – einzigartig und anders als alles, was der Markt je gesehen hatte.

Nach den intensiven Diskussionen und der Klärung mit Carla hatte Julius nun eine klare Vision vor Augen, wie die Kampagne aussehen könnte. Gemeinsam mit dem Team entwickelte er das Konzept, das die Zeit nicht nur als ein fortlaufendes Element, sondern als etwas ganz Persönliches und Einzigartiges inszenieren sollte.



Die nächsten Stunden vergingen, und als die Mittagspause anstand, ging Julius auf Carla zu. Er wusste, dass er subtil vorgehen musste. „Ich habe das Gefühl, dass du noch eine andere Perspektive in die Kampagne einbringen willst, Carla. Was würde es für dich bedeuten, wenn wir eine völlig neue Richtung einschlagen?“ (Technik: Reframing)

Carla hielt inne, atmete ein und aus und sah ihn an, als müsse sie sich entscheiden. „Julius,“ sagte sie schließlich, „ich muss ehrlich sein. Ein anderer Kunde hat mich kontaktiert, und sie möchten eine ähnliche Kampagne, nur eben moderner. Mir fiel es schwer, das voneinander zu trennen.“ Julius nickte langsam, sein Blick blieb ruhig. „Ich verstehe,“ sagte er, „es ist nicht leicht, sich auf ein Projekt zu konzentrieren, wenn die Gedanken woanders sind. Aber weißt du, Carla, was dieses Projekt besonders macht?“ Er machte eine Pause, um die Spannung aufzubauen.

„Hier geht es nicht nur um eine Uhr. Es geht darum, wie Menschen sich erinnern, wie sie ihre wertvollsten Momente erleben – und was bleibt, wenn alles andere vergeht. Das ist keine Kampagne, die einfach ‚modern‘ ist. Es ist eine Botschaft, die Bestand hat. Du hast die

DIE KAMPAGNE

Die Kampagne konzentrierte sich auf das Motto: „Zeit, die verbindet“. Im Mittelpunkt der Kampagne stand die Uhr als Symbol für Verbindungen zwischen den Menschen, das ihnen über Jahre hinweg treu bleibt. Die Kernidee war, wie die Uhr zu einem ständigen Begleiter wird, der von einer Generation zur nächsten weitergegeben wird – von der Jugend bis ins hohe Alter.

Gemeinsam überlegte sich das Team auch eine visuelle Umsetzung für die Metapher der „zeitlosen Begleitung“.



„Zeit, die verbindet“



1 DIE JUNGE FRAU AM START DES LEBENS

Die Kampagne beginnt mit einer jungen Frau, die die Uhr zum ersten Mal von ihrem Vater erhält. Sie steht im Wohnzimmer, während Sonnenstrahlen von außen durch das Fenster den Raum erhellen. Ihr Vater reicht ihr die Uhr und lächelt dabei. Die Kamera fokussiert sich auf die Uhr. Die Szene strahlt einen warmen, leuchtenden Ton aus, der die Frische und Leichtigkeit der Jugend symbolisiert.

2 DAS ABENTEUER DES LEBENS

Ein Sprung in die Zukunft zeigt die junge Frau, nun erwachsen und selbstständig, wie sie durch verschiedene Städte und Länder reist. Die Uhr an ihrem Handgelenk wird zu ihrem stillen Begleiter. Sie sieht andere Kulturen, taucht in das Großstadtleben ein und klettert auf hohe Berge. Hier wird die Uhr symbolisch als „Wächterin der Erinnerungen“ dargestellt. Sie gibt den Menschen eine Konstante, etwas Vertrautes, das sie an ihre Wurzeln erinnert, egal wohin sie gehen.



3 DIE WEITERGABE AN DIE NÄCHSTE GENERATION

In einer emotionalen Szene wird die Uhr schließlich von der Protagonistin an ihren Sohn weitergegeben. Sie erklärt ihm, wie die Uhr sie durch alle wichtigen Momente ihres Lebens begleitet hat und wie er selbst nun Teil dieser Tradition wird. Die Übergabe ist schlicht, jedoch voller Emotionen, und symbolisiert den Kreislauf des Lebens, in dem die Zeit und die Uhr als Symbol die Verbindung von Generationen aufrechterhält.



Der Soundtrack ist melancholisch und doch hoffnungsvoll – eine Mischung aus klassischen Streichern und modernen elektronischen Elementen. So wird die Zeitreise der Uhr von einer berührenden musikalischen Kulisse begleitet, die Tradition und Moderne miteinander vereint, wie es auch das Produkt verspricht.

Zum Ende hin wird die einfache, kraftvolle Botschaft eingeblendet: „Zeit vergeht, doch die Erinnerung bleibt“. Die Uhr wird hier noch einmal groß in Szene gesetzt, während die letzte Szene ein sanftes Lächeln des Sohnes zeigt, der die Uhr nun trägt.

In einem finalen Bild zoomt die Kamera auf eine Gravur auf der Rückseite der Uhr. Dort steht in einer alten Schrift: „Für alle Zeit“. Dieses kleine Detail gibt der Uhr eine ganz persönliche Note, und die Zuschauer spüren, dass es mehr als nur eine Uhr ist – es ist ein Stück Geschichte.



Die Kampagne wurde letztlich ein großer Erfolg, weil sie den Menschen nicht nur ein Luxusprodukt verkaufte, sondern ein emotionales Erbe. Durch Julius' NLP-gesteuerte Arbeit mit dem Team und insbesondere mit Carla war die Botschaft authentisch und tiefgehend und hob sich so von anderen Werbekampagnen ab.

Lust auf mehr Kurzgeschichten?

Bleibe ein Teil des Magazins und erlebe Julius Frei und weiteren Charaktere im kommenden Magazin

Ein kreativer Leitfaden

Neue NLP Formate entwickeln

NLP lebt von Innovation. Dieser Artikel zeigt, wie NLP über bloße Techniken hinausgeht und als flexibler Rahmen genutzt werden kann, um neue Formate zu entwickeln. Mit kreativen Ansätzen und Modellen wie dem Strukturmodell der Veränderung und SOAR-Raum eröffnet sich Coaches die Möglichkeit, individuelle Lösungen für aktuelle Herausforderungen zu schaffen. Entdecke, wie bewährte Prinzipien mit frischen Perspektiven kombiniert werden, um Veränderung und Wachstum noch effektiver zu gestalten.

VON STEPHAN LANDSIEDEL

Die meisten NLP-Trainer unterrichten die Techniken, die sie selbst während ihrer Ausbildung erfahren haben. Doch NLP ist mehr als eine Sammlung von Techniken, die wir einfach von Generation zu Generation weitergeben. Es ist eine Meta-Disziplin, die uns befähigt, neue Werkzeuge und Methoden zu entdecken und zu entwickeln, bestehende Konzepte kreativ zu kombinieren und weiterzuentwickeln. Wenn wir dies tun, dann halten wir den Geist des NLP lebendig und werden immer wieder Lösungen für die aktuellen Herausforderungen der Menschen finden. Diese Artikelserie bietet Dir einen kreativen Leitfaden und immer wieder neue Impulse, um NLP weiterzuentwickeln, indem Du bewährte Prinzipien nutzt und sie mit individuellen Ideen und neuen Perspektiven erweiterst.

NLP als Meta-Ansatz

John Grinder betonte, dass NLP oft unterschätzt werde. Es wird von vielen nur als eine Technik oder eine Sammlung von Techniken wahrgenommen, doch es ist vielmehr ein flexibler Rahmen, um Ver-

änderungs- und Entwicklungsprozesse zu gestalten. Dies eröffnet nahezu unendliche Möglichkeiten, Formate zu entwickeln, die an spezifische Bedürfnisse angepasst sind.

Es gibt viele Coaching-Ansätze, die aus mehr oder weniger einer konkreten Technik bestehen. Oft muss dann erstmal der Klient die Technik des Coaches „lernen“. Wenn diese Technik ihm dann doch nicht liegen sollte, weil sie beispielsweise einen kognitiven oder einen körperlichen Zugang wählt, so kann die Arbeit nicht fortgesetzt werden. Anders bei einem NLP-Ansatz. Hier stehen so viele unterschiedliche Techniken zur Verfügung, dass der Coach sie je nach Erfordernis ganz schnell wechseln und an die Bedürfnisse der Klienten anpassen kann.

Der Schlüssel dazu ist ein kreativer Zugang: das Denken in verschiedenen Dimensionen, das Erforschen neuer Perspektiven und das Übertragen bewährter Prinzipien in andere Kontexte. Die Frage ist nicht nur, wie bestehende Formate angewendet werden können, sondern auch, wie neue Formate entstehen können.

NLP-Strukturmodell der Veränderung

Das NLP-Strukturmodell der Veränderung ist ein elegantes und wirkungsvolles Modell, das Veränderungsprozesse in ihrer Essenz beschreibt. Es bietet uns die Möglichkeit, dass wir uns mit einigen einfachen Gedanken langsam und strukturiert der Entwicklung neuer NLP-Formate annähern.



Ein unerwünschter Ausgangs- oder Problemzustand (negativer Smiley) kann durch das Hinzufügen von einer oder mehreren geeigneten Ressourcen (Herz) in einen erwünschten Zielzustand (positiven Smiley) überführt werden. In den meisten Veränderungsprozessen ist der erste Schritt, den aktuellen problematischen Zustand zu benennen. Dies kann ein unangenehmes Gefühl (z. B. Angst oder Unsicherheit), ein hinderliches Verhalten (z. B. Prokrastination) oder eine belastende Situation (z. B. ein Konflikt) sein.

Beispiel: Ein Klient beschreibt, dass er sich in sozialen Situationen oft unsicher fühlt und vermeidet, aktiv auf andere zuzugehen. Ein solcher Zustand kann beispielsweise durch Zuhilfenahme des NLP-Meta-Modells konkret und klar beschrieben werden, um darauf aufbauend mit der Veränderungsarbeit zu beginnen.

Der Schlüssel zur Veränderung liegt in der Aktivierung einer passenden Ressource. Dies kann auf sehr vielfältige Weise geschehen und daher ergeben sich hier tausende von Möglichkeiten. Daher schauen wir uns Ressourcen im weiteren Verlauf dieser Artikelserie noch viel ausführlicher an. Die Ressource dient als Brücke zwischen dem negativen und dem positiven Zustand. Sie wird nicht immer „hinzugefügt“, sondern kann auch in Form von bereits vorhandenen Fähigkeiten, die bewusst gemacht oder verstärkt werden, aktiviert werden.

Der Zielzustand repräsentiert das, was der Klient erleben möchte, wenn die Veränderung erfolgreich ist. Er wird oft durch einen positiven Smiley symbolisiert, der die gewünschte Verbesserung oder Lösung darstellt. Das Ziel sollte spezifisch, attraktiv

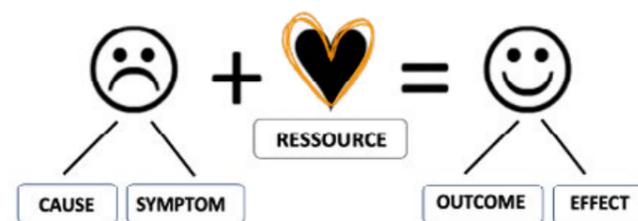
und positiv formuliert sein, um Motivation und Orientierung zu schaffen. Im NLP werden Zielzustände oft durch ein Future Pace verstärkt, dabei wird eine Zukunft „durchlebt“, in der das Problem gelöst ist oder ein erwünschtes Verhalten angewendet wird.

Das Strukturmodell der Veränderung ist ein wirkungsvolles Werkzeug, das die Essenz vieler NLP-Techniken einfängt. Sie macht Veränderungsprozesse klar, strukturiert und leicht nachvollziehbar – und zeigt, dass die richtige Ressource der Schlüssel zur Transformation ist.

Erweiterung durch das SCORE-Modell

Bevor wir die Ressourcen etwas näher anschauen, werfen wir noch einen Blick auf das SCORE-Modell, das wir als eine Erweiterung des eben Gehörten betrachten können. Hier werden zusätzliche Dimensionen eingeführt, die den Kontext und die Dynamik von Veränderung genauer analysieren.

Das Akronym SCORE steht für: **S**ymptom, **C**ause, **O**utcome, **R**essource, **E**ffect. Jede dieser Dimensionen wird gezielt betrachtet, um ein tiefes Verständnis für das Problem und den Weg zur Lösung zu entwickeln.



Das **Symptom** ist das sichtbare oder fühlbare Problem, das der Klient erlebt. Es repräsentiert den unerwünschten Zustand, den der Klient ändern möchte. Symptome können Verhaltensweisen, Gefühle oder Gedankenmuster sein, die als belastend empfunden werden. Beispiel: Ein Klient beschreibt, dass er in Konfliktsituationen mit anderen Menschen schnell defensiv und ungeduldig wird.

Die **Ursache (Cause)** ist die Wurzel oder der Auslöser des Symptoms. Sie liegt oft in der Vergangenheit und kann in Ereignissen, Glaubenssätzen, Gewohnheiten

DER SCHLÜSSEL ZUR VERÄNDERUNG LIEGT IN DER AKTIVIERUNG EINER PASSENDEN RESSOURCE.

oder systemischen Dynamiken begründet sein. Das Ziel ist es, die Ursache zu erkennen, ohne sie zwangsläufig im Detail aufzulösen. *Beispiel: Der Klient erkennt, dass seine Ungeduld in Konflikten aus einer Kindheitserfahrung stammt, in der er häufig unterbrochen wurde und sich nicht gehört fühlte.*

Das **Ergebnis (Outcome)** repräsentiert den erwünschten Zielzustand, den der Klient erreichen möchte. Es ist die positive Vision, die das Symptom ablösen soll, und wird idealerweise spezifisch, realistisch und motivierend formuliert. *Beispiel: Der Klient wünscht sich, in Konflikten gelassen zu bleiben, klar zu kommunizieren und die andere Person verstehen zu können.*

Ressourcen sind die inneren oder äußeren Mittel, die dem Klienten helfen, den Übergang vom Symptom zum gewünschten Ziel zu schaffen. Das können Fähigkeiten, Erinnerungen, Glaubenssätze oder Unterstützungssysteme sein. *Beispiel: Der Klient erinnert sich an eine Situation, in der er geduldig und verständnisvoll reagierte, und erkennt diese Fähigkeit als Ressource für die Lösung des aktuellen Problems.*

Der **Effekt (Effect)** beschreibt die langfristigen positiven Auswirkungen, die der Klient erwartet, wenn das Ziel erreicht wird. Dies dient dazu, die Motivation zu stärken und sicherzustellen, dass das Ergebnis nachhaltig und ökologisch ist. *Beispiel: Der Klient stellt sich vor, dass er durch seine neue Konfliktfähigkeit nicht nur bessere Beziehungen zu anderen Menschen aufbaut, sondern auch weniger Stress im Alltag empfindet.*

Das SCORE-Modell kann als strukturierter Coaching-Prozess angewendet werden. Der Coach führt den Klienten systematisch durch die einzelnen Elemente, um Klarheit zu schaffen und Veränderung gezielt zu ermöglichen. Mit dem SCORE-Modell erhält der Coach ein präzises Werkzeug, um Klienten umfassend zu begleiten und sowohl kurzfristige als auch nachhaltige Ergebnisse zu fördern.

Wo kommen die Ressourcen her?

Ressourcen spielen bei der Veränderungsarbeit eine entscheidende Rolle. Sie umfassen alles, was einem Menschen hilft, eine gewünschte Veränderung zu erreichen und können daher aus einer Vielzahl von Quellen stammen. Zur Vereinfachung möchte ich diese Quellen in mehrere Dimensionen mit Unterkategorien unterteilen. Jede Unterkategorie ermöglicht spezifische Techniken und Ansätze.

1. Dimension: Zeit

Eine erste wichtige Dimension stellt die Zeit dar. Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft bieten eine gigantische Fundgrube für Ressourcen. Mithilfe der Timeline-Technik können Ressourcen aus der Vergangenheit reaktiviert, aus der Zukunft geholt oder in der Gegenwart integriert werden.



a) Vergangene Erlebnisse: Oft hat der Klient in einer ähnlichen Situation bereits erfolgreich gehandelt oder positive Emotionen erlebt. Diese Momente können durch spezifische NLP-Techniken wie Moment of Excellence, Change History, TimeLine-ReImprint, TimeLine-Reframing etc. reaktiviert werden. *Beispiel: Ein Klient erinnert sich an eine frühere Phase seines Lebens, in der er besonders mutig war, und überträgt dieses Gefühl in die Gegenwart.*

b) Die Zukunft: Ressourcen können auch aus einer konstruierten, positiven Zukunftsvision gewonnen werden. Der Klient stellt sich in einer zukünftigen Situation vor, in der er sein Ziel bereits erreicht hat, und die damit verbundenen Ressourcen in die Gegenwart holt. *Beispiel: Der Klient visualisiert sich als selbstbewusst und entspannt in einer bevorstehenden Präsentation und erlebt die damit verbundene Sicherheit.*

c) Die Gegenwart: Aktuelle Situationen und Beziehungen können ebenfalls Ressourcen bereitstellen. Menschen, die uns unterstützen, oder Fähigkeiten, die uns bewusst sind, können genutzt werden. *Beispiel: Ein Klient entdeckt, dass er beruflich genau die Geduld hat, die er nun privat einsetzen möchte. Er findet heraus, wie er das macht und kann so auf diese Geduld auch im privaten Kontext zugreifen.*

2. Dimension: Perspektiven

Der Wechsel der Perspektive ist ein mächtiges Werkzeug und wird in sehr vielen Veränderungstechniken angewendet. Das Grundprinzip ist dabei immer: „Versetze Dich in diese Perspektive. Wie erlebst Du dann die Situation? Welche Ressourcen hast Du dann zur Verfügung? Wie könntest Du sie dann einsetzen?“

2. Ressourcen aus der Perspektive



a) Klassische Wahrnehmungspositionen: 1 (Ich), 2 (Du) und 3 (Neutraler Beobachter): Hier können Klienten erfahren, wie sie sich selbst und ihr Gegenüber in bestimmten Situationen fühlen. Als neutraler Gegenüber mit Abstand können sie sich selbst oder eine Szene von außen betrachten und nützliche Ratschläge geben.

Beispiel: Bei einem Konflikt mit dem Chef kann ein Mitarbeiter sich dessen Standpunkt bewusst machen und Möglichkeiten entdecken, die Beziehung zu verbessern.

b) Mentale Modelle und Vorbilder: Durch die Mentor-Technik und Modelling können Fähigkeiten und Einstellungen von Vorbildern übernommen werden. Das können reale Personen, aber auch fiktive Charaktere umfassen.

Beispiel: Der Klient fragt sich, wie Elon Musk oder eine andere bewunderte Persönlichkeit eine schwierige Entscheidung treffen würde.

c) Träumer, Planer und Kritiker: Die drei aus der Walt-Disney-Strategie bekannten Positionen können auch als Perspektiven gesehen werden. Der Klient durchläuft mit einem klaren Rollenfokus verschiedene Positionen und nutzt die ihm dadurch zugänglich gewordenen Informationen.

Beispiel: Ein Jugendlicher steht auf dem Bodenanker des Träumers und durch die Verbindung mit dem Träumer in sich erlaubt er sich zum ersten Mal wirklich ernsthaft vorzustellen und zu fühlen, wie sein Traum Wirklichkeit wird.

d) Teile-Arbeit: Bei der Teile-Arbeit nehmen wir einen bestimmten Aspekt unseres Lebens unter die Lupe. Wir geben dem Teil eine Gestalt und oft auch einen Namen, so dass wir uns mit ihm austauschen und seinen Standpunkt besser verstehen können.

Beispiel: Ein Klient erforscht die Symptome und Ursachen seiner Krankheit und landet bei einem Teil, der für den Hautausschlag verantwortlich ist. Er nimmt Kontakt mit ihm auf und hinterfragt die positive Absicht. Dabei gewinnt er neue Einsichten und Verständnis für das, was in ihm vorgeht.

e) Persönlichkeitsmodelle: Jedes Persönlichkeitsmodell bietet uns eine Reihe von Typen. Oft schreibt man sich selbst einem dieser Typen zu. Manchmal ist es auch eine Mischung. Unsere Handlungsoptionen erweitern sich dramatisch, wenn wir uns vorstellen, wie es wäre, wenn wir auch die Gedanken, Gefühle und Verhaltensweisen aller anderer Typen eines Modells zur Verfügung hätten.

Beispiel: Jemand hat sich im Enneagramm bisher als Typ 1 (Bauch, Perfektionist) gesehen und erlaubt sich nun, sich mit dem Typ 2 (Herz, Helfer) zu verbinden und für einige Stunden die Welt aus diesem Typ heraus zu erleben und die Ressourcen, die darin verborgen sind, zu nutzen. Sofort verändert sich der Fokus. Anstatt zu versuchen, Vorgänge zu optimieren und effizient mit der Zeit umzugehen, rücken die Mitmenschen und deren Bedürfnisse in den Fokus.

f) Archetypen: Archetypen sind universelle, wiederkehrende Muster von Verhaltensweisen, Eigenschaften und Symbolen, die in allen Kulturen, Mythen und Geschichten vorkommen. Sie repräsentieren grundlegende menschliche Rollen, wie z. B. den Helden, den König oder die Weise. Sie verkörpern archetypische Bedürfnisse und Werte.

Beispiel: Jemand verändert seine Wahrnehmung und richtet sich für eine Zeit auf den Archetypen des Weisen aus. Sein Fokus geht nun auf Wissen, Wahrheit und langfristige Perspektiven.

g) Tiere: Das Arbeiten mit Tier-Symboliken wie zum Beispiel dem schamanischen Krafttier ist ein effektives Werkzeug zur Selbsterkenntnis, Heilung und Persönlichkeitsentwicklung. Es aktiviert tiefliegende Kräfte, bringt die Person in Kontakt mit ihrer Intuition und möglicherweise auch Naturverbundenheit und bietet emotionale Unterstützung in schwierigen Prozessen.

Beispiel: Ein Klient entdeckt den Tiger als sein Krafttier und spürt fortan in schwierigen Situationen einen Tiger als inneren Begleiter, der innere Stärke und Mut verleiht.

higkeiten, Werte/Glaubenssätze, Identität, Vision/Mission/Zugehörigkeit) entsteht ein dreidimensionales Modell, das wir als „NLP-Hochhaus“ bezeichnen können. Dabei dient unser 9-Felder-Raster als eine Art „Stockwerk“. Im ersten Stock beschäftigen sich alle 9 Felder mit der Umwelt. Im zweiten Stock mit dem Verhalten usw. Wir haben also 9 Räume und 6 Stockwerke. So ergeben sich 54 mögliche Räume, die wir in unterschiedlichen Reihen- und Abfolgen durchlaufen können. Auf diese Weise entstehen sehr viele mögliche Wege durch unser NLP-Hochhaus.

3. Dimension Ebenen der Veränderung

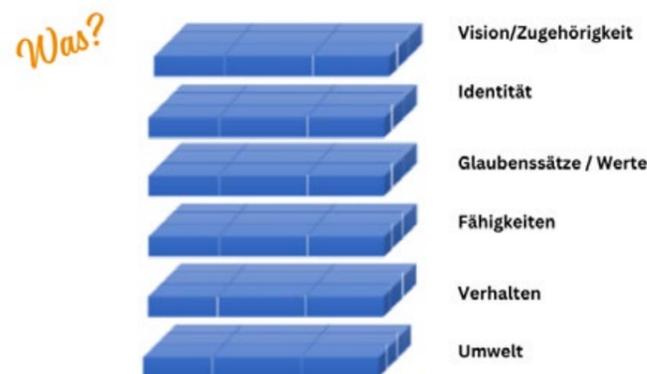
Durch die Kombination der Dimensionen Zeit und Perspektive entsteht ein Raster aus neun Feldern. Diese Felder repräsentieren verschiedene Kombinationen von Zeit (Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft) und Perspektiven (Ich, Du, Beobachter). Dieses 9-Felder-Raster kann als Basis-Modell für eine Vielzahl von Interventionen dienen. Ein Beispiel daraus ist der Ressourcengarten, bei dem sich Klienten systematisch Ressourcen aus verschiedenen Feldern holen. Die Arbeit mit dem Ressourcengarten wird im nächsten Artikel vorgestellt.

Perspektive & Zeit kombinieren



Eine dritte äußerst wertvolle und im NLP äußerst beliebte Dimension stellen die neurologischen Ebenen von Robert Dilts dar. Dieses Modell wird von ihm selbst in einem anderen Artikel in dieser Ausgabe ausführlich vorgestellt. Durch die zusätzliche Integration dieser Ebenen (Umwelt, Verhalten, Fä-

3. Ebenen der Veränderung



Beispielsweise kann eine Ressource aus der Vergangenheit (Ich-Perspektive) auf der Ebene der Fähigkeiten extrahiert werden, während im nächsten Schritt eine Vision in der Zukunft (Du-Perspektive) betrachtet wird. Die Variationsmöglichkeiten sind nahezu unbegrenzt. NLP-Formate können auch als Pfade durch dieses Hochhaus beschrieben werden. Ich lade Dich ein, neue Pfade zu entdecken und auf ihre Nützlichkeit zu prüfen.



Workshop Dauer: 1h 45min



world-of-nlp.org

Im World of NLP Mitgliederbereich findest Du die Aufzeichnung vom Master Circle Workshop zum Thema "Formate entwickeln" mit Stephan Landsiedel.

In meinen NLP Advanced Master Ausbildungen bekommen die Teilnehmenden die Aufgabe, ein eigenes NLP-Format zu erfinden. Viele glauben, sie wären dafür nicht kreativ genug. Doch dann gebe ich ihnen das Wissen aus dieser Artikelserie an die Hand und das Entwickeln von neuen Formaten wird zum Kinderspiel. Ein kreativer Prozess mit Anleitung, der richtig viel Spaß macht und die Welt mit großartigen neuen Ideen bereichert. Manche der so entstandenen Formate sind Kombinationen oder Abwandlungen aus bestehenden Formaten, die für bestimmte Kontexte optimiert wurden, andere enthalten geniale neue Ideen, die systemisch gesucht und gefunden wurden.

In den folgenden Ausgaben des Magazins werde ich diese Ideen konkretisieren und weiter ausbauen.

Bist Du dabei?

Jetzt kostenfrei in unseren Newsletter eintragen und keine Ausgabe verpassen.



Ressourcen für neue Ziele

Im Garten der Ressourcen für das eigene Geschäft

Von Stephan Landsiedel



Entdecke Deinen inneren Ressourcengarten und lerne, wie Du mit der Kraft Deiner Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft neue Ziele erreichst!

Manchmal brauchen wir besondere Ressourcen, um unsere Ziele zu erreichen oder uns selbst neue Möglichkeiten zu erschließen. Der „Ressourcengarten“ ist eine bewährte NLP-Technik, die uns hilft, unsere inneren Stärken zu mobilisieren und Zugang zu dem zu finden, was wir gerade benötigen. In diesem Prozess verbinden wir Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft und aktivieren unterschiedliche Perspektiven, um die bestmögliche Unterstützung für unser Vorhaben zu gewinnen.

Für diese Sitzung begleite ich Sven, einen Einzelhändler, der sein Geschäft stärken möchte. Er spürt, dass er Ressourcen wie Mut, Kreativität und Durchhaltevermögen braucht, um seine Pläne in die Tat umzusetzen und erfolgreich in die Zukunft zu gehen.

1. Bodenanker vorbereiten

Um den Ressourcen-Garten aufzubauen, lege ich neun beschriftete Blätter in einem Quadrat auf den Boden: jeweils drei Positionen für Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft. Jede Reihe enthält drei Perspektiven: 1. die eigene Position, 2. die Perspektive einer anderen Person und 3. die Sichtweise eines eher neutralen Beobachters.

2. Problem beschreiben

Im Zentrum des Gartens, auf dem Blatt „Gegenwart/Position 1“, schildert Sven seine aktuelle Situation. Er erzählt, dass er neue Ideen für sein Geschäft hat, doch ihm fehlt manchmal das Durchhaltevermögen und die Kraft, diese Ideen auch in die Tat umzusetzen. Er sehnt sich nach der nötigen Energie und dem Vertrauen, sein Geschäft auf die nächste Stufe zu bringen.

3. Ressourcen aus der Vergangenheit Position 1 schicken und empfangen

Sven geht auf das Blatt „Vergangenheit/Position 1“. Ich bitte ihn, an eine frühere Zeit zu denken, in der er eine Herausforderung erfolgreich gemeistert hat. Er erinnert sich an die Eröffnungsphase

seines Geschäfts, als er mit viel Begeisterung und Antrieb arbeitete. „Welche Ressource hat dir damals geholfen?“ frage ich ihn. „Mein Mut und meine Entschlossenheit“, antwortet er. Sven stellt sich vor, dass er diese Entschlossenheit als leuchtende Energie an sein heutiges Ich

schickt. Zurück auf der Gegenwartsposition 1 empfängt er diese Ressource und spürt, wie die Erinnerung an seinen Start ihm neuen Mut gibt.

4. Ressourcen aus der Vergangenheit Position 2 schicken und empfangen

Nun geht Sven auf „Vergangenheit/Position 2“. Ich lade ihn ein, sich an eine Person aus seiner Vergangenheit zu erinnern, die ihm damals Unterstützung gab. Er denkt an einen früheren Mentor, einen erfolgreichen Unternehmer,

der ihn an die Hand nahm und ihm half, die Grundlagen des Geschäfts zu verstehen. Aus der Sicht seines Mentors spricht Sven sich selbst zu: „Sei neugierig und offen für das Lernen. Jeder Tag bringt neue Chancen. Bleibe dran und sei dir sicher: Du schaffst das.“ Der Mentor überreicht ihm gedanklich eine kleine Waage als Symbol für Ausdauer und Balance. Sven kehrt auf die Gegenwartsposition zurück und empfängt dieses Geschenk, das ihn daran erinnert, beharrlich und ausbalanciert vorzugehen.





5. Ressourcen aus der Vergangenheit Position 3 schicken und empfangen

Nun betritt Sven das Feld „Vergangenheit/Position 3“, wo er in die Rolle eines Helden aus seiner Kindheit schlüpft, der ihn damals inspiriert und bestärkt hat. Nach kurzem Überlegen erinnert sich Sven an seinen Kindheitshelden Robin Hood, den mutigen und cleveren Bogenschützen, der anderen hilft und für Gerechtigkeit einsteht.

Ich lade Sven ein, sich vorzustellen, wie es sich anfühlt, Robin Hood zu sein – kühn, selbstbewusst und bereit, jede Herausforderung zu meistern. Als Robin Hood spürt Sven die Entschlossenheit und den Mut, auch bei Widerständen das Richtige zu tun. Robin sagt zu ihm: „Nutze deinen Mut und deinen Einfallsreichtum, wie ich es tue. Jede Hürde ist nur ein Teil deiner Reise.“

Robin überreicht Sven symbolisch einen Bogen und einen Köcher voller Pfeile als Zeichen für Zielstrebigkeit, Ausdauer und Mut. Der Bogen erinnert Sven daran, dass er sich auf seine Fähigkeiten verlassen und mutig auf sein Ziel zugehen kann, und die Pfeile stehen für die Entschlossenheit, die er für seine Pläne braucht.

Sven kehrt dann auf die Gegenwartsposition 1 zurück und nimmt die symbolischen Geschenke von Robin Hood an. Er spürt, wie sich der Mut und die Zielstrebigkeit in ihm festigen, und sein Vertrauen, Herausforderungen zu überwinden, wächst.

6. Ressourcen aus der Gegenwart Position 2 schicken und empfangen

Auf dem Blatt „Gegenwart/Position 2“ nimmt Sven die Perspektive seiner besten Freundin ein, die ihn schon oft beraten hat. Aus ihrer Sicht rät er sich: „Ich weiß, wie leidenschaftlich du für das Geschäft arbeitest. Es ist okay, Hilfe anzunehmen und dir selbst eine Pause zu gönnen. Mit frischer Kraft kommst du weiter.“ Sie schickt ihm die Ressource der Geduld und Ausdauer. Sven kehrt auf das Gegenwartsblatt zurück, um die Geduld aufzunehmen und neue Energie zu gewinnen.

7. Ressourcen aus der Gegenwart Position 3 schicken und empfangen

Sven begibt sich auf das „Gegenwart/Position 3“-Feld als neutraler Beobachter und schaut objektiv auf sein aktuelles Leben und sein Geschäft. Aus dieser Perspektive erkennt er, dass er oft ungeduldig ist und sich selbst mehr Zeit für langfristige Entwicklungen geben könnte. Zurück auf der Gegenwartsposition nimmt er diese Erkenntnis auf und fühlt sich freier, in kleineren Schritten vorzugehen.

8. Ressourcen aus der Zukunft Position 1 schicken und empfangen

Auf „Zukunft/Position 1“ versetzt sich Sven in sein zukünftiges Ich, das sein Geschäft erfolgreich und nachhaltig ausgebaut hat. Er sieht einen Laden voller zufriedener Kunden, seine Kreativität und Beharrlichkeit haben sich ausgezahlt. „Gib niemals auf, deine Vision zu

verfolgen“, schickt ihm dieses zukünftige Ich zu. Zurück auf der Gegenwartsposition empfängt er Zuversicht und das Vertrauen in seine eigene Vision.

9. Ressourcen aus der Zukunft Position 2 schicken und empfangen

In „Zukunft/Position 2“ nimmt Sven die Sicht eines Freundes aus der Zukunft ein, der in den geschäftlichen Erfolg von Sven vertraut. Dieser Freund sagt ihm: „Genieße jeden Schritt des Weges. Ein erfolgreiches Geschäft aufzubauen, ist eine Reise. Jeder Tag ist wertvoll.“ Er überreicht Sven gedanklich eine Uhr als Symbol dafür, jeden Moment zu schätzen. Auf der Gegenwartsposition emp-

fängt Sven diese Botschaft und spürt neue Dankbarkeit für die kleinen Fortschritte.

10. Ressourcen aus der Zukunft Position 3 schicken und empfangen

Im „Zukunft/Position 3“-Feld stellt sich Sven eine weise, erfahrene Figur vor, die ihm zuspricht: „Du hast die Fähigkeiten, Hindernisse zu überwinden und dein Geschäft zu erweitern. Alles, was du brauchst, ist bereits in dir.“ Diese Figur schickt Sven die Ressource der inneren Stärke und des Vertrauens in seine Fähigkeiten. Sven nimmt diese Stärke auf der Gegenwartsposition an und spürt, wie seine Zuversicht wächst.

11. Integration aller Ressourcen

Zurück auf der Gegenwartsposition 1 geht Sven die verschiedenen Ressourcen durch, die er erhalten hat – Entschlossenheit, Ausdauer, Geduld, Kreativität, Zielstrebigkeit und Vertrauen in seine Vision. Er stellt sich vor, wie alle diese Ressourcen als Symbole und Energien zu ihm kommen und seine Motivation stärken. Er ist tief berührt von der Unterstützung, die er aus diesen Perspektiven erhalten hat, und spürt eine innere Kraft und Gelassenheit, die ihm auf seinem Weg helfen werden.

Entschlossenheit
Ausdauer
Geduld
Kreativität
Zielstrebigkeit
Vertrauen





Gemeinsam für eine bessere Welt:

Die IN-NLP-Story

Von Nandana Nielsen, Karl Nielsen und Adam Nielsen

Hast Du schon einmal das Gefühl erlebt, dass Du gemeinsam mit anderen wirklich etwas bewegen kannst? Stell dir vor, Du bist Teil einer weltweiten Bewegung, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, die Kommunikation unter Menschen zu verbessern und die Welt positiv weiterzuentwickeln. Klingt das spannend? Dann bist Du bei uns genau richtig!

Unser Motto ist: „Wir entwickeln die Welt weiter“ (We Evolve World). Das ist auch der Name des Daches für unsere aktuell 6 Verbände. Er entstand auf dem 3-tägigen online Zoom-Kongress unserer Master Trainer im August 2020 als ihr gemeinsamer Wunsch: We-Evolve.World

Bevor wir Dir die Erfolgsgeschichte unserer Verbände erzählen möchten wir kurz zusammenfassen wer wir sind und warum es sich lohnt, Teil unserer Community zu werden.

1. Wer sind wir und was macht uns besonders?

Unsere Gemeinschaft vereint unter dem Dach von We-Evolve.World sechs Verbände:

IN für NLP, ICI für Coaching, WHO für Hypnose, WSCO für Aufstellung, In-Me für Mindfulness und PosPsy für Positive Psychologie.

Doch das ist noch nicht alles! Wir wachsen stetig weiter: Drei weitere Verbände stehen bereits in den Startlöchern – EWA für Enneagramm, NLPt-WA für therapeutisches NLPt, und AITA für Artificial Intelligence. Gemeinsam haben wir bis Ende 2024 über 12.000 Mitglieder in 105 Ländern. Im Bereich NLP sind wir der größte internationale Verband, der den anspruchsvollen 18-Tage-Standard einhält, mit anderen Verbänden unter dem Dach von We-Evolve.World eng zusammenarbeitet und mit Universitäten kooperiert. Das macht uns einzigartig – und bietet Dir eine Plattform voller Möglichkeiten.



Warum unsere Seminar Teilnehmer gerne Teil unserer Gemeinschaft sind:

Die wichtigsten Vorteile für Seminar-teilnehmer:

Profilgestaltung:

Lade Spezialisierungen, Texte, Bilder hoch, verlinke Deine Webseite und werde über die Mitgliedersuche leicht gefunden. Gib Feedback zu Deinen Qualifikationen und bewerte deren Qualität.

Exklusive Ressourcen:

Zugang zu Diskussionsforen und Materialien nur für Mitglieder – ideal für Wissensaustausch und gemeinsame Projekte.

SOC-Umfrage:

Miss Deine Lebenszufriedenheit und den Fortschritt vor und nach dem Training durch einen spezialisierten Fragebogen aus einer Universität.

Weltkongresse:

Bisher schon sechs große Präsenz-Weltkongresse mit kulturell unterschiedlichen Ansätzen und inspirierenden Perspektiven.

Gemeinschaftsgefühl:

Werde Teil einer Gemeinschaft, die sich für eine friedlichere Welt und bessere Kommunikation einsetzt.

Immer informiert:

Rundbriefe halten dich über alles Wichtige auf dem Laufenden.

Marketing-Tools:

Nutze offizielle Logos unserer Verbände für Deine Webseite.

Anonymes Kontaktsystem:

Lass Dich kontaktieren, ohne Deine E-Mail-Adresse zu teilen.

Warum unsere Master Trainer gerne Teil unserer Verbände sind:

Die wichtigsten Vorteile für unsere Master-Trainer:

Marketing:

Gemeinsames Marketing sorgt für große Bekanntheit und messbare Erfolge.

Qualitäts- und Ethikstandards:

Weltweite Standards schaffen Vertrauen und Seriosität.

Erfahrungsaustausch:

Gegenseitiges Lernen fördert Wissen und Kompetenz.

Projekte & Synergien:

Zusammenarbeit an großen Zielen führt zu außergewöhnlichen Erfolgen.

Kooperation statt Konkurrenz:

Gemeinsames Handeln stärkt unsere Gemeinschaft.

Kostenlose Profile:

Teilnehmer erhalten kostenlose Profile und fördern so den Austausch.

Lebe, was Du lehrst:

Authentische Vorbilder begeistern und inspirieren.

Universitätskooperationen:

Möglichkeit zu wissenschaftlicher Arbeit und NLPpsych-Weiterentwicklung.

SOC-Umfragen:

Zufriedenheitsmessungen vor und nach Trainings zur Erfolgskontrolle und zum Lernen von Best Practices.

Kostenlose Mitgliedschaft in weiteren Verbänden:

Ohne zusätzliche Kosten in mehreren Verbänden aktiv sein.

Internes Forum:

Raum für Austausch und gegenseitige Unterstützung.

Trainingsverwaltung:

Kurse veröffentlichen, Teilnehmer einladen, Trainings öffentlich präsentieren und Zertifikate online erstellen.

2. Unsere Verbandsgründung

Die Gründung der [International Association of NLP Institutes \(IN\)](#) im Jahr 2001 war das Ergebnis eines einzigartigen Experiments: Konkurrenten wurden zu Partnern. Alles begann ein Jahr zuvor, im Jahr 2000, mit einer integrierten „NLP-Trainer- und Coach-Ausbildung“ in Berlin. Elf der erfahrensten NLP Master Trainer aus sieben konkurrierenden NLP-Instituten kamen zusammen, um intensiv in neuer Form mit und voneinander zu lernen.

Zum ersten Mal teilten diese Institute ihre Seminarunterlagen, und jeder Master Trainer konnte live an den Trainingsanteilen der anderen teilnehmen. Diese Zusammenarbeit statt Konkurrenz war ein echter Meilenstein und zeigte, wie viel Potenzial im gemeinsamen Lernen und Teilen liegt. Aus dieser inspirierenden Erfahrung entstand der Wunsch, einen internationalen Verband zu gründen, der genau diese Prinzipien fördert. 2001 wurde dieser Wunsch Wirklichkeit. Die Gründer der „International Association of NLP Institutes“ (IN) waren Nandana und Karl Nielsen vom „NLP & Coaching Institut Berlin“, Evelyne Maass vom „Spectrum KommunikationsTraining“, Bernd Isert vom „Forum for Meta-Kommunikation“ und Wolfgang Lenk vom „Milton Erickson Institut Berlin“. Ihr Ziel war es, den erfolgreichen Austausch aus der Berliner Ausbildung weltweit auszudehnen und neue NLP-Trainer bei ihren ersten Ausbildungen zu un-

terstützen. Dazu gehörten eine weltweite Qualitätskontrolle auf Basis des 18-Tage-Standards und der Austausch über die Weiterentwicklung von NLP.

Die gemeinsamen Werte und Überzeugungen basieren auf der siebten menschlichen Entwicklungsstufe von Prof. Dr. Clare W. Graves: Kreativität, Flexibilität, Selbstverantwortung und systemisches Denken. Diese Prinzipien prägen unsere Arbeit bis heute.

3. Unsere Präsenz-Weltkongresse

Unsere Weltkongresse sind unvergleichliche Events, die Menschen aus der ganzen Welt zusammenbringen, um tiefgehende Einblicke und unvergessliche Erlebnisse zu teilen. Hier sind die wichtigsten Highlights:

2006: Deutschland – „Eine globale integrale Vision von NLP“

Unser erster Weltkongress war thematisch entlang der Gravesstufen (auch bekannt als Spiral

Dynamics, Teil des AQAL-Modells von Ken Wilber) organisiert. Zwischen den Vorträgen fanden intensive Gruppen-Animationen statt, die die Theorie lebendig und erfahrbar machten. Ein magischer Abend mit einem Zirkus voller Künstler und Akrobaten sorgte für unvergessliche Momente und begeisterte die Teilnehmer. Der Kongress wurde organisiert in Kooperation mit Evelyne Maaß & Karsten Ritschl vom Institut spectrum KommunikationsTraining, Carlos Manuel da Silva Costa Salgado vom Institut NLP-INSTITUT SALGADO e.V. und Rudolf Metzner vom Institut Metzner CONSULTING.

Das exklusive 250 seitige Weltkongressbuch, das jeder Teilnehmer vom Kongress erhielt findest Du im Mitgliederbereich.



world-of-nlp.org

2009: Brasilien – „Magic-Life“

Unser zweiter Weltkongress in Brasilien brachte 41 internationale Speaker zusammen und wurde in Kooperation mit dem Meta-Forum von Bernd Isert organisiert. Der Titel „Magic-Life“ spiegelte die lebensfrohe, energiegeladene Atmosphäre Brasiliens wieder. Ein besonderes Highlight war ein Abend mit echten Schamanen aus dem brasilianischen Urwald, die die Teilnehmer mit ihren traditionellen Ritualen verzauberten und tief beeindruckten.

2012: Kroatien – „Emotion-Science“

Unser dritter Weltkongress fand 2012 in einem Hotel direkt am Strand in Kroatien statt, organisiert in Kooperation mit der NLP Akademija von Dr. Nada Kaiser. Ein besonderes Highlight war die „Heldenreise“, die von Karin Pätze und Andrea Mills gestaltet wurde. In den Pausen erlebten die Teilnehmer durch angeleitete Gruppenübungen hautnah jede Stufe

dieser Reise, was die emotionale Tiefe des Kongresses eindrucksvoll verstärkte. An diesem Kongress haben sich auch Repräsentanten der Universidad Central de Nicaragua (UCN) und der Universidad Azteca beteiligt und Studierende der UCN haben als Speaker den Stand ihrer Forschungen präsentiert.

Der Titel „Emotion-Science“ brachte die Verbindung zwischen emotional intensiven Seminaren und wissenschaftlicher Fundierung auf den Punkt. Auf diesem Kongress wurde auch die [Neuro-Linguistische Psychologie \(NLPsy\)](#) gegründet, mit dem Ziel, mehr Inhalte aus der Psychologie in die Ausbildungen zu integrieren.

Beteiligte Institute: NLP Akademija von Dr. Nada Kaiser, [NLP- & Coaching Institut](#) von Nandana & Karl Nielsen, European Business Ecademy von Prof. (UCN) Dr. Christian Hanisch, Metzner Consulting von Rudolf Metzner, KP-Business-NLP von Karin Pätze, BES Beratung-Entwicklungsstrategien von Andrea Mills.

2017: Paris – „Hypno-Culture: Hypnose/NLP/Coaching“

Unser vierter Weltkongress fand 2017 in Paris statt, organisiert in Zusammenarbeit mit dem Institut PSYNAPSE von Virginie und Philippe Vernois. Der Titel „Hypno-Culture“ betonte die enge Verbindung des NLP zur Hypnotherapie. NLP baut auf den wirksamsten Methoden der Gestalttherapie von Fritz Perls, der Systemischen Therapie von Virginia Satir und der Hypnotherapie von Milton Erickson auf. Alle NLP-Techniken integrieren hypnotische Prozesse, die das Unbewusste einbeziehen.

Am Ende des 4. Weltkongresses brachte Bento Augusto da Cunha Santos vom Instituto Você in Brasilien die Idee ein, einen Verband für Constellation zu gründen. Diese Anregung führte zu intensiven Überlegungen und legte den Grundstein für zukünftige Entwicklungen. Darüber hinaus bot er an, 2019 einen Weltkongress in São Paulo zu organisieren. Zur gleichen Zeit hatten Sehil Triki und seine Frau Dr. Habiba Zmerli Triki den Wunsch, ebenfalls 2019 einen Weltkongress in Tunesien auszurichten. Da beide auf das Jahr 2019 bestanden, blieben alle Versuche, einen der beiden Kongresse auf 2020 zu verschieben, erfolglos. Zum Glück hatten wir die Flexibilität, schließlich beide Kongresse im selben Jahr durchzuführen – eine Entscheidung, die sich als vorausschauend erwies, denn 2020 wären Veranstaltungen wegen Corona unmöglich gewesen. Aber das wusste zu diesem Zeitpunkt ja keiner.



März 2019: Tunesien – „Education & Life Long Learning with NLP, Hypnosis, and Coaching“

Unser fünfter Weltkongress fand in Tunesien statt, organisiert in Zusammenarbeit mit dem Institut Alliance & Co, Psynapse Tunisia von Sehil Triki und seine Frau Dr. Habiba Zmerli Triki statt. Er beschäftigte sich mit der Frage, wie NLP, Coaching und Hypnose Lernprozesse in der Bildung und im lebenslangen Lernen unterstützen können. Lebenslanges Lernen bildet die Wurzeln dieser Disziplinen und hilft, eine erfüllte Gegenwart zu gestalten und eine vielversprechende Zukunft für kommende Generationen zu schaffen. Viele tunesische Lehrer und Vertreter von Ministerien nahmen teil, und der Kongress diente als Vorbereitung für unsere „Tools for Educators“-Initiative.

November 2019: Brasilien – „The Magic of Emotional Intelligence“

Unser sechster Weltkongress fand in 2019 in Brasilien in Zusammenarbeit mit dem Institut Você von Bento Augusto da Cunha Santos statt. Das war der weltweit größte Kongress zu NLP, Coaching, Hypnose, Aufstellung und Mindfulness. Im Fokus stand die hohe emotionale Intensität brasilianischer Trainingsmethoden. In Anschluss an diesen Kongress startete in Brasilien die erste Ausbildung zum „Mindfulness Trainern, In-Me“ mit 50 NLP Trainern.

Du bist herzlich eingeladen bei unseren inspirierenden Weltkongressen dabei zu sein. Der nächste ist für 2026 in Polen geplant. Als

Mitglied erhältst Du rechtzeitig alle Informationen. Wir freuen uns darauf, Dich bei unseren Weltkongressen willkommen zu heißen!

4. Unsere Verbände

International Association of NLP Institutes (IN)

Die International Association of NLP Institutes (IN) wurde 2001



gegründet und bildet den Ursprung unserer Verbände, wie im Abschnitt über unsere Gründung beschrieben.

Webseite: www.nlp-institutes.net

International Association of Coaching Institutes (ICI)

Die International Association of Coaching Institutes (ICI) wurde



2006 nach unserem ersten Weltkongress gegründet. Die Grundidee war, dass man im NLP-Practitioner-Training die Techniken für Veränderungsarbeit erlernt und in einer weiterführenden Coachausbildung vertieft, um sie gezielt im Coaching anzuwenden. Wir haben uns dafür entschieden, ein weltoffener Verband zu sein, der Ethik und hohe Qualitätsstandards für alle Mitglieder weltweit zugänglich macht.

Webseite: www.coaching-institutes.net

World Hypnosis Organization (WHO)

Die World Hypnosis Organization (WHO) wurde im Juni 2016



ins Leben gerufen, als eine Gruppe erfahrener Master Trainer aus dem IN und ICI zusammenkam, um ihre umfassende Expertise im Bereich der Hypnose zu bündeln. Die Gründung wurde inspiriert durch den Wunsch, einen internationalen Verband zu schaffen, der höchste Qualitätsstandards in der Hypnoseausbildung fördert und den wachsenden Bedarf an fundierten Hypnosepraktiken weltweit abdeckt. Während der Gründungsphase sorgte der gewählte Name „WHO“ für einige Schmunzler, da der Kürzel international sehr bekannt ist. Gemeinsam erarbeiteten die Experten Curricula, die sowohl auf wissenschaftlichen Erkenntnissen als auch auf jahrelanger praktischer Erfahrung basieren.

Für die Unterstützung bei der Gründung dieses Verbandes danken wir ganz besonders Virginie Vernois und Philippe Vernois vom Institut PSYNAPSE.

Webseite: www.world-hypnosis.org



World Systemic Constellation Organization (WSCO)

Die World Systemic Constellation Organization (WSCO) wurde 2018 gegründet, als führende Experten aus den Bereichen NLP und systemische Aufstellung ihre Kräfte bündelten, um einen internationalen Verband mit höchsten Standards ins Leben zu rufen. Inspiriert von der wachsenden weltweiten Bedeutung systemischer Aufstellungsarbeit, entwickelten wir gemeinsam ein umfassendes Curriculum, das sowohl traditionelle als auch innovative Ansätze integriert. Die endgültige Fassung der Curricula wurde auf unserem Weltkongress 2019 in Tunesien feierlich vorgestellt und fand große Anerkennung.

Für die Unterstützung bei der Gründung dieses Verbandes danken wir ganz besonders Bento Augusto da Cunha Santos vom Institut Você, Virginie Vernois und Philippe Vernois vom Institut PSYNAPSE., Angela Bachfeld vom Institut: NLP-Zentrum & NEURES Akademie, Leo Angart und Rebecca Szeto vom Institut Solution Group und Abdul-Rahman Abdullah vom Institut The Field of Awakening.

Webseite: www.wSCO.online



Institutes for Mindfulness Evolving (In-Me)

Unser Verband Institutes for Mindfulness Evolving (In-Me) wurde im Dezember 2018 gegründet und auf den Weltkongressen 2019 in Tunesien und Brasilien vorgestellt. Die Grundausbildung erweitert das wissenschaftlich fundierte Training von Jon Kabat-Zinn: „Mindfulness Based Stress Reduction“ mit Techniken aus dem NLP, Coaching und Hypnose. Mindfulness (Achtsamkeit) lehrt uns, dass wir nicht unsere Gedanken oder Gefühle sind – diese kommen und gehen, während unsere wahre Essenz jenseits dieser flüchtigen Zustände liegt. Aus NLP, Coaching und Hypnose verstehen wir, dass Identität eine flexible Ansammlung von Überzeugungen, Werten und Einstellungen ist. Die Verbindung dieser Ansätze eröffnet faszinierende Möglichkeiten für persönliches Wachstum und ein tieferes Verständnis unserer selbst. Nach der Grundausbildung: „Mindfulness Intensive, In-Me“ sind wir weltweit führend in den darauf aufbauenden Ausbildungen: „Mindful Human, In-Me“ auf der Grundlage wissenschaftlicher Fakten zur Entwicklung des Menschen nach Prof. Dr. Harari und „Mindful Hero, In-Me“ auf der Grundlage der Heldenreise.

Webseite: www.in-me.world

Blog: www.in-me.world/blog



Positive Psychology (PosPsy)

Der Verband Positive Psychology (PosPsy) wurde im November 2019 am Ende unseres Weltkongresses in Brasilien gegründet. Die Idee entstand aus der überwältigenden Resonanz auf die Übungen zur Positiven Psychologie, die auf unseren Weltkongressen in Tunesien und Brasilien präsentiert wurden. Diese Disziplin, die wissenschaftlich fundierte Methoden für mehr Wohlbefinden und Lebenszufriedenheit bietet, wurde sofort als essenzieller Bereich erkannt. Gemeinsam haben wir daraufhin die Curricula entwickelt, um Positive Psychologie in unseren Verbänden zu verankern und den internationalen Austausch in diesem Bereich zu fördern.

Für die Unterstützung bei der Gründung dieses Verbandes danken wir ganz besonders Angela Bachfeld vom Institut: NLP-Zentrum & NEURES Akademie und Prof UŚ DR HAB ALICJA GAŁĄZKA vom Institut: Future Centrum Edukacyjne.

Webseite: <https://pospsy.org>

5. Akademische Anbindung unserer Verbände

Zusammenarbeit mit der Universidad Central de Nicaragua

Seit 2008 haben Nandana Nielsen und Karl Nielsen als Professoren für Psychologie an der Universidad Central de Nicaragua Studiengänge für Master- und Doktorabschlüsse in Psychologie entwickelt. Diese Programme bieten auch Studienspezialisierungen in NLP, Coaching, Hypnose, Aufstellung, Positive Psychologie und Mindfulness. Unsere Master Trainer können so die Erfolge ihrer Ausbildungen wissenschaftlich evaluieren und gleichzeitig einen internationalen Master- oder Dokortitel (PhD) erwerben. International School of Psychology: www.ucn.edu.ni



Zusammenarbeit mit der Universidad Azteca in Mexiko

Seit 2009 haben wir auch eine akademische Partnerschaft mit der Universidad Azteca in Mexiko. Diese Universität bietet die einzigartige Möglichkeit, auf der Grundlage von erworbener Kompetenz im Rahmen von Lifelong Learning Abschlüsse wie den „Bachelor of Professional Studies“ (BPS), „Master of Professional Studies“ (MPS), „Doctor of Professional Studies“ (Dr.) und „Professor of Professional Studies“ (Prof.) zu erwerben. Solche Qualifikationen sind in

vielen Ländern Europas, darunter Österreich, Spanien und Frankreich, verbreitet und geschätzt. In Deutschland hingegen sind diese Abschlüsse bislang weniger bekannt und werden nicht offiziell als gleichwertig anerkannt.

Azteca University: <https://univ-azteca.edu.mx>



Wissenschaftliche Evaluation mit dem SOC-Fragebogen

Die Nutzung des SOC-Fragebogens (Sense of Coherence) ist eine weitere Initiative, um die Wirksamkeit von NLP-Trainings wissenschaftlich zu belegen. Dieser international anerkannte Fragebogen, der in über 30 Sprachen verfügbar ist, misst, wie verständlich, beherrschbar und sinnvoll das Leben wahrgenommen wird. Wir danken ganz besonders Dr. Susanne Lapp, Gudrun Heinrichmeyer und Bernhard Wagner die dieses Projekt schon seit Jahren verfolgen und es in den IN gebracht haben.



Sie setzen den Fragebogen bereits erfolgreich in ihren Trainings ein, mit sofortigen Auswertungen. Ab 2025 wird der Fragebogen auch für NLP-Trainings in weiteren Sprachen und später für alle unsere Verbände verfügbar sein.

Mehr dazu: www.nlp-institutes.net/blog/articles/soc_befragung

6. Ausblick auf unsere Zukunft

Unsere Verbände entwickeln sich ständig weiter, und wir haben spannende Pläne, um unsere Gemeinschaft zu stärken und die Inhalte unserer Master Trainer noch sichtbarer zu machen. Hier findest du die aktuellsten Entscheidungen vom Treffen unserer Präsidenten vom 31. Aug. bis 1. Sept. 2024 in Frankreich.

Einige der Entscheidungen unserer Präsidenten:

- Wir gründen als neue Verbände die Enneagram World Association (EWA), die NLPt World Association (NLPt-WA) und die Artificial Intelligence Training Institutes (AITI). Diese Initiativen erweitern unser Spektrum und fördern die Zusammenarbeit in aufstrebenden Bereichen.
- Unser nächster Weltkongress findet 2026 in Polen statt. Das bietet eine wichtige Gelegenheit, unsere globalen Verbindungen zu stärken.
- Wir bauen unserer Tools for Educators weiter aus. Mit der Entwicklung innovative Bildungsmaterialien fördern wir den internationalen Austausch.
- Unter der Leitung von Yvonne und Darko haben wir ein Social Media Team gegründet. Hier kooperieren Master Trainer miteinander bei Instagram, Facebook und LinkedIn. Das bringt jedem einzelnen mehr Sichtbarkeit in den Sozialen Medien und nutzt auch unseren Verbänden.
- Stephan hat als unser deutscher IN ICI WHO Präsident schon sehr viele Podcasts mit den deutschen Master Trainern gemacht und hat jetzt übernommen alle unsere 300+ Master Trainer zu bitten für unsere Mitglieder unsere Schatzkiste an Artikel, Handouts, Audios und Videos intensiv auszubauen.

Gemeinsam gestalten wir eine Zukunft, in der die Inhalte und Erfolge unserer Verbände weltweit Anerkennung finden und wir unsere Mission fortsetzen, die Welt positiv zu verändern.



Unsere Einladung an Dich:

Wenn Du von unserer Vision und den Projekten inspiriert bist, dann werde bitte Mitglied bei uns.

Lass uns gemeinsam mit NLP diese Welt positiv verändern.

Falls Du schon NLP Master Trainer bist und Dir überlegst bei uns Mitglied zu werden, dann komm doch zu unseren wiederkehrend stattfindenden Erfahrungsaustausch.

Besuche uns auf [Instagram](#), [Facebook](#) und [LinkedIn](#).

Schreibe uns bitte deine Fragen, Wünsche und Ideen an: contact@we-evolve.world

MAGAZIN
EXTRA

Interviews mit Karl und Nandana Nielsen



world-of-nlp.org

Im World of NLP Mitgliederbereich findest Du zwei Interviews mit den Gründern des IN Verbandes.

Impulse für alle die unterrichten

NLP IM BEREICH Kindersport

UND KINDERTANZEN

Petra Bonnmann ist Business-Coach und **Tanzsporttrainerin** und gibt deutschlandweit vor Ort oder digital Workshops in den Bereichen Kommunikation, Teambuilding, Motivation, Selbstmanagement, Charisma und weitere Themen.

Im Artikel gibt sie Impulse wie NLP erfolgreich in die Unterrichtsstunde einfließen kann.

Welche Rolle spielt NLP in Deinen Trainings?

Erst einmal vorab: Als Tanzsporttrainerin für den Kindersport nutze ich viele Methoden und mixe diese individuell. Insofern handelt es sich in meinen Unterrichtsstunden nicht um ein alleiniges Konzept des NLP.

NLP ist jedoch immer dabei, weil ich den Kindern Freude am Tanzen und Motivation vermitteln möchte.

Wie genau gehst Du vor? Welche Aspekte sind für Dich wichtig?

Im Sitzkreis zu Beginn der Stunde führen wir den Einklang in die Stunde durch und ich versuche Rapport zu den Kindern, vor allem auch zu neuen Kindern, herzustellen, um eine gemeinsame Basis des Vertrauens herzustellen und beizubehalten.

Hierzu schaue ich, wie die einzelnen Kinder sitzen und welche Körperhaltung sie aufweisen. Jedes Kind erzählt kurz etwas und ich spiegele die Haltung (Pacing) und gehe auch kurz auf das Thema ein.

Durch das Ritual, dass wir uns zu Beginn der Stunde versammeln, kurz wichtige Themen der Kinder besprechen, habe ich alle Kinder beisammen, besitze ihre volle Aufmerksamkeit und lenke danach den Fokus auf die jeweilige Unterrichtsstunde und deren Ziele, z.B. im Takt bzw. im Rhythmus tanzen oder auf Ausstrahlung achten, den Kopf aufrecht halten oder eine bestimmte Körperspannung zu erzielen.

Um aufgeregte Kinder zu beruhigen, spreche ich langsamer und leiser und setze mich sehr entspannt im Sitzkreis hin.

Um müdere Kinder zu aktivieren setze ich meine Stimme bewusst im Bereich Lautstärke, Betonung

und Sprechtempo ein. Man kann auch durch z.B. Klatschen Aktivitäten und Energie erhöhen. Ebenso kann ich die Musik entsprechend auswählen, zum Beispiel beim Stoptanz, um Begeisterung und Aktivität zu fördern oder um die Kinder ruhiger zu bekommen.

Generell formuliere ich die Aussagen und meine Erwartungen immer positiv, was bedeutet, dass ich klar kommuniziere, was ich aktuell am Tanz bearbeiten möchte und wie eine Veränderung am besten gezielt verändert werden kann.

Ich sage zum Beispiel: „Stellt euch in eine gerade Linie und achtet darauf, dass ihr auf gleicher Höhe mit dem Kind neben euch steht, damit die Linie ordentlich aussieht“ (anstelle von: „Ihr sollt nicht durcheinander wie Kraut und Rüben stehen“).

Wichtig ist mir daher, dass ich den Kindern das Thema mitteile, was ich erzielen möchte, damit sie dieses auf Dauer verankern und sich automatisch zum Beispiel in die Linie auf gleiche Höhe stellen, weil sie es durch klare Benennung meiner Wünsche schon verinnerlicht haben.

Ein wichtiges Merkmal in meinen Choreografien ist, dass die Kinder oft die Arme in die Luft strecken, natürlich in verschiedenen Varianten, damit die Tänze von der Koordination her vielseitig bleiben.

Dieses „Arme in die Luft strecken“ trainiert den Körper in verschiedenen Arten, es weist jedoch noch einen weiteren Aspekt auf. Wenn ein Mensch die Arme in die Luft streckt, bekommt er durch die Körperhaltung unbewusst gute Laune.

Das klingt spanned. Hast Du ein Beispiel dafür?

Das beste Beispiel dafür ist das folgende Experiment: Strecke Deine Arme in die Luft und sage: „Es geht mir schlecht.“ Der Körper empfindet dieses als falsch und das schlechte Gefühl stellt sich in der Regel nicht ein. Der Gedanke an ein schlechtes Gefühl fühlt sich durch die hoch erhobene Körperhaltung falsch an.

Reiße nun die Arme in die Luft und sage: „Es geht mir gut“, dann verbessert sich sehr oft auch die Laune.

Auch ohne den Satz: „Es geht mir gut“ empfindet der Körper Arme, die hoch in die Luft gestreckt werden, als positiv. Daher ist der Einsatz positiver Körperhaltung für mich ein wichtiger Aspekt beim Kindertanz.

Nutzt Du noch weitere NLP Techniken?

Ein weiteres Element des NLP ist der positive Einsatz der Sprache.

Ich lobe sehr viel, auch bei Kleinigkeiten, die sich verbessern. Gerade bei schüchternen Kindern ist ein ehrliches Lob wichtig. Ich achte darauf, dass ich das Lob gleichmäßig verteile und am besten jedes Kind in der Unterrichtsstunde gelobt habe. Es gibt bei jedem Kind etwas, das es in der Unterrichtsstunde gut gemacht hat.

Wenn die Kinder in der Gruppe das Lied gut getanzt haben, lobe ich sie und benenne auch konkret, was mir gut gefallen hat, so dass die Kinder erkennen können, dass es sich um ein ehrliches Lob handelt (zum Beispiel, dass sie den Takt gut gehalten haben, oder dass sie eine gute Körperspannung aufgewiesen haben).

Wenn ich Aspekte im Tanzen verbessern möchte, nenne ich zum einen die Themen, die im Tanz schon gut ausgeschaut haben und komme dann auf Aspekte, die wir noch verbessern können.

Ich nutze bewusst das Wort „wir“, weil ich mich als Trainerin mit den Gruppen als Team empfinde. Auch nutze ich das Wort verbessern, da es angenehmer klingt als einen Tadel auszusprechen, was die Kinder demotivieren würde. Die Sprachauswahl hat eine große Macht, Kinder zu motivieren.

Hast Du zur Veranschaulichung weitere Beispiele dafür?

Ein schlechtes Beispiel wäre: „Das und das war schlecht, das müsst ihr nun besser tanzen.“

Ein gutes Beispiel ist: „Das und das war gut und Folgendes können wir noch verbessern, und zwar indem wir mehr Körperspannung einsetzen.“

An dem zweiten Beispiel kann man erkennen, dass ich erst lobe, und dann einen Punkt anspreche, den ich gezielt verbessern möchte und auch mitteile, wie man das Ziel erreichen kann.



”

Was wir heute tun, entscheidet darüber, wie die Welt morgen aussieht.

Marie von Ebner-Eschenbach

“

Erkennst Du irgendeine Veränderung bei den Kindern durch das Lob?

Die Aktivität und die Motivation der Kinder können durch das Lob verbessert werden.

Wenn einzelne Kinder eine Aktion sehr gut ausgeführt haben, lobe ich diese und bitte sie, die Tanz-Aktion (zum Beispiel die Arme wurden gut gestreckt oder die Körperspannung war klasse) vorzuzeigen. Dann erkläre ich der Gruppe, was konkret mir daran gut gefallen hat und wie man die Aktion verbessern kann, worauf man achten sollte. Dann lasse ich die gesamte Gruppe noch einmal tanzen und man kann bemerken, dass sich viele Kinder bemühen, die Aktion verbessert zu tanzen. Auch hier erfolgt dann ein Lob von mir.

Nutzt Du auch NLP in der Vorbereitung der Kinder für Auftritte?

Für Auftritte muss man sich frühzeitig um die Glaubenssätze kümmern, damit die Kinder souverän und mit einem guten Gefühl in eine Tanz-Prüfung oder zu einem Auftritt gehen.

Das erziele ich, indem ich vorher Ziele feststecke, diese den Kindern über die Wochen oft vor Augen führe und auch erwähne, was wir von den Zielen schon erreicht haben und dass der Tanz schon gut

aussieht und was man tun kann, damit es noch besser wird.

In den letzten Wochen vor dem Auftritt erwähne ich immer wieder, was wir uns schon alles erarbeitet haben, was wir erzielt haben und wie gut der Tanz aussieht, damit die Kinder mit einem guten Gefühl auf die Bühne gehen können.

Auch das Mentoring kann ein wichtiger Aspekt sein. Viele Kinder haben Tanz-Idole und man kann anhand dieser Tanz-Idole aufzeigen, dass diese locker auf die Bühne gehen, den Kopf gerade halten und eine offene Körperhaltung aufweisen. Das können die Kinder sich innerlich gut vorstellen und als Vorbild für ihr eigenes Tanzen auf der Bühne nutzen.

Ebenso erwähne ich, dass sich jeder Tänzer schon mal in seinem Leben vertanzt hat und dass es okay ist. Man sollte in so einem Fall schauen, dass man schnellstmöglich wieder in die Choreografie kommt und weitertanzt, so wie es ihr Tanz-Idol vermutlich auch machen würde.

Gibt es noch weitere NLP-Formate die Du einsetzt?

Auch das Element Future Pacing ist sehr wertvoll: Ich erwähne wenige Wochen vor dem Auftritt mehrfach, wie stolz die Kinder auf

sich sein können, dass sie schon so gut trainiert haben, dass sie vor so vielen Menschen vortanzen können. Und ich zeige auf, wie es ist, wenn sie wunderbar und selbstbewusst in ihrem Team auf der Bühne getanzt haben, sich am Ende vor dem Publikum verbeugen und wie schön es ist, dass sie dann viel Applaus bekommen.

Das motiviert auch dazu, bestimmte Bewegungen immer zu wiederholen, bis sie richtig gut angewendet werden können und automatisiert sind, weil sie den Erfolg vor dem inneren Auge sehen können.

Denkst Du andere Lehrende können diese Aspekte ebenfalls in ihre Trainings einbauen?

Meine Beispiele können sicherlich auf andere Sportarten angewendet oder in abgeänderter Form verwendet werden. Hierbei sind der Kreativität keine Grenzen gesetzt. Das Wichtigste ist für mich die Motivation und dass Kinder Freude am Lernen haben. Ich versuche das Lernen möglichst spielerisch beizubringen und nutze als Technik hierfür auch viele Methoden des NLPs. Ich hoffe, dass ich dazu in diesem Interview einige schöne Impulse geben konnte.



Kontakt und weitere Informationen:

Petra Bonnmann
Tel. 0179 – 1133114
NLP@alleserreichen.training
www.alleserreichen.training

Suchst du Gleichgesinnte?

Komm in unsere Gruppen

Bei uns findest Du:

- * Austausch unter NLPlern
- * Online-Netzwerktreffen
- * Übungsgruppentreffen
- * Vorträge und Workshops
- * Raum der Begegnung
- * Forum zum Austausch



KOMM IN
UNSERE
GRUPPEN

Nada Kaisers NLPt-Erfolgsgeschichte in Kroatien

DURCHBRUCH & WIDERSTAND

NLPt auf dem steinigem Pfad zur Akzeptanz



Die Geschichte der **Neurolinguistischen Psychotherapie (NLPt)**, erzählt von Nada Kaiser, beschreibt Widerstände, Durchbrüche und Pioniergeist. Mit innovativen Ansätzen, die Sprache, Geist und Körper verbinden, gelang es ihr, NLPt trotz Skepsis zu etablieren. Der Artikel beleuchtet Meilensteine wie die Anerkennung in Europa und **Nada Kaisers** Pionierarbeit in Kroatien – eine inspirierende Erfolgsgeschichte.

Die Geschichte der Neuro-linguistischen Psychotherapie (NLPt) liest sich wie ein Abenteuerroman über Außenseiter und Visionäre. Wohl kaum eine Methode, die sich anschickte die Welt der Psychotherapie zu erobern, wurde gleich zu Beginn mit so viel Skepsis empfangen. Doch immer wieder klopfte NLPt an die Türen etablierter Gesellschaften und versuchte der Welt ihren Nutzen aufzuzeigen. Mit ihrem Ansatz, Sprache, Geist und Körper zu verbinden, ist sie ebenso faszinierend wie umstritten.

Seit den 1980er Jahren begann NLP auch als Therapie-Methode sich mehr und mehr Gehör zu verschaffen. Damals war NLPt

wie ein unerwarteter Funke in einem Raum voller festgefahrener Strukturen. Kritiker bemängelten die fehlenden wissenschaftlichen Beweise. Befürworter aber hielten dagegen, befeuert von modernen Neurowissenschaften, die bereits begannen, NLPt-Techniken zu stützen. Ein Duell der Meinungen, das bis heute andauert. Während die Fachwelt diskutierte, machten Pioniere wie Nada Kaiser sich auf den Weg der Umsetzung.

1986 – der erste große Schritt: Das Curriculum für NLPt wurde entwickelt. Der Stein kam ins Rollen. Einige Jahre später, 1995, schlossen sich engagierte Therapeuten in Wien zusammen, um die European Association for Neuro-Linguistic Psychotherapy (EANLPt) zu gründen. Sie wollten NLPt in Europa etablieren, koste es, was es wolle. Was folgte, war ein Mo-

ment, der alles veränderte: 1997 erkannte die Europäische Gesellschaft für Psychotherapie NLPt offiziell als gleichwertige Methode an. Es war ein Durchbruch, der zeigte, dass es sich lohnt, an einer Vision festzuhalten – auch wenn der Weg dorthin alles andere als leicht ist.

Und dann kam 2007: Österreich, ein Land, das oft für seine Pionierrolle in der Psychotherapie gelobt wird, erteilte NLPt die staatliche Zulassung. Endlich, nach Jahren harter Arbeit, insbesondere von Peter Schütz, wurde die Methode auf eine Stufe mit anderen etablierten Therapien gestellt.

Die Geschichte von NLPt erzählt nicht nur die Entwicklung einer Therapieform, sondern auch den Wert von Durchhaltevermögen und Innovation. Die Methode

hat seit ihren Anfängen unzählige Menschen inspiriert und ihre Lebensqualität verbessert – trotz aller Kritik. Diese Erfolge zeigen, dass Fortschritt möglich ist, wenn Mut und Beharrlichkeit aufeinandertreffen.

Dieser Pioniergeist führte auch eine Frau dazu, neue Wege zu gehen: Nada Kaiser war eine derjenigen, die sich von Zweifeln und Widerständen nicht aufhalten ließ. Sie nahm sich all das zu Herzen und erkannte, dass Kroatien von den Möglichkeiten von NLPt profitieren könnte. Dort brachte sie ihre Leidenschaft und ihr Wissen ein, in einer Region, die nach Heilung und neuen Perspektiven suchte. Ein mutiges Unterfangen, das zu einem Teil einer viel größeren Geschichte wurde.

Lass Dich von dieser Reise inspirieren und tauche im folgenden Abschnitt tiefer in ihre Geschichte ein. Sie ist ein leuchtendes Beispiel dafür, wie eine Idee – so klein sie auch erscheinen mag – in den richtigen Händen ganze Welten verändern kann.

Vom Traum zur Realität Wie Nada Kaiser NLPt in Kroatien etablierte

Nada Kaiser wuchs in Kroatien auf, entschied sich jedoch, ihre Karriere als Psychotherapeutin in Deutschland aufzubauen. In über 40 Jahren sammelte sie tiefgreifende Erfahrungen in Therapie und Coaching, bevor sie 2008 den Mut fasste, nach Kroatien zurückzukehren und dort Pionierarbeit zu leisten. Ihr Ziel war es, Bildungsprogramme für NLP und NLPt anzubieten, um Menschen in ihrer Heimatregion neue therapeutische Möglichkeiten zu eröffnen.

In Deutschland hatte sie sich als Expertin für NLP und NLPt etabliert und zahlreiche Ausbildungen auf allen Stufen geleitet. Dieses Wissen brachte sie nun nach Kroatien, wo sie die HANLP/HANLPt, die Kroatische Vereinigung für NLP und NLPt, gründete. Mit ihrer Organisation legte sie den Grundstein für eine fundierte und international anerkannte

NLPt-Ausbildung in Kroatien. Die Herausforderung: Ein Land ohne Psychotherapiegesetz, ohne umfassende Strukturen und mit einer Gesellschaft, die oft skeptisch gegenüber Psychotherapie war.

Nada Kaiser sieht in NLPt eine Methode, die weit über klassische Psychotherapie hinausgeht. NLPt kombiniert Erkenntnisse aus Neurowissenschaften, Linguistik und Psychologie, um tiefgreifende Veränderungen bei Klienten zu bewirken. Der Ansatz basiert auf der Idee, dass viele psychische und emotionale Herausforderungen auf wiederkehren-

NLPt ist eine Methode, die weit über klassische Psychotherapie hinausgeht.

de Denkmuster und unbewusste sprachliche Selbstbeschreibungen zurückzuführen sind.

Nada ist überzeugt, dass NLPt insbesondere für Klienten geeignet ist, die mit traditionellen Therapieansätzen keine zufriedenstellenden Fortschritte erzielt haben. Die Methode betrachtet Körper, Geist und Sprache als untrennbar miteinander verbunden und bietet so eine umfassende Grundlage für tiefgreifende persönliche Transformationen.

Die Arbeit in Kroatien begann in einem schwierigen Umfeld. Psychotherapie war in der Region nicht gesetzlich geregelt, und es herrschte oft Unsicherheit darüber, was professionelle therapeutische Arbeit leisten kann. Viele sahen Psychotherapie als ein Tabuthema oder hatten keinen Zugang dazu. Nada musste Überzeugungsarbeit

„WENN ICH AN DIE ANFÄNGE MEINER REISE ZURÜCKDENKE, ERFÜLLT ES MICH IMMER NOCH MIT STAUNEN, WIE ALLES BEGANN.“

- NADA KAISER

leisten – sowohl in der Gesellschaft als auch bei den Behörden.

Nada arbeitete eng mit europäischen Organisationen zusammen, um NLPt in Kroatien auf ein internationales Niveau zu bringen. Bereits 2016 begann sie, Teilnehmer als akkreditierte NLPt-Lehrtherapeutin in Neurolinguistischer Psychotherapie auszubilden. Die Zusammenarbeit mit Kollegen aus Deutschland und anderen Ländern spielte dabei eine zentrale Rolle.

Ihr Engagement zahlte sich aus: Im Jahr 2019 verabschiedete Kroatien ein Psychotherapiegesetz, das die

NLPt hat das Potential wirklich etwas zu verändern.

Profession erstmals offiziell anerkannte. Dies war ein Meilenstein, der nicht nur Nada Kaisers Arbeit, sondern auch die Arbeit vieler weiterer Pioniere in der Region würdigte. Mit dem Gesetz wurde ein Rahmen geschaffen, der innovative Ansätze wie NLPt offiziell integrieren kann – ein großer Erfolg in einem Land, in dem psychotherapeutische Angebote bis dahin rar waren. In vielen Ländern, wie zum Beispiel in Deutschland, ist NLPt noch nicht offiziell als staatlich anerkannte Psychotherapiemethode etabliert, auch wenn es in Bereichen wie Coaching oder persönlicher Entwicklung sehr beliebt ist. Aber Kroatien hat mit diesem neuen Gesetz einen wichtigen

Vorstoß gemacht und Psychotherapie als eigenständige Disziplin gesetzlich verankert. Das ist ein großer Erfolg, denn es öffnet die Tür für neue, spannende Ansätze, die den Menschen helfen können, ihre Probleme besser zu verstehen und zu bewältigen.

In Ländern wie Kroatien, wo es bislang nicht viele psychotherapeutische Angebote gibt oder die Therapie sogar noch stigmatisiert wird, hat NLPt das Potenzial, wirklich etwas zu verändern – und es lohnt sich, weiter für diese Anerkennung zu kämpfen.



www.ha-nlp.com
www.nlp-akademija.com

Was ist der Unterschied zwischen NLP und NLPt?

Neurolinguistische Psychotherapie (NLPt) ist ein **integrativer psychotherapeutischer Ansatz**, der auf den Prinzipien des Neurolinguistischen Programmierens (NLP) basiert.

Es ist wichtig, NLP von NLPt zu unterscheiden. Während das ursprüngliche NLP als Methode zur Verbesserung der Kommunikation und des persönlichen Erfolgs bekannt ist, konzentriert sich NLPt auf die therapeutische Anwendung und Behandlung psychischer Schwierigkeiten. NLPt zielt darauf ab, durch gezielte Veränderung von Denkmustern, Verhalten und emotionalen Reaktionen tiefgehende Heilung zu fördern. Dabei liegt der Schwerpunkt auf einem ganzheitlichen Ansatz, der Körper, Geist und Sprache als untrennbar miteinander verbunden betrachtet.

NLPt geht von der Annahme aus, dass viele psychische Probleme aus wiederkehrenden, oft unbewussten Denkmustern und sprachlichen Selbstbeschreibungen resultieren, die zu Verhaltensweisen führen können, die der Person schaden. NLPt-Therapeuten arbeiten daran, diese Muster zu erkennen und zu durchbrechen, indem sie die Art und Weise ändern, wie Menschen ihre Erfahrungen interpretieren und verarbeiten.

Ziel und Kontext:

NLP ist in erster Linie eine Kommunikationsmethode und ein Werkzeug für die persönliche Entwicklung, das zur Verbesserung der Kommunikationsfähigkeiten, zur Zielerreichung und zur persönlichen Effizienz eingesetzt wird. Es umfasst Techniken zur Modellierung erfolgreicher Verhaltens- und Denkmuster mit Anwendungsmöglichkeiten in vielen Bereichen.

NLPt (Neurolinguistische Psychotherapie) hingegen ist eine Form der Psychotherapie, die zu therapeutischen Zwecken eingesetzt wird und sich auf tiefere, langfristige Veränderungen auf der Ebene von Gedanken, Gefühlen und Verhalten konzentriert.

Ansatz und Methoden:

NLP verwendet schnelle, praktische Techniken, um spezifische Denkmuster oder Verhaltensweisen zu ändern. NLPt nutzt einen komplexeren Ansatz, der mit unbewussten Mustern, Glaubenssystemen und emotionalen Matrizen des Klienten arbeitet und oft Techniken aus anderen psychotherapeutischen Schulen integriert.

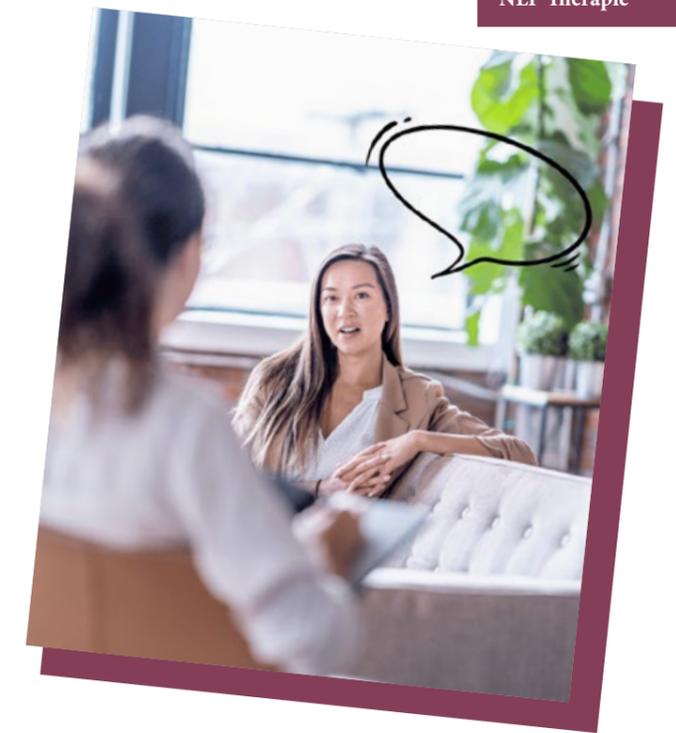
Die methodischen Ansätze und Anwendungen von NLPt basieren auf Techniken zur Veränderung negativer Gedanken und Verhaltensmuster, darunter:

- Arbeit mit Überzeugungen – Ersetzung negativer Überzeugungen durch positive.
- Arbeit mit der Zeitlinie – Verarbeitung vergangener Traumata und Ereignisse.
- Ankertechniken – Aktivierung positiver Zustände.
- Reframing – Neue Interpretation problematischer Situationen.
- Systemischer Ansatz – Betrachtung des Klienten im sozialen Kontext.

Die Rolle des NLPt in der modernen Psychotherapie wird zunehmend anerkannt, insbesondere in Europa. Der ganzheitliche Ansatz des NLPt ist lösungs- und ressourcenorientiert und sieht psychische Störungen als Muster, die veränderbar sind.

Dauer und Anforderungen:

Die Ausbildung dauert mindestens vier Jahre und umfasst die Arbeit mit Klienten, Selbstreflexion sowie Prüfungen und andere Bewertungen.



NLPt-Curriculum:

Die Ausbildung zum NLPt-Therapeuten umfasst theoretisches Wissen, praktische Erfahrung und persönliche Reflexion. Schlüsselthemen des Curriculums sind:

- Grundlagen des NLP,
- Psychopathologie und Diagnostik,
- Therapeutische Techniken und Interventionen,
- Supervision und Praxis,
- Ethik und professionelle Standards.

Theoretische Einflüsse:

NLP und NLPt wurden von verschiedenen theoretischen Konzepten beeinflusst:

- Die **Kybernetik und die Theorie des Geistes von Gregory Bateson**, die untersucht, wie Informationssysteme durch Feedback wirken, prägten die NLP-Lernstruktur, einschließlich des Konzepts der logischen Lernstufen.
- **Robert Dilts' Modell der logischen Ebenen** unterstützt Klienten im NLPt, verschiedene Aspekte ihrer Identität zu integrieren und so innere Konflikte zu reduzieren.
- Die **sozial-kognitive Lerntheorie von Albert Bandura**, die Modellierung als Methode zur Verhaltensübernahme nutzt, inspirierte das "Modellieren von Exzellenz," d.h. erfolgreiche Strategien anerkannter Experten im therapeutischen Kontext zu adaptieren.

Weitere Einflüsse umfassen:

- **Transformationsgrammatik von Noam Chomsky**, die als Grundlage für sprachliche Modelle in NLP dient. Das Meta- und das Milton-Sprachmodell wurden entwickelt, um Klienten neue Perspektiven zu eröffnen.
- **Alfred Korzybski und Ernst von Glasersfeld** formten die Sprachstruktur des NLP, indem sie betonten, dass Sprache unsere Wirklichkeitswahrnehmung beeinflusst.
- **TOTE-Modell von Pribram, Galanter und Miller** bestätigt den zielgerichteten Prozess des NLPt, das strukturierte Schritte nutzt, um den Klienten beim Erreichen seiner Ziele zu unterstützen.
- **Sinnesmodalitäten (visuell, auditiv, kinästhetisch)**, beeinflusst durch William James, führten zur Entwicklung von Submodalitätstechniken im NLP, die emotionales Erleben transformieren.

Die Anwendung von NLPt beeinflusst die Neuroplastizität des Gehirns, seine Fähigkeit, neue neuronale Verbindungen zu schaffen. Durch Techniken wie Reframing und die Veränderung von Submodalitäten u.a. transformieren Klienten einschränkende Überzeugungen und Werte. Damit bietet NLPt die Möglichkeit, mentale Prozesse und emotionale Reaktionen nachhaltig zu verändern und Resilienz aufzubauen.

FAZIT

Eine Geschichte von Mut und Durchhaltevermögen

Nada Kaisers Arbeit zeigt, wie eine Vision die Welt verändern kann. Ihre Geschichte ist ein Beispiel für den Mut, bestehende Strukturen herauszufordern und Neues zu schaffen. NLPt hat in Kroatien eine Heimat gefunden, und Nada Kaisers Pionierarbeit inspiriert weiterhin Menschen, die nach innovativen Ansätzen suchen.

Die Geschichte von NLPt ist noch lange nicht zu Ende geschrieben. Sie lädt uns ein, Teil dieser Bewegung zu werden – sei es durch Neugier, Engagement oder die Bereitschaft, neue Wege zu gehen. Nada Kaisers Weg zeigt uns, dass selbst die größten Hindernisse überwunden werden können, wenn Leidenschaft und Beharrlichkeit aufeinandertreffen.

Vielleicht bist Du der nächste Pionier, der NLPt in Deiner Region etabliert? Denn das, was heute noch als unkonventionell gilt, könnte morgen die Welt verändern.



www.world-of-nlp.org

Mehr von Nada Kaiser

Im Interview mit Stephan Landsiedel erzählt Nada Kaiser von ihrem Weg.

Dieses findest Du im **Mitgliederbereich der World of NLP.**



EIN BESONDERES
GLÜCK ENTSTEHT,
WENN DAS, WAS
MIR DURCH DEN
RUF DES LEBENS
ABVERLANGT WIRD,
ÜBEREINSTIMMT
MIT DEM, WAS MIR
FREUDE MACHT.

FRIEDEMANN SCHULZ VON THUN



MIT NLP NACHHALTIG GEWICHT ABNEHMEN

In diesem Fallbeispiel von Julia zeigen wir Dir, wie Du mithilfe von NLP erfolgreich und nachhaltig Gewicht reduzieren kannst - den dabei geht es nicht nur um das Ziel, sondern um viel mehr ...

Julia wünscht sich schon lange, ein paar Kilos abzunehmen. Dabei geht es ihr nicht nur um die Zahl auf der Waage, sondern um mehr Energie, Fitness, Attraktivität und das Gefühl, sich in ihrer Kleidung wieder richtig wohlfühlen zu können. Sie sehnt sich danach, die Treppen im Büro wieder locker zu nehmen und ohne Atemnot oben anzukommen. Doch jedes Mal scheitern Diäten und Fitnessprogramme an einem bestimmten Punkt. Immer wieder meldet sich ihr „innerer Schweinehund“ und sabotiert ihre Ziele. So beginnt Julia, sich mit NLP auseinanderzusetzen, um ihr mentales und emotionales Erleben nachhaltig zu verändern.

Im Folgenden begleiten wir Julia auf ihrer Reise und lernen NLP-Techniken kennen, die jeder von uns selbst anwenden kann, um langfristige Erfolge beim Abnehmen zu erzielen.

Die wahre Motivation finden

Der erste Schritt auf Julias Weg ist die Frage: Warum möchte ich eigentlich abnehmen? Sie erkennt, dass viele Abnehm-Versuche daran scheitern, dass das Ziel unklar bleibt oder tiefere Gründe nicht bewusst gemacht werden. Daher nimmt sich Julia bewusst Zeit, über ihre Gründe nachzudenken. Sie stellt fest, dass sie nicht abnehmen will, um einem Ideal zu entsprechen, sondern weil sie sich gesünder, fitter

und selbstbewusster fühlen und ihre alte Kleidung wieder tragen möchte. Die Vorstellung, morgens voller Energie aus dem Bett zu steigen und leicht die Treppen zu nehmen, macht sie stark und hilft ihr, das Abnehmen als Reise der Selbstfürsorge zu sehen.

Tipp: Finde heraus, warum Du abnehmen möchtest. Überlege, was Dich wirklich antreibt. Ein klarer Grund gibt deinem Ziel Bedeutung und hilft Dir, besonders in schwierigen Momenten nicht den Fokus zu verlieren.

Ein klares Ziel ist der Schlüssel

Mit ihrer neuen Klarheit über das „Warum“ setzt sich Julia ein SMARTes Ziel. Sie weiß, dass es nicht reicht, einfach nur zu sagen: „Ich will abnehmen.“ Stattdessen formuliert sie konkret: „Ich möchte in den nächsten drei Monaten fünf Kilogramm abnehmen, um mich fitter und wohler in meiner Haut zu fühlen.“ Sie stellt sich vor, wie sie locker die Bahn erreicht, ihre Lieblingsjeans wieder perfekt sitzt und sie die Treppen im Büro entspannt und ohne Atemnot hochsteigt. So bekommt ihr Ziel eine klare Richtung und lässt sich besser verfolgen. Sie orientiert sich an den SMART-Kriterien.



Tipp: Ein klares Ziel ist essenziell.

Formuliere es präzise und positiv. Setze Dir erreichbare Vorgaben, die in einem realistischen Zeitrahmen liegen – so wie Julia es getan hat. Zum Beispiel: „Ich möchte jeden Monat ein bis zwei Kilogramm abnehmen.“ Ein klar formuliertes Ziel gibt Deinem Vorhaben Struktur und macht Deinen Fortschritt messbar. Setze Dir erreichbare Zwischenziele. Das Gefühl, Fortschritte zu machen, stärkt Dein Durchhaltevermögen. Beginne mit kleinen Veränderungen und steigere Dich allmählich. So bleibt die Motivation erhalten und Du kommst Schritt für Schritt Deinem Ziel näher.

Mit den SMART-Kriterien ein klares Ziel definieren

Spezifisch: Julia legt fest, was sie genau will: fünf Kilogramm in drei Monaten abnehmen. Außerdem weiß sie, wofür sie das tut: um fitter und wohler in ihrer Haut zu sein.

Diese klare Definition hilft ihr, den Fokus zu behalten. Für sie steht jetzt fest: „Ich möchte morgens ohne Anstrengung meine Sneakers zubinden und meine Kondition steigern.“ Ohne eine konkrete Vorstellung wäre es leicht, das Ziel aus den Augen zu verlieren.

Messbar: Indem sie ein Ziel von fünf Kilogramm formuliert, hat Julia etwas Greifbares.

Jetzt kann sie wöchentlich nachsehen, ob sie ihrem Ziel näherkommt, z. B. durch eine kleine Checkliste, die sie jeden Sonntag ausfüllt. Sie trägt dort ein, wie viel sie wiegt, ob sie in der Woche genug Bewegung hatte und ob sie sich an ihr Ernährungstagebuch gehalten hat. Diese regelmäßige Kontrolle motiviert sie und lässt sie auch kleine Erfolge feiern.

Attraktiv: Julia achtet darauf, dass ihr Ziel attraktiv für sie ist. Wäre es kein Ansporn, würde sie das größere Ziel hinter dem Ziel nicht sehen. Die fünf Kilogramm sind für sie nur der Anfang. Sie sind ein wichtiger Schritt auf dem Weg zu ihrer Traumfigur. Von dieser verspricht sie sich ein neues Lebensgefühl und auch wieder mehr von anderen beachtet zu werden und Komplimente zu bekommen. Diese Vorstellung motiviert sie unheimlich.

Realistisch: Julia weiß, dass kleine Schritte der Schlüssel sind. Sie plant, statt radikaler Diäten lieber einige Gewohnheiten langsam zu verändern, etwa jeden Tag eine kleine Bewegungseinheit zu machen und einen Tag in der Woche für einen Spaziergang mit Freunden oder Familie freizuhalten.

Ein realistisches Ziel bedeutet für Julia auch, dass sie nicht auf alles verzichten muss, was sie mag, sondern stattdessen ein Gleichgewicht findet. Das kann sie lange durchhalten.



Terminiert: Drei Monate erscheinen Julia als eine gute Frist. So kann sie in ihrem eigenen Tempo auf das Ziel hinarbeiten, ohne sich zu sehr unter Druck zu setzen. Sie teilt die drei Monate in wöchentliche und monatliche Zwischenziele auf.

Ein Beispiel: „Im ersten Monat reduziere ich Zucker, im zweiten Monat achte ich auf regelmäßige Bewegung, und im dritten Monat kontrolliere ich regelmäßig meine Fortschritte.“ Dieser Zeitplan gibt ihr Struktur und macht das Ziel leichter erreichbar.

Ökologie-Check: Julia fragt sich selbst, was die positiven und negativen Konsequenzen sein werden, wenn sie beharrlich ihr Ziel verfolgt. Sie weiß, dass sie hier und da die eine oder andere Gewohnheit verändern muss. Um sich selbst nicht zu überfordern und zu frustrieren, achtet sie darauf, sich kleine Schritte und Etappenziele zu setzen und nicht gleich alle Veränderungen auf einmal zu machen.

Visualisierung – das Ziel tief in sich verankern

Jeden Morgen setzt sich Julia ein paar Minuten hin, schließt die Augen und stellt sich lebhaft vor, wie es sich anfühlt, ihr Ziel erreicht zu haben. Dabei nutzt sie die VAKOG-Technik und verstärkt diese mit den Submodalitäten.

Sie stellt sich mit allen Sinnen vor, wie sie selbst voller Energie leicht die Treppen hinaufgeht, wie sie den angenehmen Stoff der Kleidung und die Leichtigkeit in ihren Bewegungen spürt. Sie bindet alle Sinne (Bilder, Geräusche, Gefühle, Düfte und Geschmack) mit ein und macht so die Vorstellung sehr lebendig und intensiv. Eine Weile fehlt sie an dieser Vorstellung. Sie macht die Bilder größer und holt sie näher heran. Sie stellt sich Musik im Hintergrund vor und Stimmen, die ihr gratulieren. Dabei hat sie immer mehr Spaß und spürt Motivation in sich aufsteigen.

NLP-Technik: Werde zum Regisseur in Deinem Heim-Kino. Entwickle starke und emotionale Szenen, indem Du in jedem deiner Sinneskanäle (VAKOG) die Submodalitäten (Bildgröße, Farbe, Lautstärke usw.) ganz gezielt einsetzt, bis du die Wirkung deutlich spüren kannst.

Ernährungstagebuch – Unbewusste Muster erkennen

Als nächsten Schritt entscheidet sich Julia, ein Ernährungstagebuch zu führen, um ihre Essgewohnheiten und emotionalen Auslöser festzuhalten. Sie bemerkt dabei, dass sie oft in stressigen Situationen oder aus Langeweile zu süßen Snacks greift. Sie schreibt: „Ich habe heute einen Schokoriegel gegessen, weil ich mich gestresst fühlte.“ Diese Einsicht ist für Julia ein Augenöffner. Sie hat nun erkannt, dass sie oft nicht aus Hunger isst, sondern um Stress zu bewältigen. Dieser erste Schritt des Bewusstwerdens ist für sie entscheidend, um ihre Essgewohnheiten besser zu verstehen.

Unbewusste Muster mit dem 6-Step-Reframing auflösen

Das 6-Step-Reframing unterstützt Julia dabei, die Ursachen für ungewolltes Essen zu finden und neue Verhaltensweisen zu entwickeln, die ihr dabei helfen, ihr Abnehm-Ziel zu erreichen:

Tipp:

Führe ein Ernährungstagebuch, in dem Du nicht nur festhältst, was Du isst, sondern auch, warum Du isst. Notiere emotionale Auslöser wie Stress oder Langeweile. Nutze das 6-Step-Reframing, um die positive Absicht Deiner unbewussten Muster zu erkennen und gezielt anzugehen.

Das 6-Step-Reframing

- 1** Schritt | Sie identifiziert die Verhaltensweise, die sie ändern möchte (z. B. Essen bei Stress).
- 2** Schritt | Zugang zu dem „inneren Teil“ finden, der für dieses Verhalten verantwortlich ist, und seinen positiven Zweck verstehen.
- 3** Schritt | Kreative Alternativen finden, die den gleichen positiven Zweck erfüllen, aber gesünder sind (z. B. einen kurzen Spaziergang statt Essen, ein Telefonat mit der besten Freundin).
- 4** Schritt | Entscheidung für eine der neuen Verhaltensweisen und die innere Bereitschaft, diese zu erproben.
- 5** Schritt | Überprüfen, ob es innere Einwände gegen das neue Verhalten gibt.
- 6** Schritt | Neues Verhalten in einer zukünftigen Situation ausprobieren, zum Test, wie gut es Julia unterstützt. Verankerung der neuen Verhaltensweisen und Integration in den Alltag.

Sich mit der Swish-Technik von alten Automatismen lösen

Indem Julia sich selbst sehr achtsam beobachtet, fallen ihr einige Automatismen auf. Abends möchte sie sich beispielsweise vor dem Einschlafen noch einen Film ansehen. Ganz unbewusst schnappt sie sich eine Tafel Schokolade und macht es sich bequem. Erst in diesem Moment fällt ihr auf, dass die Schokolade für ihr Ziel wohl nicht so förderlich ist.

Sie beschließt die **Swish-Technik** anzuwenden, um dieses unbewusste Zwangsmuster zu unterbinden.

1.

Sie macht sich ein Bild von der Szene, die dem zwanghaften Verhalten unmittelbar vorausgeht. In diesem Fall ist es der Anblick der Tafel Schokolade. Sie sieht die Schokolade wie aus ihren eigenen Augen heraus. Es handelt sich also um ein assoziiertes Bild.

2.

Nun stellt sie sich ein Bild vor, bei dem sie sich selbst von außen als eine Person sieht, zu der dieses Verhalten gar nicht passt. Sie sieht sich schlank, attraktiv und konsequent. Diese Person hat definitiv kein Verlangen nach einer Tafel Schokolade. Es tut gut, sich selbst auf diese Weise dissoziiert zu sehen.

3.

Nachdem diese Vorbereitung abgeschlossen ist, beginnt sie mit der eigentlichen Intervention. Julia visualisiert das Ausgangsbild groß und klar vor sich. Klein unten in der Ecke platziert sie bereits das positive Ziel-Bild. Nun wird das Ziel-Bild größer und heller, während gleichzeitig, das Ausgangsbild kleiner und dunkler wird, bis sie schließlich nur noch das Zielbild sieht. An dieser Stelle macht sie einen Separator, d.h. sie unterbricht kurz, öffnet die Augen und schüttelt sich kurz durch. Dann wiederholt sie diesen Vorgang einige Male und wird dabei immer schneller.

4.

Schließlich gelingt es ihr nicht mehr das Ausgangsbild „festzuhalten“, denn sofort erscheint das Zielbild. Sie hat die beiden Bilder miteinander verknüpft. Nachdem dieser Test gelungen ist, wiederholt sie den Swish noch mit einigen anderen Situationen, in denen sie immer mal ganz unbewusst nach etwas zum Essen greift.



Genussvoll essen: Achtsamkeit und Genuss ohne Ablenkung

Julia hat früher oft nebenbei gegessen – sei es beim Fernsehen, während sie durch ihr Handy scrollte oder beim kurzen Austausch über Alltagsprobleme. Das führte dazu, dass sie meist unbemerkt mehr aß, als ihr gut tat, und am Ende oft ein unangenehmes Völlegefühl verspürte. Jetzt lernt sie, ihre Mahlzeiten bewusst zu genießen, indem sie sich vollkommen auf das Essen konzentriert und Ablenkungen vermeidet.

Sie schafft sich dafür eine ruhige Umgebung am Esstisch und legt alles beiseite, was sie ablenken könnte. Den Fernseher lässt sie aus, das Handy bleibt stumm, und anspruchsvolle Gespräche verschiebt sie bewusst auf später. Bevor sie isst, nimmt sie sich einen Moment Zeit, um ihr Essen mit allen Sinnen wahrzunehmen:

Sie betrachtet die Farben und die Anordnung auf ihrem Teller, atmet den Duft ein und schätzt den ersten Bissen auf der Zunge. Jeder Bissen wird zu einem kleinen Genussmoment, und sie achtet bewusst darauf, langsam zu kauen und jede Geschmackskomponente zu erleben.

Während sie isst, hört Julia regelmäßig in ihren Körper hinein und fragt sich: Bin ich noch hungrig? Fühlt sich mein Magen angenehm gefüllt an? Wenn sie merkt, dass sie zufrieden ist, legt sie das Besteck zur Seite und beendet die Mahlzeit. Dieses neue Ritual gibt ihr ein Gefühl der Kontrolle und Zufriedenheit, da sie nicht nur genug gegessen, sondern auch die Freude an ihrer Mahlzeit voll auskosten konnte.

Tipp: Schaffe eine ruhige, angenehme Umgebung für Deine Mahlzeiten. Sitze entspannt am Tisch, schalte den Fernseher und andere Ablenkungen aus und konzentriere Dich ganz auf das Essen. Verwende deine Sinne, kaue langsam und höre in Deinen Körper hinein, um zu spüren, wann du satt bist. So förderst Du das achtsame Genießen und vermeidest Überessen.

Positive Anker setzen: Gelassenheit und Kontrolle verankern

Julia lernt durch NLP auch, wie sie sich Anker setzen kann, um positive Gefühle wie Gelassenheit und Kontrolle in herausfordernden Momenten abrufen zu können. Sie entscheidet sich, eine leichte Berührung an ihrer Schulter als Anker für Ruhe zu setzen. Jedes Mal, wenn sie sich gestresst fühlt oder Heißhunger aufkommt, legt sie ihre Hand auf die Schulter und ruft sich das positive Gefühl von Gelassenheit ins Gedächtnis. Dieser Anker gibt ihr ein kleines, aber starkes Werkzeug, das ihr hilft, die Kontrolle zu behalten.

Einmal berichtet Julia stolz: „Heute hatte ich einen stressigen Tag und wollte eigentlich noch einen Riegel essen, aber ich habe meinen Anker genutzt und gespürt, dass ich die Kontrolle habe.“

NLP-Technik: Entwickle einen Anker, den Du in stressigen Situationen aktivieren kannst. Eine sanfte Berührung oder ein tiefer Atemzug kann Dir helfen, ein Gefühl der Gelassenheit hervorzurufen, wenn Du es brauchst. Übe dies regelmäßig, damit Dein Anker in schwierigen Momenten zur Gewohnheit wird.

Tipp: Positive Anker helfen, ruhig und fokussiert zu bleiben. Übe dies regelmäßig, damit der Anker in schwierigen Momenten zur Gewohnheit wird.

Julias Fazit

Abnehmen mit NLP

Durch die NLP-Techniken hat Julia gelernt, die mentale Seite des Abnehmens aktiv zu gestalten. Gleichzeitig hat sie erkannt, dass Gewichtsabnahme mehr ist als nur eine körperliche Veränderung. Es geht vor allem darum, die inneren Gedanken und Gefühle zu verändern, um ungesunde Muster zu durchbrechen und neue, unterstützende Verhaltensweisen zu etablieren.

Jetzt wird alles, was sie bisher über eine gesunde Gewichtsabnahme gelernt hat, noch besser funktionieren.



Mehr Bewegung

Tägliche Aktivität ist entscheidend. Ob Spaziergänge, Fahrradfahren, Tanzen oder Krafttraining – jede Bewegung zählt und fördert den Kalorienverbrauch.



Kaloriendefizit schaffen

Der wichtigste Aspekt ist, weniger Kalorien aufzunehmen als der Körper verbraucht. Dies bedeutet, bewusst die Portionsgrößen zu reduzieren und auf eine ausgewogene Ernährung zu achten.



Intervallfasten

Diese Methode kann helfen, Kalorien zu reduzieren, indem Zeitfenster festgelegt werden, in denen gegessen wird (z. B. 8 Stunden) und Fastenzeiten (z. B. 16 Stunden), was dem Körper zusätzlich Pausen gibt, um auf Energiereserven zuzugreifen.



Ausreichend Wasser trinken

Wasser unterstützt die Verdauung und hilft oft, Hungergefühle zu mindern. Achte darauf, wirklich viel Wasser oder Tee zu trinken.



Schlaf und Regeneration

Ausreichend Schlaf ist wichtig, um den Hormonhaushalt und die Energiebilanz zu stabilisieren, da Schlafmangel Heißhunger fördern kann.

Das Wichtigste ist, sich in seinem Körper wohlfühlen und den Weg dorthin achtsam und gesund zu gestalten. Betrachte Deine Abnehm-Reise als eine ganzheitliche Veränderung. NLP kann Dir helfen, mentale Hürden zu überwinden und Gewohnheiten zu schaffen, die Dich positiv unterstützen.

Lust auf mehr?



Magazin Extras

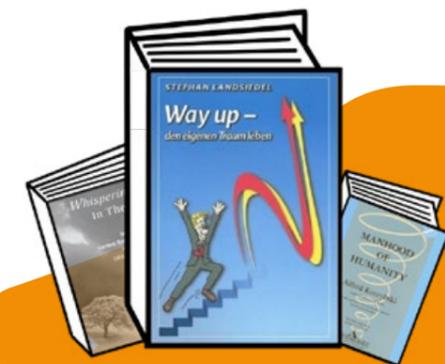
Zu jeder Ausgabe präsentieren wir Dir eine Fülle an Texten, Audios und Videos, um Dein **Wissen zu vertiefen** und NLP in der **praktischen Anwendung** zu erleben. Tauche ein in echte Seminarmitschnitte, lese ganze Bücher, höre Dir Interviews an und genieße die Video-Workshops der NLP-Master-Class, die wir Dir hier präsentieren.



QR Code scannen
oder direkt unter
www.world-of-nlp.org
beitreten.

World of NLP Mitgliederbereich

Zugang zu den Magazin-
Extras und weiterführende
Inhalte findest Du in
unserem Premium
Mitgliederbereich.



Extras Ausgabe 1

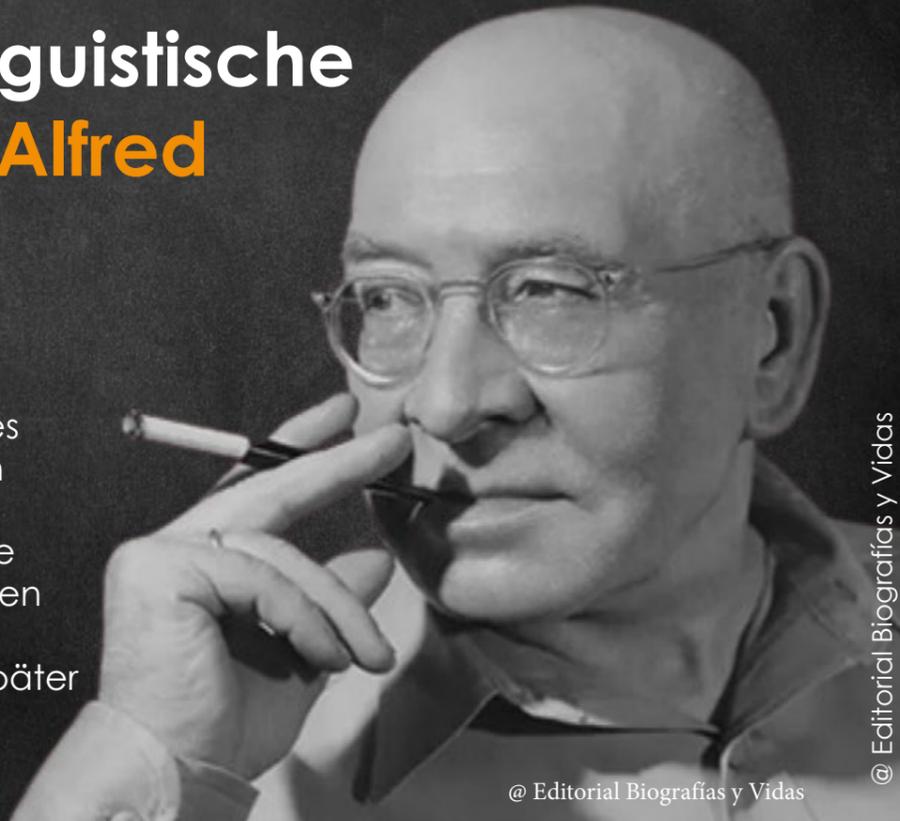
Zu dieser Magazin Ausgabe gibt es folgende Extras:

- » Video-Aufzeichnung Ziele-Workshop mit Stephan Landsiedel **(55 min)**
- » Komplettes E-Buch "Way up - den eigenen Traum leben" **(380 Seiten)**
- » Video-Aufzeichnung Live-Webinar Mental Space Psychology von Lucas Derks **(1 h 22 min)**
- » Interview mit Lucas Derks **(1h 15min)**
- » Vasco da Gama Strategie (Master-Class-Workshop) mit Stephan Landsiedel **(1 h 25 min)**
- » Schüler stärken mit NLP Webinar-Aufzeichnung mit Jean Claude Eichenseher **(1 h 55 min)**
- » Video-Vortrag "Das N des NLP" mit Franz Hütter **(2 h 29 min)**
- » Audio-Aufzeichnung Interview mit Franz Hütter **(1 h 6 min)**
- » Video-Aufzeichnung "Metaprogramme als Code des NLP" mit Ralf Stumpf **(1 h 44 min)**
- » Video-Aufzeichnung Master Circle "Neue Formate entwickeln" mit Stephan **(1 h 45 min)**
- » Audio-Aufzeichnung Interview mit Nada Kaiser **(1 h 12 min)**
- » Komplettes Interview mit John Grinder
- » Audio-Aufzeichnung Interview mit Karl Nielsen **(52 min)**
- » Audio-Aufzeichnung Interview mit Nandana Nielsen **(1 h 18 min)**

Komm in unseren
Premium Mitgliederbereich
und sichere Dir die
vertiefenden Inhalte.

Das Neurolinguistische Training von Alfred Korzybski

Alfred Korzybski ist eine faszinierende und oft unterschätzte Figur, wenn es um die historischen Wurzeln des Neurolinguistischen Programmierens geht. Seine Theorien und philosophischen Ansätze beeinflussten die Denker und Praktiker, die später NLP entwickelt haben.



@ Editorial Biografías y Vídeos

@ Editorial Biografías y Vídeos

Alfred Habdank Skarbek Korzybski wurde am 3. Juli 1879 als Alfred Władysław Augustyn Korzybski in Warschau (Polen) geboren.

Er gilt als der Pionier der allgemeinen Semantik. Diese Disziplin erforscht die Wechselbeziehungen zwischen Sprache, Denken und Verhalten. Korzybski war nicht nur ein talentierter polnischer Ingenieur, sondern auch ein engagierter Wissenschaftler, der in den frühen 1900er Jahren in die Vereinigten Staaten emigrierte und dort seine wegweisenden Ideen entwickelte.

Als Sohn einer polnischen Adelsfamilie wuchs er in der male- rischen Umgebung von Warschau auf. Er beherrschte vier Sprachen fließend. Seine schulischen Er-

folge in Polnisch und Russisch wurden durch den Unterricht seiner Gouvernanten in Deutsch und Französisch ergänzt. Diese sprachliche Vielfalt prägte seine philosophischen Werke stark.

Nach seinem Ingenieurstudium an der Universität Warschau wurde er während des Ersten Weltkriegs in die russische Armee eingezogen.

Dort erlebte er drei Verwundungen und wurde 1916 als militärischer Sachverständiger nach Nordamerika geschickt, um die Verschiffung von Artillerie nach Russland zu organisieren. Gleichzeitig war Korzybski mit einem intensiven Forschungs- und

Studienprogramm beschäftigt, das ihn in die Arbeitsbereiche Psychologie, Neurologie und Linguistik führte. Korzybski war auf der Suche nach neuen Erkenntnissen, doch er stellte schnell fest, dass er zunächst die bestehenden Konzepte sprachlich neu formulieren musste. Je tiefer er in seine Studien eintauchte, desto mehr wurde ihm bewusst, wie eng und komplex die Verbindungen zwischen Wortsymbolen, dem menschlichen Nervensystem und der Sprache im Verhalten der Menschen sind. Diese Einsichten faszinierten ihn und trieben ihn an, die Rolle der Sprache in unserem Leben besser zu verstehen.

Einer der wichtigsten Sätze in seinem Werk ist: „Die Landkarte ist nicht das Gebiet.“

Während seines Aufenthalts in Washington, D.C., traf er 1918 die amerikanische Künstlerin Mira Edgerly, die er kurz darauf heiratete. Obwohl er plante, nach dem Krieg nach Polen zurückzukehren, entschied er sich aufgrund der unsicheren politischen Lage, in den USA zu bleiben.

1920 veröffentlichte Korzybski sein erstes Buch, "Manhood of Humanity". Dieses Buch ist ein eindringliches und tiefgründiges Werk, das sich mit der menschlichen Natur, der Entwicklung des Denkens und der Bedeutung der Sprache auseinandersetzt. Korzybski argumentiert, dass die menschliche Fähigkeit zu denken und zu kommunizieren – besonders durch Sprache – das ist, was uns von anderen Tieren unterscheidet. Er beschreibt, wie unsere Fähigkeit, abstrakt zu denken und Symbole zu verwenden, uns die Möglichkeit gibt, nicht nur unsere Umwelt zu beeinflussen, sondern auch uns selbst zu transformieren. Diese Fähigkeit ist ein Schlüssel zu unserem Überleben und unserer Entwicklung als Spezies.

Korzybski untersucht die evolutionäre Entwicklung des Menschen und argumentiert, dass die Fähigkeit zu sprechen und zu abstrahieren einen entscheidenden Einfluss auf unsere soziale und kulturelle Entwicklung hatte. Er zeigt auf, wie diese Fähigkeiten es uns ermöglicht haben, komplexe Gesellschaften zu bilden und unser Wissen über Generationen hinweg zu bewahren. In diesem Kontext betont er die Verantwortung, die mit unserer sprachlichen Fähigkeit einhergeht: Wir sollten uns der Macht der Worte bewusst sein und lernen, sie konstruktiv zu nutzen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt von Korzybskis Argumentation ist die Verbindung zwischen Denken, Fühlen und Handeln. Er erkennt an, dass unsere emotionalen Zustände unsere Denkprozesse beeinflussen und umgekehrt. Durch die Arbeit an unserer Sprache und unserem Denken können wir unsere Emotionen besser verstehen und steuern, was zu einem gesünderen und ausgeglicheneren Leben führt.

Korzybski bietet praktische Ratschläge, wie Menschen ihre sprachlichen Fähigkeiten entwickeln und verbessern können, um ihre zwischenmenschlichen Beziehungen und ihre persönliche Entwicklung zu fördern. Er fordert die Leser auf, kritisches Denken zu üben, um ihre eigenen „Landkarten“ der Realität zu hinterfragen und zu erweitern. „Manhood of Humanity“ ist ein kraftvolles Plädoyer für die Bedeutung der Sprache in unserem Leben und die Verantwortung, die mit unserer Fähigkeit, zu denken und zu kommunizieren, einhergeht. Korzybskis Werk ist nicht nur eine theoretische Abhandlung, sondern auch ein praktischer Leitfaden für persönliches Wachstum und soziale Verantwortung. Es lädt die Leser ein, sich mit ihrer eigenen Wahrnehmung und den Auswirkungen ihrer Worte auseinanderzusetzen, um ein bewussteres und erfüllteres Leben zu führen.

Insgesamt stellt das Buch einen bedeutenden Beitrag zur Philosophie und Psychologie dar und regt dazu an, über die komplexen Zusammenhänge zwischen Sprache, Denken und menschlicher Erfahrung nachzudenken.

1933 folgte "Science and Sanity", ein bahnbrechendes Werk über nicht-aristotelische Systeme und allgemeine Semantik. Hier integrierte er die wichtigsten sprachwissenschaftlichen Erkenntnisse seiner Zeit, Ansichten der analytischen Philosophie sowie biologische, neurologische und evolutionsbiologische Erkenntnisse zu einem therapeutischen Modell. Sein Konzept nannte er „Neurolinguistisches Training“. „Science and Sanity“ ist Korzybskis bekanntestes Werk und legte die Grundsteine für Korzybskis Theorien über die Bedeutung der Sprache und ihren Einfluss auf unser Denken und Handeln. Er betonte, dass Sprache nicht nur ein Werkzeug zur Kommunikation ist, sondern auch unsere Wahrnehmung der Realität prägt. Die Theorie der Allgemeinen Semantik basiert auf der Annahme, dass unsere Sprache und symbolische Darstellung die Realität verzerren und dass unsere Wahrnehmung der Welt stark durch diese sprachlichen Begrenzungen geformt wird. Der berühmte Ausdruck „Die Karte ist nicht das Gebiet“ stammt von Korzybski und wird häufig im NLP zitiert. Er drückt damit aus, dass unsere mentale Repräsentation der Realität nicht mit der Realität selbst identisch ist und dass unsere sprachlichen Beschreibungen der Welt niemals die gesamte Realität einfangen können – ein Kerngedanke, der in NLP-Methoden, die auf Sprachmustern und Wahrnehmungsrahmen abzielen, verankert ist.

1938 gründete er das "Institut für Allgemeine Semantik" in Lakeville, Connecticut, das heute in Fort Worth, Texas, ansässig

ist. Er hielt auch Vorlesungen an der Harvard-Universität, wo sein Einfluss sogar den Schriftsteller William S. Burroughs erreichte, der 1939 an einem seiner Seminare teilnahm. Korzybskis Arbeit hat bis heute nachhaltigen Einfluss auf die Philosophie und die Sprachwissenschaft.

Korzybski war ein leidenschaftlicher Verfechter der Idee, dass das Verständnis allgemeiner Semantik den Menschen helfen kann, klarer zu denken und effektiver zu kommunizieren. Um seine Ideen zu verbreiten, gründete er das Institute of General Semantics und hielt zahlreiche Vorträge und Seminare.

Alfred Korzybski verstarb am 7. März 1950 in Lakeville, Connecticut, hinterließ jedoch ein bedeutendes Erbe in der Linguistik, Psychologie und Kommunikationswissenschaft. Seine Arbeiten beeinflussen bis heute zahlreiche Disziplinen und tragen zu einem besseren Verständnis der komplexen Beziehung zwischen Sprache und Realität bei.

Neurolinguistisches Training und seine Verbindung zum NLP

Korzybski selbst verwendete den Begriff „Neurolinguistisches Training“, um Methoden zur Veränderung der Denkweise und Wahrnehmung zu beschreiben. Diese Begriffe ähneln dem späteren Konzept des Neurolinguistischen Programmierens und spiegeln eine frühe Form der Selbstreflexion und Bewusstseinsveränderung durch Sprache wider. Die Allgemeine Semantik förderte dabei eine „bewusste Wahrnehmung der Wahrnehmung“ – also ein metakognitives Verständnis, wie wir denken und kommunizieren. NLP baut auf einer ähnlichen Annahme auf: Dass der bewusste Einsatz von Sprache und Gedankenstrukturen Veränderungen in Wahrnehmung und Verhalten ermöglicht.

In NLP ist das Konzept der „Karte“ von großer Bedeutung, da NLP-Anwender daran arbeiten, die internen Landkarten ihrer Klienten zu verstehen und gezielt zu verändern, um deren Realität und Verhalten positiv zu beeinflussen. Korzybski verstand die Sprache als eine Art symbolisches System, das immer nur einen Ausschnitt und eine Vereinfachung der komplexen Realität darstellt. NLP-Techniken wie Reframing und das Arbeiten mit Sprachmustern zielen direkt darauf ab, die mentale „Karte“ der Menschen zu erweitern und zu verbessern.

Korzybskis Idee, dass unsere inneren Repräsentationen der Realität auf Erfahrungen basieren, findet sich in NLP-Grundannahmen wieder, die besagen, dass jede Person eine einzigartige „Landkarte“ der Welt besitzt und dass Verhaltensänderungen oft durch die Neugestaltung dieser Landkarte erreicht werden können.

Ein weiteres zentrales Element der Allgemeinen Semantik ist das Verständnis von Abstraktionsebenen, das eng mit dem NLP-Modell der logischen Ebenen nach Robert Dilts verbunden ist. Korzybski un-

terstrich, dass Menschen auf verschiedenen Abstraktionsebenen denken und kommunizieren, und dass Missverständnisse oft entstehen, weil diese Ebenen vermischt werden.

Korzybski war auch einer der ersten Denker, der betonte, dass unsere Sprache oft Zeit und Kontext ignoriert. Er prägte den Begriff „Time-binding“, womit er die Fähigkeit des Menschen meinte, Wissen über Generationen hinweg weiterzugeben. Diese Idee der „**Verbindung über die Zeit hinweg**“ lässt sich im NLP wiederfinden, insbesondere in Techniken wie Timeline und Reimprinting, die es ermöglichen, Erinnerungen und Erfahrungen neu zu kontextualisieren. NLP-Methoden, die auf vergangene Erlebnisse zugreifen und diese neu interpretieren, ähneln Korzybskis Idee der Zeitstrukturen in der Sprache, indem sie aktuelle Erlebnisse neu kontextualisieren und einen neuen Rahmen für die Wahrnehmung schaffen.

"Time Building" beschreibt die Fähigkeit des Menschen, Wissen über Generationen hinweg weiterzugeben.

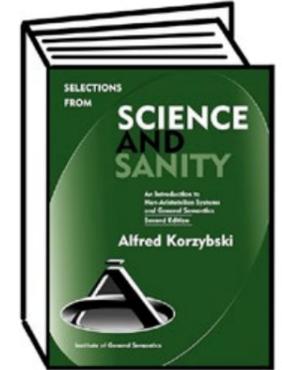
Die von Korzybski entwickelte „Allgemeine Semantik“ und sein Verständnis der Struktur von Sprache sind eng mit den NLP-Modellen verbunden, die darauf abzielen, Sprache präzise und zielgerichtet einzusetzen. Das Meta-Modell von NLP hilft dabei, sprachliche Verzerrungen, Verallgemeinerungen und Tilgungen zu erkennen und bewusst zu machen – Prinzipien, die bereits in Korzybskis Werk behandelt wurden.

Ähnlich verhält es sich mit dem Milton-Modell, das auf hypnotische Sprachmuster setzt. Korzybski inspirierte das Verständnis, dass die Sprache oft vielschichtig und symbolisch ist, was NLP-Anwender nutzen, um Menschen zu helfen, Zugang zu unbewussten Ressourcen zu bekommen und neue Perspektiven zu entwickeln.

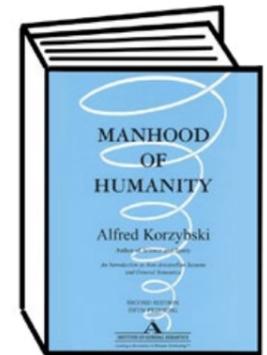
Korzybski stellte die These auf, dass Sprache, obwohl sie mächtig ist, auch begrenzend wirkt und uns von einer direkteren Wahrnehmung der Realität ablenkt. Diese Annahme, dass Sprache sowohl ein Werkzeug als auch eine Falle ist, lässt sich auf die NLP-Philosophie übertragen, die ebenfalls die Macht und die Fallstricke sprachlicher Strukturen und Überzeugungen anerkennt.

In NLP wird häufig betont, dass unsere Sprache unsere Realitätswahrnehmung formt und dass durch bewusste Veränderung sprachlicher Muster neue Wege in der Persönlichkeitsentwicklung geschaffen werden können – eine direkte Reflexion von Korzybskis Erkenntnissen.

Buchtipps

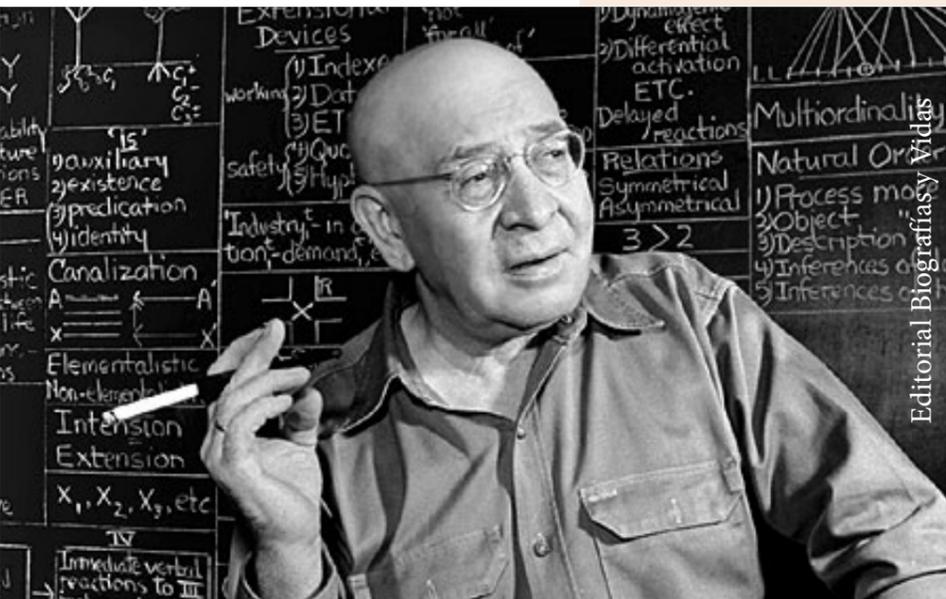


Grundlegende, unverzichtbare Darstellung der Allgemeinen Semantik und wichtige Ansätze, die von späteren Autoren vernachlässigt wurden. **Science and Sanity: An Introduction to Non-Aristotelian Systems and General Semantics Sixth Edition**



Überbringung von Korzybskis ursprünglichen Darstellung, die die Grundlage für seine methodologische Synthese in Science and Sanity bildete. **Manhood of Humanity 2nd edition**

Beide Bücher in voller Länge zum Download im Mitgliederbereich der World of NLP verfügbar



Zusammenfassung

Ohne Zweifel ist Alfred Korzybski einer der Vordenker des Neurolinguistischen Programmierens und darüber hinaus. Sein Konzept der Allgemeinen Semantik bildet das Fundament für die spätere NLP-Entwicklung. NLP als eine Methode, die sich der Kraft der Sprache bewusst ist und darauf abzielt, persönliche Veränderung durch Sprachmuster und Perspektivwechsel zu fördern, steht in einer intellektuellen Tradition, die Korzybski stark beeinflusst hat.

Korzybskis Einfluss auf NLP verdeutlicht die tiefgreifende Verbindung zwischen Sprache und Realität, die für NLP-Anwender heute immer noch von zentraler Bedeutung ist. Seine Theorien haben das Verständnis für die Macht der Sprache erweitert und bieten eine Basis für die NLP-Philosophie, die besagt, dass Veränderung möglich ist, wenn wir die „Landkarte“ unserer Realität neu gestalten und unser Bewusstsein für sprachliche Strukturen erhöhen.

Obwohl Korzybskis Bücher nicht weit verbreitet sind, haben sie zahlreiche Wissenschaftler inspiriert, sich intensiver mit den Phänomenen auseinanderzusetzen, die er beschrieben hat.

Sein Einfluss reicht tief in die Welt der Psychotherapie hinein. So unterrichtete er unter anderem Eric Berne, den Begründer der Transaktionsanalyse, sowie Gregory Bateson, der Paul Watzlawick und viele Ansätze der systemischen Therapie und Familientherapie prägte.

Die Rational-Emotive Therapie (RET) von Albert Ellis ist direkt von Korzybskis Ideen beeinflusst. Korzybskis Einfluss ist also spürbar und hat das Denken und Handeln in der Psychotherapie nachhaltig geprägt.

Robert A. Heinlein, der einflussreiche amerikanische Science-Fiction-Autor, würdigte Korzybski mit den Worten: „Man kann ihn persönlich nicht mögen, aber er ist ein ebenso bedeutender Mann wie Einstein, vielleicht sogar noch mehr, da sein Wirkungskreis breiter ist. Er arbeitet auf ähnliche Weise wie Einstein, jedoch in einem viel umfassenderen Bereich, der näher an menschlichen Beziehungen liegt.“

Korzybski hatte ein tiefes Anliegen: die emotionale Befreiung der Menschen. Trotz seines Einflusses und seiner bedeutenden Erkenntnisse lebte er persönlich sehr einfach und bescheiden.



Die Landkarte ist nicht das Gebiet

Möglicherweise die wichtigste Vorannahme im NLP ist der Satz: „Die Landkarte ist nicht das Gebiet“.

Diese Annahme beschreibt den grundlegenden Unterschied zwischen unserer Wahrnehmung der Realität und der Realität selbst. Der Satz fasst zusammen, dass unser Verstand die Welt nicht exakt abbildet, sondern sie durch Wahrnehmungen, Überzeugungen und Erfahrungen filtert und interpretiert.

Diese „Landkarten“ sind mentale Modelle oder innere Darstellungen, die jeder Mensch verwendet, um sich in der Welt zurechtzufinden – sie sind jedoch stets subjektiv und unvollständig.

Schauen wir uns den Satz etwas näher an:

1. Der Unterschied zwischen Wahrnehmung und Realität

„Die Landkarte ist nicht das Gebiet“ besagt, dass unsere Wahrnehmung der Welt nie die vollständige Realität widerspiegeln kann. Die Welt ist komplex und vielschichtig, aber unser Gehirn vereinfacht und filtert Informationen, um sie handhabbar zu machen. So entsteht eine persönliche „Landkarte“ der Realität, die unser Denken und Handeln leitet. NLP setzt diese Erkenntnis ein, um die Veränderung von Verhaltensmustern zu ermöglichen. Denn sobald jemand erkennt, dass seine Sichtweise nicht die einzige Wahrheit ist, kann er neue Perspektiven einnehmen und flexibel auf Situationen reagieren.

2. Subjektive Realität und individuelle Unterschiede

Jeder Mensch besitzt eine einzigartige Landkarte der Welt, die auf Erfahrungen, kulturellen Einflüssen, Überzeugungen und individuellen Prägungen basiert. Diese Landkarten sind oft so tief verankert, dass wir glauben, sie spiegeln die „objektive“ Realität wider. Tatsächlich zeigen sie jedoch nur, wie wir die Realität verarbeiten. In der Kommunikation wird dieses Prinzip besonders deutlich. Missverständnisse entstehen oft, weil Menschen davon ausgehen, dass ihre Perspektive auf die Realität allgemein gültig ist. Das Bewusstsein darüber, dass es viele „Landkarten“ gibt, hilft, toleranter und verständnisvoller mit anderen umzugehen.

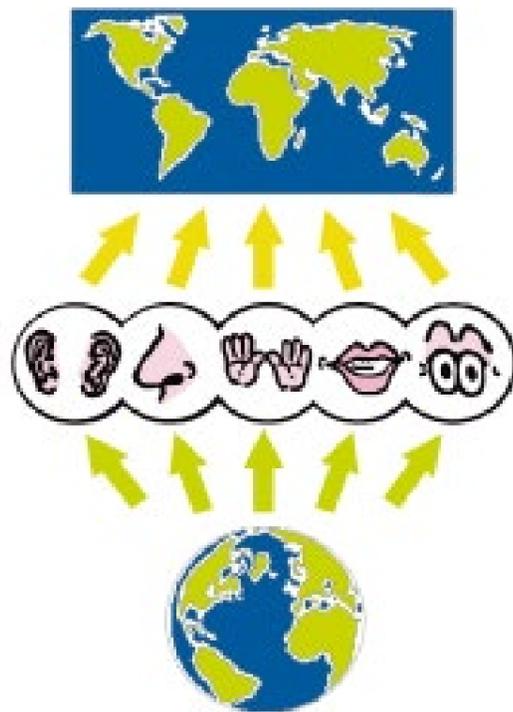
3. Veränderung und Erweiterung der „Landkarte“

Da die „Landkarte“ nicht festgelegt ist, sondern sich durch neue Erfahrungen und Erkenntnisse ändern kann, liegt im NLP ein großer Fokus darauf, Menschen zu helfen, ihre Landkarten zu erweitern oder flexibel anzupassen. Die Anwendung von NLP-Techniken wie Reframing (Umdeutung) oder das Arbeiten mit Glaubenssätzen hilft dabei, veraltete, limitierende Muster in der eigenen Landkarte zu erkennen und durch förderliche, konstruktive Sichtweisen zu ersetzen. Durch die Erweiterung der eigenen Landkarte kann man neue Ressourcen erschließen, Blockaden überwinden und offener für neue Erfahrungen sein.

4. Die Landkarte in der Beziehung zur Umwelt

Unser Verstand filtert und strukturiert die Informationen aus der Umwelt nach eigenen Maßstäben. Dieser Prozess ist notwendig, da die Menge an sensorischen Informationen überwältigend ist. Es werden nur relevante Informationen in das Bewusstsein gelassen, was zur Entstehung einer individuellen Landkarte führt.

NLP vermittelt die Einsicht, dass jeder Mensch durch seine „Landkarte“ die Welt subjektiv interpretiert, was zu Konflikten führen kann, aber auch ein enormes Potenzial für gegenseitiges Verständnis und Austausch bietet. Diese Einsicht kann besonders im Umgang mit anderen Menschen genutzt werden, um durch den Abgleich der Landkarten gegenseitiges Verständnis und eine gemeinsame Basis zu schaffen.



5. Emotionale Reaktionen

Die Landkarte beeinflusst nicht nur unsere Gedanken, sondern auch unsere Gefühle. Viele emotionale

Reaktionen beruhen auf der persönlichen Interpretation von Ereignissen und nicht auf den Ereignissen selbst. Wenn man beispielsweise Kritik als Bedrohung und nicht als Möglichkeit zur Weiterentwicklung interpretiert, löst dies eine andere emotionale Reaktion aus.

NLP nutzt dies, um Menschen zu helfen, ihre Emotionen besser zu verstehen und zu steuern. Indem man erkennt, dass die eigene emotionale Reaktion nicht zwingend mit der Realität übereinstimmt, sondern ein Produkt der individuellen Landkarte ist, kann man negative Gefühle relativieren und neue emotionale Wege einschlagen.

6. Metaphorische und philosophische Dimensionen

Philosophisch betrachtet erinnert „Die Landkarte ist nicht das Gebiet“ an die jahrhundertealte Debatte über das Verhältnis von Wahrnehmung und Realität. Die Metapher der „Landkarte“ zeigt auf, dass menschliches Wissen immer begrenzt ist und dass wir die Realität nie vollständig verstehen können. Unsere mentalen Modelle sind immer Annäherungen und keine exakten Abbildungen. Dies wirft Fragen über die Natur der Wahrheit und das Wesen des Wissens auf. So hat der Satz eine tiefere Bedeutung und fordert uns auf, Demut gegenüber unserem Wissen und unseren Überzeugungen zu entwickeln. Diese Erkenntnis ist nicht nur im NLP, sondern auch in Bereichen wie Philosophie, Kognitionswissenschaft und Psychologie von grundlegender Bedeutung.

7. Die Vorannahme als Werkzeug für Kreativität und Problemlösung

Indem man akzeptiert, dass die eigene Landkarte nur eine von vielen möglichen ist, eröffnet sich ein kreatives Spektrum an Lösungsansätzen und Sichtweisen. Menschen können lernen, sich von festen Denkmustern zu lösen und auf neue Ideen und Perspektiven zuzugreifen, um Herausforderungen zu meistern. In kreativen Prozessen hilft diese Vorannahme, den eigenen Horizont zu erweitern und über konventionelle Ansätze hinauszugehen. Sie ermutigt dazu, sich andere „Landkarten“ anzusehen und flexibel auf un-

Wir sehen die Dinge nicht, wie sie sind, sondern wie wir sind.



"Das Leben ist all die Mühen wert, die es uns abverlangt."



John Grinder ist eine der berühmtesten Personen in der NLP-Welt. Er gilt zusammen mit Richard Bandler und Frank Pucelik als Mitbegründer des NLP. Hier hat er auf die Fragen unserer Community geantwortet. Wir sind sehr begeistert, dass er sich die Zeit genommen hat und auf die Fragen ausführlich eingegangen ist.

Worauf bist Du beruflich am meisten stolz in Deinem Leben?

Stolz ist nichts, was ich in meinem Leben besonders kultiviert habe: Arroganz, vielleicht, aber Stolz nicht. Deshalb erscheint es mir schwierig, diese Frage zu beantworten. Ich nehme an, der Grund, warum Du mir diese Frage stellst, ist, dass Dich meine Auffassung davon interessiert, was ich als die wertvollste oder vielleicht auch die am meisten befriedigende Erfahrung oder Leistung in meinem Leben betrachte.

Nun also, diese begriffliche Differenzierung vorausgesetzt, habe ich für mich die folgende Frage zu beantworten:

War die größte Leistung meines Lebens, dass ich einem jungen Mädchen das Leben gerettet habe, als sie während eines Schnee-

sturms hoch oben in den Alpen von einer Lawine begraben wurde? War es beim Klettern in Red Rocks, als ich nur dürftig gesichert einen Vorstieg der Schwierigkeitsstufe 5.10 gemeistert habe? Oder war es damals im Gymnasium, als ich einen Klassenkameraden verteidigte, der von einer Gruppe Jungs, die ihn nicht mochten, verprügelt wurde. War es meine Weigerung während eines Sondereinsatzkommandos östlich des Eisernen Vorhangs einen Befehl meines Kommandanten auszuführen, den ich als unethisch und unangemessen beurteilte? Oder die Gestaltung der NLP Formate, die Erziehung meiner beiden Kinder, Mike und Kathleen, der erste Tanz mit der Liebe meines Lebens, die Zeichnung von einer chinesischen Statue eines Kriegspferdes, die ich als Junge angefertigt habe? Vielleicht war es auch eine einfa-

che Frage, die ich einem müden und traurigen alten Mann, dem ich eines Abends auf einem Weg am Stadtrand von Mombasa begegnete, vorsichtig und behutsam stellte. Eine Frage, auf die ich als Antwort ein strahlendes Lächeln erhielt. Dieses Lächeln überzeugte mich schließlich, dass das Leben all die Mühen wert ist, die es uns abverlangt.

Oder vielleicht war es auch der süße Klang der Stimme eines kleinen Mädchens, das ein Lied singt. Ein Lied, das es mich summen gehört hat. Oder vielleicht noch etwas ganz Anderes...

Ehrlich gesagt, ist es mir unmöglich diese Frage, die ich formuliert habe, zu beantworten.

Würdest Du heute wieder den Namen NLP verwenden und wenn nicht, wie würde es anders lauten?

Der Name NLP (Neuro-Linguistic Patterning) ist eine adäquate Demonstration davon, dass weder Bandler noch ich eine Ahnung von Marketing hatten: so viel ist klar. Aber egal unter welchem Namen es läuft, es ist da draußen und verändert die Welt.

Der Name erinnert mich an Big Brother aus Orwells Roman 1984.

Wer war / ist Dein Vorbild und was ist das Besondere an dieser Person?

Nein, ich (John) habe eigentlich kein bestimmtes Vorbild. Ich habe bei meinen Reisen und Abenteuern einige bemerkenswerte Menschen getroffen, aber bis jetzt niemanden, den ich für die Rolle, nach der Du mich fragst, als die optimale Besetzung betrachte.

"Wir hatten keine Ahnung von Marketing, soviel ist klar."

Welche Fähigkeit oder welche Persönlichkeit würdest Du gerne modellieren?

Wir werden die Fähigkeit oder die Persönlichkeit erkennen, wenn wir ihr begegnen.

Welches Modelling-Projekt war für Dich persönlich am wertvollsten?

Da gibt es viele – wenn wir uns erinnern, das NLP Modelling tatsächlich an dem Punkt vollendet ist (Vollendung des dritten Schrittes), wenn der Modellierende zuverlässig die Handlungen des Modells (des Genies) wiederholen

kann. Im Wesentlichen die ersten drei der fünf Schritte des NLP Modelling Prozesses, der von Bostic und mir in meinem *Buch Whispering in the wind* erklärt wird. Der 4. Und 5. Schritt, dass Kodieren und Testen der Wirksamkeit des Programms, sind optional.

All das Genannte vorausgesetzt, kann ich sicher ein für mich besonderes Modelling Projekt nennen: gefrorene Wasserfälle zu erklettern.

Welche Rolle spielte Gregory Bateson bei der Entstehung des NLP?

Gregory Bateson war bei den anfänglichen Treffen für viele Menschen eine Inspiration. Diese Treffen waren der Anfang von etwas, das letztendlich zur Entwicklung des NLP führte. Er interessierte sich besonders für die komplexe Beziehung

zwischen bewussten und unbewussten Prozessen, oder wenn es Dir lieber ist, zwischen der linken und rechten Gehirnhälfte, also der sogenannten dominanten und nicht-dominanten Hemisphäre. Obwohl Bateson nicht offiziell an der Entwicklung des NLP beteiligt war, ist klar, dass er viele der Gründerväter grundlegend beeinflusst hat.

Ich hatte das große Glück, genau zu der Zeit eine Professur am Kresge College an der Universität von Kalifornien, Santa Cruz,

zu haben, in der Gregory Bateson dort als Gastprofessor lehrte.

Was braucht es, damit NLP noch weiter in der Welt verbreitet werden kann und vielleicht auch Anwendungen davon verstärkt in die Schulen und Kindergärten gelangt?

Eine einfache und sehr wichtige Frage: die Antwort ist zum Glück aus unserer Sichtweise genauso einfach: eine Gruppe Lehrer, die sich ehrlich dafür engagieren ihre Schüler auf dem Weg zu Güte und hervorragenden Leistungen mit gezielten State-Veränderungen zu unterstützen. Wir beziehen uns hier auf Lehrer, die authentisch sind und sich selbst dafür engagieren, NLP und seine Anwendungsmöglichkeiten auf angemessene Weise in den schulischen Kontext zu übertragen und dort zu etablieren.



Interview mit NLP-Mitbegründer John Grinder

Wie wird sich NLP in den nächsten Jahren weiterentwickeln?

John Grinder: Die Antwort auf Deine Frage liegt in der Zukunft. Ganz klar sind wir keine Propheten. Und tatsächlich liegt NLP nun in den Händen seiner Anwender. Diese Menschen (und dazu gehörst Du, der Fragende, vermutlich auch) werden darüber entscheiden, wie es sich entwickeln wird.

Falls Du aber gerne wissen möchtest, wie wir die Weiterentwicklung des NLP gerne sehen würden, möchten wir Dir gerne den folgenden Kommentar anbieten. Vielleicht findest Du ihn nützlich. Zuerst einmal wollen wir sicher gehen, dass wir über dasselbe Modell der Welt sprechen, und deshalb haben wir uns dazu entschieden, vorab einige einfache, aber für uns wesentliche Anmerkungen zu machen:

1. Die Unterscheidung zwischen Prozess und Inhalt NLP ist eine Sammlung von prozessbasierten Mustern. Der Schlüssel liegt in der Unterscheidung zwischen dem Prozess und dem Inhalt. Jeder der behauptet NLP anzuwenden, wendet Muster für Prozesse an. Er weigert sich während der Begegnung, die eine Veränderung bewirken soll, strikt tiefer in die Inhaltsebene des Klienten einzusteigen. (Es geht um das Arbeiten mit dem Inhalt und nicht um Inhalt.)

2. Die Gründe dafür NLP anzuwenden. Es gibt nur zwei Gründe, die die Anwendung von NLP Mustern rechtfertigen, egal ob klassisch oder New Code. Diese Gründe sind:

a) Wahlmöglichkeiten schaffen.

Und zwar Wahlmöglichkeit in einem Lebensbereich des Klienten, in dem diesem Alternativen fehlen. (Natürlich gilt das auch für die Selbstanwendung)

b) Lebensqualität verbessern.

Das bedeutet mehr Qualität in das erfahrbare Verhalten und Erleben zu bringen, das die Menschen als ihr Leben betrachten. Also Erfahrungen, die für sie wesentlich sind, zu verbessern. Wir haben den

Eindruck, dass nur wenige Menschen, die NLP anwenden wollen, die Unterscheidung zwischen Inhalt und Prozess-Ebene wirklich immer in vollem Maße berücksichtigen. Ein tiefes Verständnis dieser Unterscheidung und die Fähigkeit diese Unterscheidung blitzschnell zu treffen sind von großer Bedeutung. Während eines Coachings z.B. muss man in der Lage sein, die Unterscheidung immer wieder nebenbei zu treffen, ansonsten ist es höchst unwahrscheinlich, dass man mit den Mustern des NLP wirksame und ethisch vertretbare Arbeit leisten kann.

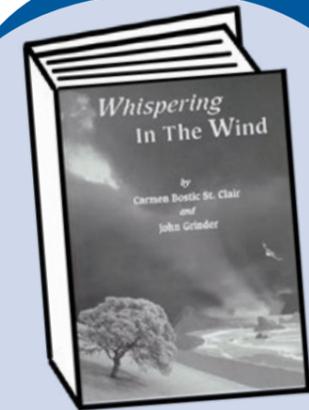
3. Keine einheitlichen Muster in der NLP Welt. Ein Merkmal, das NLP von anderen Ansätzen der Veränderungsarbeit unterscheidet, ist die nicht eindeutige Quelle der Muster, die unter dem Begriff NLP zusammengefasst werden. Es besteht daher eine gewisse Uneinheitlichkeit der Muster. (Anmerkung der Redaktion: Muster sind hier z.B. hypnotische Sprachmuster).



Wir nehmen uns die Zeit um die zwei Schlüsselmerkmale darzustellen, die NLP von anderen Ansätzen unterscheidet: das ist einmal die Identifikation und Kodierung von genialen Mustern, sowie die kongruente, wirkungsvolle und ökologische Anwendung der (daraus resultierenden) NLP Muster und Formate.

In Anbetracht dieser beiden Merkmale, die NLP von anderen Herangehensweisen unterscheiden, können wir unsere Aufmerksamkeit nun der Frage widmen, wie wir uns die weitere Entwicklung des NLP wünschen. Die Richtung die wir befürworten würden, ist die Anerkennung der zugrundeliegenden Prozesse, die für eine wirksame Anwendung von NLP so wesentlich sind.

Lasst uns ein einfaches Beispiel betrachten. Eines der wesentlichen und höchstwirksamen Muster, die schon früh in der Geschichte des NLP modelliert und kodiert wurden ist das Spiegeln. Diese Gruppe von Techniken (direktes Spiegeln, überkreuztes Spiegeln, lateralisiertes Spiegeln und Positionsveränderung) hat als Ziel die Erschaffung von schnellem und tiefem Rapport zwischen dem Klienten und dem Veränderungsarbeiter – solch eine Beziehung ist ein bedeutendes Element in der Veränderungsarbeit.



Whispering in the Wind

Das Meisterwerk von Grinder und Bostic St Clair, wo sie die Einflüsse der Kybernetik, Linguistik, Psychologie und anderer Bereiche auf die Entstehung von NLP genau darlegen.

Für Pucelik, Bandler und mich war es nach dem Modelling von Satir und anderen sonnenklar, dass es eine Art Biofeedback-Mechanismus geben muss, der zwischen dem Klienten und dem Veränderungsarbeiter aufgebaut und genutzt (instrumentalisiert) wird. Wenn der Veränderungsarbeiter seine Haltung, Gestik, Sprachrythmus, Atmen usw. an den Klienten anpasst, wird der Klient sich innerhalb sehr kurzer Zeit so verhalten, als ob es eine tiefe Beziehung und Rapport zwischen den beiden gäbe.

Da die körperlichen Empfindungen des Klienten zu den beobachtbaren Merkmalen des Veränderungsarbeiters passen, wird eine Biofeedback-Schleife aufgebaut, in der der Klient im Veränderungsarbeiter exakt die nonverbalen Komponenten (Atmen, Bewegungen, Stimmlage, etc.) wahrnimmt, die er auch direkt durch seine eigene Stimme und Körperempfindungen wahrnimmt. So funktioniert der Aufbau von Rapport!

Es war für uns aufgrund von Trial und Error glasklar, dass die Spiegel-Techniken beim Rapport-Aufbau hochwirksam sind. Wir hatten auch herausgearbeitet, dass daran eine Biofeedback-Schleife beteiligt ist und damit waren wir damals schon zufrieden (es wa-

ren ja die frühen 70er des vergangenen Jahrhunderts.)

Ein paar Jahrzehnte nachdem wir die Strategie des Spiegelns in zahlreichen Kontexten modelliert, kodiert und getestet hatten wurde von Wissenschaftlern bei Makaken Affen eine spezielle Gruppe von Neuronen entdeckt. Diese speziellen Neuronen kommen auch bei Menschen vor und die Wissenschaftler nannten sie Spiegelneuronen – das ist genau der Begriff, den wir verwendet hatten, um uns auf sie zu beziehen, als wir sie damals für den Rapport-Aufbau kodiert haben.

Was ich damit sagen will ist ganz einfach: wir haben erfolgreich modelliert, kodiert und die Muster getestet (die Technik des Spiegelns) OHNE, dass wir einen Zugang zu den zugrundeliegenden neuronalen Prozessen hatten. Die Prozesse, die offensichtlich für die bemerkenswerten Konsequenzen verantwortlich sind.

Durch das direkte NLP Modelling dieser Techniken und OHNE tieferes Wissen über die zugrundeliegenden neurologischen Prozesse (die Spiegelneurone – wir hatten keine explizite, bewusste oder linguistische Information über diese neuronalen Schaltkreise, die offenbar das beobachtete Phänomen realisieren) waren wir erfolgreich darin die wesentlichen Elemente der Technik zu modellieren, sie zu testen und ihre Wirksamkeit zu zeigen. Wir konnten sie so kodieren, dass wir sie an Veränderungsarbeiter weitergeben konnten.

Einige Jahrzehnte später jedoch lieferte uns ein bemerkenswerter Durchbruch in der Neurologie zumindest eine teilweise Erklärung für das, was wir bereits erreicht hatten. An dieser Stelle gibt es zwei wichtige Aspekte:

1. Durch direktes NLP Modelling ist es möglich hoch wirksame Techniken zu identifizieren und zu kodieren, ohne Zugang zu den neurologischen Prozessen zu haben, die daran beteiligt sind, also ohne explizites, bewusstes, linguistisches Wissen der beteiligten Mechanismen.

2. Sind die neurologischen Prozesse einmal entdeckt, erlaubt das vorhandene Wissen uns, die Anwendung der Techniken zu erforschen. Zum Beispiel hat diese Arbeit zu der Entdeckung der auditiven Spiegelneurone geführt. Diese funktionieren ähnlich wie die visuellen Spiegelneuronen und werden unter anderem für das Erlernen von Sprache genutzt.

Vielleicht kann eine Metapher dazu beitragen, meinen Punkt an dieser Stelle zu veranschaulichen: Erfahrene Fährtenleser können aus der Untersuchung der Fährte, des Trittsiegels und anderer Indikatoren nicht nur das Tier benennen, von dem diese Fährte stammt, sondern auch Aussagen über den Zustand des Tieres treffen: seinen Hunger, Angst, Panik, Flucht,...

Kalibrierung ist die Mutter aller NLP Techniken – ohne die Fähigkeit ständig feine Unterscheidun-

gen in den visuellen, auditiven, kinästhetischen,... Systemen zu machen und Unterschiede zu erkennen, ist es unmöglich den State, in dem sich der Klient befindet zu verstehen und deshalb unmöglich zu wissen, welches Format geeignet wäre, den Klienten näher zu den Wahlmöglichkeiten und der Erfahrungsqualität zu bringen, die er oder sie vermisst.

Eine Analogie hierzu ist ein blinder Pilot – als Sportpilot erscheinen mir nur wenige Dinge so beunruhigend wie in einem Flugzeug zu sitzen, das von einem blinden Piloten gesteuert wird. (Anmerkung der Redaktion: Sportpiloten betreiben Sichtflug (VFR), keinen Instrumentenflug (IFR), wie er in größeren Verkehrsflugzeugen üblich ist).

Was wir also hoffen in den kommenden Jahrzehnten im Hinblick auf die Entwicklung des NLP zu sehen, ist eine Vertiefung der Erforschung der zugrundeliegenden bio-chemischen, physiologischen und neurologischen Prozesse, die im Moment der Fokus der Kalibrierungsarbeit sind, die wir als Agenten der Veränderung leisten.

Mehr John Grinder

Interessiert Dich, wie John Grinder Tony Robbins Lebenswerk beurteilt und was neu bei NewCode NLP ist?



Die Antworten findest Du im World of NLP Mitgliederbereich.

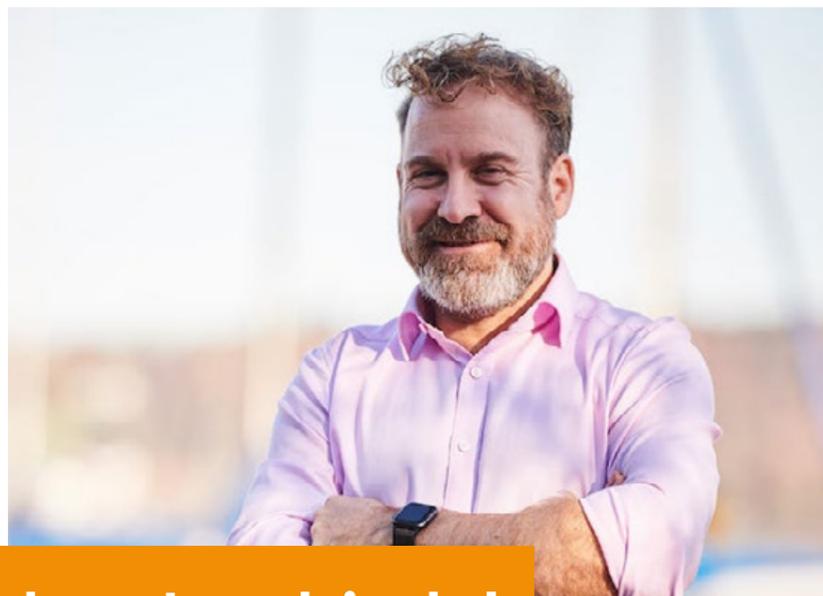


EXZELLENZ
IST KEIN
GESCHENK,
SONDERN EINE
FÄHIGKEIT,
DIE DURCH
LERNEN
ENTWICKELT
WIRD.

JOHN GRINDER



In Seminaren, Trainings und über Social Media erreichen mich zahlreiche Fragen. Diese Fragen habe ich mir rausgesucht und teile mit Dir meine Gedanken dazu. Ich hoffe dass sie Dich inspirieren.



Fragen an Stephan Landsiedel

Was ist der Unterschied zwischen Kalibrieren und Pacing?

Kalibrieren ist die Fähigkeit, äußerlich wahrnehmbare Merkmale wieder zu erkennen und dem Zustand zuzuordnen. So kann ich z.B., nachdem ich mich gut auf mein Gegenüber eingestellt habe, anhand einer feinen Veränderung im Gesicht erkennen, ob ein Vorschlag gut ankommt oder ob vielleicht noch weitere Argumente notwendig sind.

Pacing bedeutet, sich im gesamten visuellen und auditiven Ausdrucksverhalten an den anderen anzupassen. Die andere Person wird da abgeholt, wo sie steht. Ich pace z.B. das Sprechtempo oder die Körperhaltung des anderen.

Mein Tipp zur Abgrenzung: Kalibrieren ist nicht Pacing. Dennoch ist eine feine Wahrnehmung, wie sie für das Kalibrieren notwendig ist, eine wichtige Voraussetzung für das Pacing. Kalibrieren bedeutet zunächst einmal nur, dass ich der Stimme, dem Gesicht oder anderen Körperreaktionen Informationen entnehme. Ob ich diese dann spiegele (pace) ist eine andere Sache.

Spannende Frage

Was ist der Unterschied zwischen kritischen- und Treiber-Submodalitäten?

Kritische Submodalitäten sind diejenigen Submodalitäten, die direkt für eine emotionale Reaktion auf eine Erfahrung verantwortlich sind. Wenn Du sie veränderst, verändert sich auch Dein Gefühl gegenüber der Erfahrung.

Treiber-Submodalitäten wirken hingegen wie ein „Schlüssel“ oder „Schalter“, der eine größere Veränderung in der Gesamtrepräsentation einer Erfahrung bewirken kann und andere Submodalitäten beeinflusst.

Beide Konzepte sind in NLP wichtig, um gezielt mit inneren Erfahrungen zu arbeiten und Veränderungen im Denken und Fühlen zu erzielen

Kann ich mein Leben mit NLP verändern?

Ja, NLP kann Dir definitiv dabei helfen, Dein Leben zu verändern – wenn Du es bewusst und regelmäßig anwendest.

NLP ist kein „Wundermittel“, das Dein Leben über Nacht umkrempelt, aber es bietet Werkzeuge und Techniken, die Dir ermöglichen, Deine Denkmuster, Verhaltensweisen und emotionalen Reaktionen besser zu verstehen und gezielt zu verändern.

Es geht dabei um mehr als nur schnelle Tricks; NLP kann Dir helfen, tiefere und langfristige Veränderungen zu bewirken, wenn Du bereit bist, Dich auf den Prozess einzulassen.

Hier sind einige der wichtigsten Bereiche, in denen NLP Dir helfen kann:

- Veränderung von limitierenden Glaubenssätzen
- Verbesserung der Kommunikation und Beziehungen
- Bewältigung von Stress und negativen Emotionen
- Stärkung des Selbstvertrauens
- Setzen und Erreichen von Zielen
- Veränderung von Verhaltensmustern und Gewohnheiten

Durch NLP kannst Du mehr Kontrolle über Dein Leben gewinnen und es in die Richtung lenken, die Du Dir wünschst.

Was ist der Unterschied zwischen auditiv digital und auditiv tonal?

Der Unterschied zwischen auditiv digital und auditiv tonal liegt in der Art, wie Informationen verarbeitet werden, wenn der auditive Kanal genutzt wird. Beide Begriffe beziehen sich auf verschiedene Aspekte der Wahrnehmung und Verarbeitung von Sprache und Klängen.

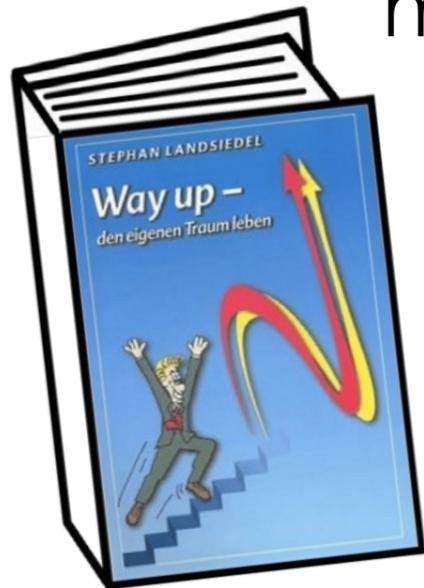
Auditiv tonal bezieht sich auf die Wahrnehmung und Verarbeitung von Klängen, Tönen, Lautstärke, Modulation und der Melodie der Sprache. Hierbei steht die Klangqualität und Tonalität im Fokus – also die „Musik der Sprache“. Durch die Wahrnehmung dieser Informationen erfahren wir oft die Emotionen und die Stimmung unseres Gegenübers.

Auditiv digital bezieht sich auf die Verarbeitung von Sprache und Kommunikation auf einer abstrakteren, analytischen Ebene. Der Fokus liegt hier nicht auf dem Klang, sondern auf den Inhalten und Bedeutungen von Worten und der sprachlichen Struktur. Dieser Aspekt der Kommunikation ist in der Regel kognitiver und analytischer geprägt. Auditiv digital ist besonders wichtig bei der Analyse und Strukturierung von Informationen, z. B. in formalen Gesprächen, Diskussionen oder beim Verstehen komplexer Zusammenhänge.

Beide Aspekte ergänzen sich.

Hast Du auch eine Frage oder Interessiert Dich ein Thema? Schreibe uns gerne eine Email an redaktion@world-of-nlp.org

Lebe Deinen Traum und mache jeden Tag zum Meisterwerk



Entdecke **Stephan Landsiedels** motivierendes **NLP-Buch Way up**, das Dich dazu inspiriert, Deine Träume zu verwirklichen. Mit wirkungsvollen Übungen, Erfolgsgeschichten und brillanten Zitaten lernst Du, Deine Ziele zu erreichen, Niederlagen zu überwinden und Dein volles Potenzial zu entfalten. Dieses praxisorientierte Programm zeigt Dir, wie Du jeden Tag zu Deinem persönlichen Meisterwerk machst.

Hast Du den Traum, Dein Leben auf das nächste Level zu bringen? Stephan Landsiedels Buch "Way up - den eigenen Traum leben" ist ein inspirierender Leitfaden, der Dich motiviert, Deine Ziele zu erreichen und Dein volles Potenzial zu entfalten. Dieses Buch vereint praxisorientierte NLP-Strategien, inspirierende Erfolgsgeschichten und tiefgehende Übungen, um Dich auf dem Weg zu Deinem Traumleben zu begleiten. Stephan zeigt, wie Du Deine Vision findest, Glaubenssätze veränderst und powervolle Zustände erreichst, die Dich unaufhaltsam machen.

Inhaltliche Highlights

- Finde Deine Lebensvision und entwickle umsetzbare Pläne für alle Lebensbereiche.

- Erreiche in Sekundenbruchteilen Zustände, in denen Du Höchstleistungen erzielst.
 - Überwinde Blockaden und entfalte Dein Selbstbewusstsein.
 - Lerne Strategien von Experten, um nachhaltigen Erfolg zu sichern.
 - Baue harmonische Beziehungen und ein erfülltes Leben auf.
- Das Buch ist klar strukturiert und behandelt essenzielle Themen wie die Magie der Sprache, die Antriebskraft von Zielen und die Kunst des Zeitmanagements. Jedes Kapitel regt mit Übungen, Fragen und Zitaten zur Reflexion und Handlung an.

Für wen ist dieses Buch?

Way up spricht alle an, die ihre Komfortzone verlassen, Herausforderungen meistern und Träume verwirklichen möchten.

Fazit: Dein Traumleben beginnt jetzt

Stephan Landsiedels "Way up - den eigenen Traum leben" ist ein inspirierender Leitfaden für persönliche Transformation. Mit klaren NLP-Strategien, Erfolgsgeschichten und praxisnahen Übungen hilft es, Blockaden zu lösen, Selbstbewusstsein aufzubauen und Ziele zu erreichen. Stephans motivierender Stil und die vielfältigen Werkzeuge machen das Buch zu einem unverzichtbaren Begleiter, um Visionen zu verwirklichen und ein erfülltes, erfolgreiches Leben zu gestalten. Eine Einladung, Dein Potenzial auszuschöpfen.



world-of-nlp.org

Lust auf Mehr?

Das gesamte Buch gibt es im **Mitgliederbereich der World of NLP**.

Leseprobe aus Kapitel 7

Powervolle Zustände

"Die wichtigste Stunde in unserem Leben ist immer der gegenwärtige Augenblick, der bedeutsamste Mensch in unserem Leben ist immer der, der uns gerade gegenübersteht; das notwendigste Werk in unserem Leben ist stets die Liebe."

Leo Tolstoj

Du kennst sicherlich die Tage, an denen das Leben wie am Schnürchen läuft. Eine gute Nachricht jagt die nächste und es fällt Dir leicht, Deine Aufgaben zu bewältigen und kreative Ideen zu entwickeln. Wie von Zauberhand wird Dein Handeln gelenkt und Du erzielst großartige Erfolge. Vielleicht hattest Du auch schon einmal ein außerordentliches Erfolgserlebnis. Von allen Seiten wurde Dir auf die Schultern geklopft und Du hattest das Gefühl, die Welt könnte nicht groß genug für Dich sein. Durch den Erfolg beflügelt hast Du Dich an neue, schwierigere Aufgaben gewagt und sich neuen Herausforderungen gestellt.

Einen solchen Tag hatte der amerikanische Leichtathlet Jesse Owens am 25.5.1935 - ein Tag, der als "Day of the Days" in die Geschichte der Leichtathletik einging. Dabei war der einundzwanzigjährige Jesse noch am Vortag gestürzt und hatte sich Prellungen am Rücken zugezogen. Er startete trotz Schmerzen - und in was für einer Form! Um 15.15 Uhr stellte er den Weltrekord über 100 yards (=91,44 m) in 9,4 sec ein. Nur 10 Minuten später sprang er 8,13 m weit!

Damit überbat er die alte Bestleistung um 15 Zentimeter und sprang als erster Mensch über 8 Meter. Dieser sagenhafte Rekord wurde erst 25 Jahre später gebrochen! Spätestens jetzt muss der junge Amerikaner geahnt haben, dass ihn an diesen Tag nichts würde aufhalten können. Und so lief er um 15.34 Uhr die 220 yards (=201,16 m) in der Weltrekordzeit von 20,3 sec. Auch dieser Rekord konnte erst 15 Jahre später gebrochen werden. Zugleich stellte er die beste Zeit dar, die jemals auf gerader Bahn über 200 m gelaufen worden war. Danach hatte Jesse Owens 25 Minuten Pause, ehe er um 16.00 Uhr mit 22,6 sec einen weiteren doppelten Weltrekord über 220 yards Hürden bzw. 200 m Hürden aufstellte. Damit hatte Owens an diesem unglaublichen Tag innerhalb von 45 Minuten sechs Weltrekorde gebrochen!

Doch neben diesen wunderbaren Tagen, gab es sicherlich auch in Deinem Leben Tage, an denen Du in einer schlechten Verfassung warst und einfach gar nichts funktionierte. Pleiten, Pech und Pannen folgten Dir wie der treueste Diener und alles, was Sie ta-

ten, machte die Sache nur noch schlimmer. An einem solchen Tag fühlt sich der Körper schlapp und träge an und meistens haben wir auch die passenden negativen Gedanken dazu.

Wie wäre es, wenn Du Dir selbst Deine geistige Verfassung aussuchen und nach Deinen Wünschen verändern könntest? Wie wäre es, wenn Du jeden Tag in einem power- und ressourcenvollen Zustand erwachen würdest und für jede anstehende Aufgabe in der richtigen Stimmung sein könntest? Glaubst Du nicht, dass dies Dein Leben entscheidend beeinflussen könnte?

"Wer andere beherrscht, ist vielleicht mächtig, aber wer sich selbst beherrscht, ist noch viel mächtiger."

- Lao-Tse



Im Laufe eines Tages werden sehr viele unterschiedliche Anforderungen an Dich gestellt. Es gibt Situationen, da brauchst Du einen aufnahmefähigen Geist, weil Du etwas Neues lernen willst. Kurz darauf willst Du vielleicht in körperlicher Hochform sein und Deinen Lieblingssport nachgehen. Dann wechseln wieder die Anforderungen und Du willst ein zärtlicher Liebhaber oder eine zärtliche Geliebte sein. Es gibt Momente, in denen Du vielleicht ängstlich, depressiv oder traurig bist. Vielleicht wäre es gut, zu der einen oder anderen Zeit begeistert und voller Freude zu sein.

Manchmal erleben wir alle diese Gefühlszustände innerhalb eines Tages und wir merken gar nicht, wie wir von einem Zustand in den nächsten überwechseln. Wir schaffen es, unsere innere und äußere Haltung den geforderten Gegebenheiten anzupassen. An anderen Tagen verfügen wir allerdings nicht über die Fähigkeit, uns schnell in den jeweils optimalen Zustand zu versetzen, obwohl wir ihn dringend gebrauchen könnten. Dann verpassen wir günstige Gelegenheiten und machen uns das Leben unnötig schwer. Nach meiner Erfahrung ist die Fähigkeit, sich selbst in gute, hilfreiche, ressourcenreiche Zustände zu ver-

setzen, unbezahlbar. Es gibt Menschen, die haben zwar sehr häufig energiegelade Zustände, aber sie setzen diese nicht zur rechten Zeit ein. Gerade dann, wenn sie die Energie und Kraft am dringendsten nötig hätten, haben sie keinen Zugang zu ihr. Vielleicht sind sie Weltmeister beim Proben, aber in der realen Prüfungssituation, Verkaufsgespräch oder Vortrag versagen sie.

Wirkliche Power hat man erst dann, wenn man in der Lage ist, sich innerhalb weniger Sekunden in den gewünschten Zustand zu versetzen - gleichgültig, wo man sich gerade befindet und welche Uhrzeit ist. Das bedeutet, seine Power zu kontrollieren und gezielt einsetzen zu können. Power ohne Kontrolle ist weitaus unwirksamer. Lerne, einengende, bedrückende Zustände in begeisternde und beflügelnde Zustände zu verwan-

Internale Repräsentationen und die Physiologie beeinflussen unsere Zustände

deln. Durchbreche die Ketten Deiner unbewussten Stimmungen und lenke Deine Power.

Um unsere Zustände unter unsere Kontrolle zu bringen, ist es hilfreich, zu wissen, welche Faktoren unsere Zustände bestimmen. Die Antwort darauf beinhaltet zwei Faktoren. Einen kennst Du bereits: Unsere internalen Repräsentationen, die Art der Bilder, Geräusche und Gefühle, die wir in uns erzeugen. Der zweite Faktor ist unsere Physiologie, die Art, wie wir unseren Körper einsetzen, wie wir atmen, wie das Blut durch unseren Körper fließt, welche Haltung wir einnehmen usw. Beide Faktoren beeinflussen wechselseitig unser Nervensystem und bestimmen damit unsere Gefühlszustände. Stelle Dir einmal kurz vor, Du willst

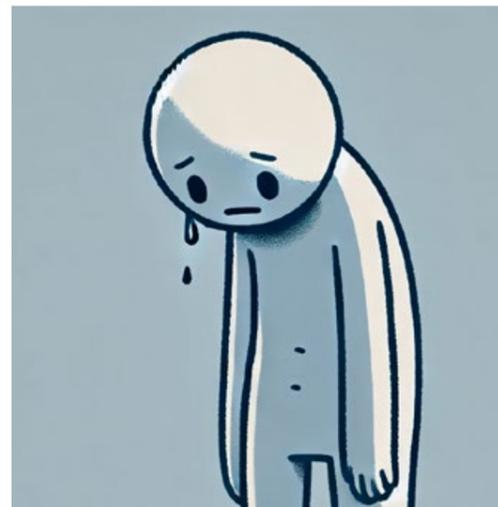
einen Vortrag über ein Dir wenig vertrautes Thema vor einer großen Menge von Leuten halten. Du hast Dich schlecht vorbereitet und trittst vor die Menge. Alle schauen Dich mit ernstesten Mienen an. Du bist unsicher und weißt nicht so recht, was Du sagen sollst. Du sprichst mit leiser, verschüchterter Stimme. Der Vortrag wird ein totaler Reinfluss. Du verlierst ständig den Faden, kannst Deine Zuhörer nicht erreichen und musst aus Zeitgründen Deine Rede vorzeitig beenden.

Diese innere Vorstellung wird Dich sicherlich nicht gerade ermutigen, die Rede besonders gut und lebhaft zu halten. Dein Zustand wird nicht optimal sein, wenn Du Dir solche Gedanken machst. Stelle Dir jetzt bitte eine ähnliche Situation vor. Diesmal hast Du Dich ausgezeichnet vorbereitet können. Es handelt sich um Dein Spezialthema, in dem Du Dich wie in Deiner Hosentasche auskennst. Du bist der Meister auf diesem Gebiet. Selbstbewusst stehst Du vor der Gruppe. Du wirst als ehrenwerter Gast begrüßt und startest mit einem lebendigen Einstieg. Deine Stimme ist laut, deutlich und engagiert. Die Zuhörer sind von Deinem Vortrag gefesselt. Begeistert erläuterst Du Deine Thesen. Keiner wagt es, Dich zu unterbrechen. Du findest einen grandiosen Schlusssatz und tosender Applaus begleitet Dich. Welche der beiden Varianten wird Dir eher dabei behilflich sein, einen tollen Vortrag auszuarbeiten und ihn schließlich erfolgreich zu halten? Auf diese Weise die inneren Voraussetzungen für Deinen Erfolg zu schaffen, bedeutet, den ersten Schritt zu gehen.

Den zweiten Schritt gehst Du, wenn Du gleichzeitig Deine Physiologie veränderst. Stelle Dich einmal aufrecht hin und lasse Deine Schultern und Arme hängen. Senke Deinen Blick zum Boden und beuge Deinen Kopf nach unten. Lasse auch Deine Mundwinkel nach unten sacken und atme ganz flach. Bleibe ganz ruhig stehen und bewege Dich nur sehr langsam. Tue dies bitte jetzt für ein bis zwei Minuten, ehe Du verlierst. Jetzt!

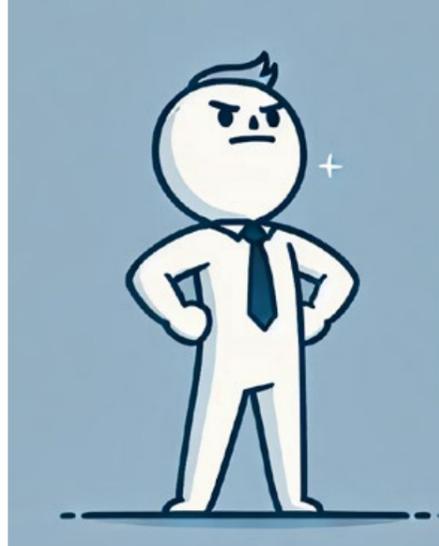
Wie hast Du Dich gefühlt? Hast Du gemerkt, dass sich durch Deine Körperhaltung Deine Gefühlszustände verändert haben? Stelle Dich bitte auf die gleiche Art noch einmal hin und versuche sehr überzeugend zu sagen: "Oh, was geht es mir gut!". Jetzt!

Ich bin ziemlich sicher, dass Du es nicht geschafft hast, diesen Satz überzeugend auszusprechen. Wenn die nonverbale Aussage nicht zu der verbalen Aussage passt, spricht man von *Inkongruenz*. Stimmen beide Aussagen überein, so nennt man dies *Kongruenz*. In der Kommunikation mit anderen verlassen wir uns bei Inkongruenzen in der Regel auf die nonverbalen Aussagen, weil wir glauben, dass es hier nicht so leicht ist, sich zu verstellen und die Körpersprache eher die Wahrheit zum Ausdruck bringt.



Powervolle Psychologie

Verändere jetzt Deine Körperhaltung! Richte den Blick nach oben, hebe Deine Arme zum Himmel und atme tief ein. Vielleicht kommst Du Dir jetzt wie ein großer Prediger oder Pfarrer vor, der zu Gott betet, doch vielleicht wird Dir bei dem Gefühl, das diese Haltung in Dir auslöst auch klar, warum es hilfreich ist, für einen betenden oder predigenden Menschen genau so dazustehen. Wenn Du diese Haltung eingenommen hast, dann sage diesmal voller Überzeugung: "Oh, was geht es mir schlecht!" Vermutlich wirst Du auch diesmal nicht kongruent sein können. Viele der Menschen, mit denen ich dieses Spiel gemacht habe, mussten sogar anfangen zu lachen, weil es ihnen so absurd vorkam, mit ihrem aktuellen Gefühl einen solchen Satz zu sagen. Wenn Du eine solche Körperhaltung einnimmst, dann kannst Du einfach nicht mehr deprimiert oder niedergeschlagen sein. Bleibe noch für einen Moment in diesem Zustand. Lache über das ganze Gesicht. Stehe da, als wärst Du gerade völlig unerwartet Olympiasieger geworden. Du hast es geschafft, Du bist jetzt die Nummer Eins. Jahrzehntelange Anstrengungen haben sich gelohnt. Genieße die Euphorie des Sieges und mache einige Luftsprünge. Recke dabei immer wieder die geballten Fäuste in die Luft. Du bist der Champion! Du hast es gerade geschafft, innerhalb von Sekunden Deinen Zustand von frustriert zu



euphorisch zu verwandeln. Herzlichen Glückwunsch! (Wenn Du diese Übung nicht gleich gemacht hast, weil Du erst die Anweisung zu Ende lesen wolltest, dann kehre jetzt zurück und mache diese Übung! Du willst doch etwas in Deinem Leben verändern, oder?)

Unser Verhalten ist von unseren Zuständen abhängig. Diese wiederum hängen von unseren internalen Repräsentationen und unserer Physiologie ab. Verändere Deine internalen Repräsentationen und Deine Physiologie, dann veränderst Du Deine Zustände und gleichzeitig Dein Verhalten. Wenn Du also ein begeistertes Verhalten zeigen willst, dann musst Du auch die Physiologie eines Begeisterten einnehmen. Lache, schreie, tanze, hüpfе herum, klatsche und verändere damit Deine Zustände. Nimm die Haltung ein von jemandem, der sich unaufhaltsam fühlt. Verstärke Deinen körperlichen Ausdruck immer mehr und Du wirst erleben, wie Du Dich tatsächlich unaufhaltsam fühlen.

Ich weiß nicht, wie es Dir geht, aber ich liebe es, immer wieder neue Zustände zu erfahren. Ich

genieße es, mich in Ekstase zu tanzen, ich will überschäumen vor Freude und Glück. Auf der anderen Seite gibt es aber auch Erlebnisse, die mich todtraurig machen. Ich nehme mir dann auch bewusst eine kurze Zeit, um zu trauern, ehe ich mich wieder von meinem Optimismus berauschen lasse und das herrlichste Lächeln aufsetze, zu dem ich fähig bin. Auf diese Weise schöpfe ich eine riesige Bandbreite an Gefühlen aus. Probiere es einmal aus, sehr schnell zu tanzen, dabei herumzuwirbeln, die Arme empor zu reißen und so zu tun, als müsstest Du gleich vor Glück platzen.

Ich glaube, dass Menschen, die körperlich in Bewegung sind, auch geistig beweglich sind und viele neue kreative Ideen haben. Wenn unsere Physiologie die Art unserer Gedanken verändert, wenn eine depressive Körperhaltung auch zu depressiven Gedanken führt, dann führt eine offene Körperhaltung zu einer offenen Einstellung, eine ungewöhnliche, neue Körperhaltung zu neuen, ungewöhnlichen Gedanken. Lasse das Blut einmal mit einer anderen Geschwindigkeit durch Deinen Körper rasen. Treibe Sport, begib Dich in neue, ungewöhnliche Situationen, lerne einen neuen Tanz, versuche es einmal mit Tai-Chi oder packe ein altes Hüpfseil aus und hüpf einmal wieder wie ein kleines Kind durch die Gegend. Versuche, Dich auf Rollschuhen oder mit Inline-Skates fortzubewegen.

Manchmal habe ich den Eindruck, dass viele Menschen in einem langweiligen Alltagstrott festgefahren sind. Die täglichen Abläufe sind zu Routinen geworden. Der Körper dieser Menschen wird nur

innerhalb eines relativ kleinen Spektrums eingesetzt und bewegt. Dadurch wird auch die Bandbreite der Gefühle dieser Menschen eingeschränkt. Versuche für einige Tage ein großes Spektrum an Gefühlszuständen zu erleben. Sei leidenschaftlich, begeistert, euphorisch. Versuche, bis an Deine Grenzen zu gehen.

Wer körperliche Grenzen verschiebt, der kann auch geistige Grenzen verschieben.

Achte in der nächsten Zeit einmal auf Deine Bewegungen. Bewege Dich langsam, schnell, ruckartig, heftig, energisch, leicht, dynamisch, geschmeidig oder wie auch immer. Achte darauf, ob sich an Deinen Gefühlen etwas verändert, wenn Du Deine Körperhaltung änderst. Nimm Körperhaltungen ein, die für bestimmte Zustände typisch sind. Wie stehst Du da, wenn Du Feuer und Flamme für etwas oder jemand bist? Welche Haltung hast Du, wenn Du Dich wahnsinnig freust? Woran kann man an Deinem Körper erkennen, dass Du gerade Angst oder Furcht empfindest? Was ist die verrückteste Körperhaltung, die Du Dir vorstellen kannst? Wie muss es sich wohl anfühlen, wenn Du Dich so bewegst wie Mister Bean oder Michael Jackson? Wie fühlt sich ein Fotomodell auf dem Laufsteg oder ein Fußballtrainer am Spielfeldrand?

Du kannst noch viele ähnlich Fragen für Dich finden und Dich neugierig auf die Suche machen, wie Du bisher Deinen Körper eingesetzt hast und wie Du ihn in Zukunft einsetzen kannst. Wenn Du Dich gut fühlen willst und handeln willst wie jemand, der sich gut fühlt, dann tue so, als ob Du Dich gut fühlen würdest. Wie stehst Du da, wenn Du Dich gut fühlst? Wie

atmest Du? In welcher Stellung sind Deine Gesichtsmuskeln? Hast Du Deinen Kopf gesenkt oder gebeugt? Achte auch auf die Körperhaltungen anderer

Menschen. Was verrät Dir die Körperhaltung über die Gefühle, die diese Menschen wohl gerade empfinden? Überprüfe Deine Hypothesen, indem Du die anderen Menschen fragst, was sie gerade empfinden. Versuche auch in Verhandlungen oder Konfliktsituationen, in denen Du bei Deinem Gesprächspartner eine starre Haltung vorfindest, ihn in eine andere Körperhaltung zu führen. Beginne mit einem Pacing und verschaffe Dir so Zugang zu seiner Welt der Gefühle. Wenn Du auf die gleiche Art atmest, Dich auf die gleiche Art bewegst oder die gleiche Körperhaltung einnimmst, dann stimulierst Du Dein Nervensystem auf eine sehr ähnliche Art und Weise. Das erlaubt Dir sehr gut, ähnliche Gedanken zu entwickeln wie Dein Gegenüber und Rapport zu ihm aufzubauen. Beginne dann zu führen und führe den anderen durch eine Veränderung der körperlichen Haltung zu einer Veränderung der geistigen Haltung.

Durch die Physiologie beeinflussen wir die biochemischen und elektrischen Prozesse unseres Körpers. Sogar unser Immunsystem reagiert auf diese Veränderungen. Es gibt psychische Krankheiten, die sich besser durch Sport heilen lassen als durch eine fundierte Psychotherapie!



Humor und Lachen

Auswirkung von

Eine sehr gute Möglichkeit, sich in einen guten Zustand zu bringen, bietet das Lachen. Menschen, die Spaß verstehen und in ihrem beruflichen und privaten Alltag Humor einzusetzen pflegen, werden dafür nicht nur in Bezug auf ihre aktuellen Zustände belohnt, auch ihr Gesundheitszustand verbessert sich. Esther Blumenfeld und Lynne Alpern, zwei amerikanische Psychologinnen, schreiben in ihrem Buch "Wer lacht, gewinnt?": "Humor macht das Leben leichter. Er ist der salzlose, kalorienarme, fettfreie, absolut natürliche Weg zum Wohlbefinden..... Richtig eingesetzt, kann er die Art und Weise unseres Denkens, Fühlens, Handelns positiv beeinflussen." Humorvoll zu sein, kannst auch Du lernen. Dadurch kannst Du Deine Lebensfreude steigern, mit Deinen Problemen leichter fertig werden, lebendiger kommunizieren, auch

einmal unangenehme Wahrheiten sagen, Kontakte zu anderen Menschen aufbauen, Konflikte mit weniger Argumenten meistern und Deinem Körper etwas Gutes tun. Prof. Dr. Med. William F. Fry von der Stanford Universität beschäftigt sich seit über dreißig Jahren mit den physiologischen Folgen des Lachens. Dabei hat er festgestellt, dass der Blutdruck steigt, ein Adrenalinstoß in den Blutstrom gelangt und die Muskeln in Brust, Bauch und Schultern sich zusammenziehen. Anschließend sinken die Werte und der Körper kann sich wieder entspannen. Durch Lachen kann man Kopfschmerzen vermindern und die Schmerzwahrnehmung des Gehirns verändern. Man vermutet, dass durch Lachen die Bildung von Endorphinen, das sind körpereigene "Drogen", angeregt wird.

....

Ein Ausschnitt aus dem Buch "Way up - den eigenen Traum leben" von Stephan Landsiedel

Inhaltsverzeichnis

1. Am Anfang war der Traum
2. Die Konstruktion der Wirklichkeit
3. Die Säulen des Glaubens
4. Die Vielfalt der Lebensstile
5. Mit Modellen zum Erfolg
6. Der Film Deines Lebens
7. **Powervolle Zustände**
8. Niederlagen in Siege verwandeln
9. Die Magie der Sprache
10. Selbstbewusst Kontakte knüpfen
11. Die Antriebskraft von Zielen
12. Die Weisheit imaginärer Verbündeter
13. Die Ebenen der Veränderung
14. Die Uhr der Zukunft
15. Die Kunst des Zeitmanagement
16. In Freude leben
17. Das Geheimnis des Erfolges



Das komplette Buch findest Du im World of NLP Mitgliederbereich.

world-of-nlp.org

NLP LEXIKON

A

Anker / Ankern

Eine Technik, bei der ein äußerer Reiz (zum Beispiel eine Berührung, ein Bild oder ein Geräusch) mit einem bestimmten emotionalen Zustand verknüpft wird. So kann der gewünschte Zustand später durch den gleichen Reiz wieder ausgelöst werden.

Definition und Bedeutung:

Ankern ist eine wichtige Technik im NLP, die darauf abzielt, bestimmte emotionale Zustände oder Reaktionen gezielt und wiederholt hervorzurufen. Ein Anker ist eine gezielte Reiz-Reaktionskopplung (Assoziation), bei der ein äußerer Reiz – beispielsweise eine Berührung, ein Ton oder ein bestimmtes Bild – mit einem spezifischen emotionalen Zustand verknüpft wird. Einmal erfolgreich verankert, kann dieser Reiz den gewünschten Zustand (wie Gelassenheit, Selbstvertrauen oder Motivation) jederzeit abrufbar machen.

Wie funktioniert das Ankern?

Die Technik des Ankerns basiert auf dem Prinzip der Konditionierung, das ursprünglich aus der Psychologie stammt und insbesondere durch die Arbeit von Iwan Pawlow bekannt wurde.

Pawlow führte Experimente zum Speichelfluss von Hunden durch und läutete kurz vor der Fütterung eine Glocke.

Ähnlich wie beim klassischen Konditionieren wird ein Reiz so lange mit einem bestimmten Zustand verknüpft, bis dieser Reiz den Zustand zuverlässig auslöst. Die Theorie besagt, dass unser Gehirn Verknüpfungen zwischen Sinneseindrücken und emotionalen Zuständen bildet – bewusst oder unbewusst. Beispiele für natürliche Anker, die wir alle kennen, sind das Hören eines bestimmten Liedes, das uns sofort an eine schöne Erinnerung zurückversetzt, oder der Duft eines Parfums, der eine bestimmte Person in Erinnerung ruft.

Beispiele für Anker im Alltag

- Ein bestimmtes Lied, das Dich sofort in eine positive Stimmung versetzt, weil Du es oft in glücklichen Momenten gehört hast.

- Der Geruch von frisch gebackenem Brot, der ein Gefühl von Geborgenheit auslöst.

- Eine Handgeste, die Du Dir in stressigen Momenten angewöhnst, um Dich zu beruhigen.

- Ein besonderes Kleidungsstück oder Accessoire, das Dich selbstbewusster macht, weil Du damit positive Erlebnisse verbindest.

Anwendungsbereiche von Anker im NLP

Anker können in vielen Lebensbereichen hilfreich sein und lassen sich gezielt einsetzen, um die eigene Gefühlslage zu beeinflussen:

1. **Selbstvertrauen stärken:** Ein Anker kann Dir helfen, Dich in schwierigen Situationen an Momente von Selbstvertrauen und Stärke zu erinnern und diese Gefühle gezielt abzurufen.

2. **Stress und Ängste reduzieren:** Wenn Du in stressigen Momenten eine beruhigende Bewegung oder einen bestimmten Reiz ankerst, kannst Du Dir bei erneutem Stress bewusst diese Entspannung zurückholen.

Ein Anker hilft dabei Sinneseindrücke mit emotionalen Zuständen zu verknüpfen.

3. **Motivation fördern:** Anker können Dich motivieren, eine Aufgabe anzugehen oder etwas Neues zu beginnen. Viele Menschen nutzen Musik oder bestimmte Gesten, um sich zu motivieren.

4. **Positive Zustände in Präsentationen oder Prüfungen:** Durch Anker kann man Zustände wie Gelassenheit oder Selbstsicherheit auch in Prüfungssituationen abrufen.

Die Schritte zum Setzen eines Ankers

Hier ist eine einfache Anleitung, wie Du einen Anker setzen kannst: Wähle den gewünschten Zustand: Überlege Dir, welchen Zustand Du verankern möchtest – beispielsweise Gelassenheit oder Zuversicht.

Erlebe den Zustand intensiv: Erinnere Dich an eine Situation, in der Du Dich so gefühlt hast, und tauche in die Erinnerung ein. Lass das Gefühl so intensiv wie möglich aufleben, indem Du alle Details und Sinneseindrücke wahrnimmst (Was hast Du gesehen, gehört, gespürt?).

Setze den Anker, wenn das Gefühl am stärksten ist: Wähle einen spezifischen, einzigartigen Reiz, um das Gefühl zu verankern, z. B. das Drücken einer bestimmten Fingerkombination, eine Berührung am Handgelenk oder eine bestimmte Wortphrase. Wichtig ist, dass der Reiz gezielt und eindeutig ist.

Verstärke den Anker durch Wiederholung: Je öfter Du den Zustand mit dem gewählten Reiz kombinierst, desto stärker wird der Anker. Wiederhole das Ankern mehrmals.

Setze einen Separator: Unterbreche Deinen Zustand und führe so einen gezielten Stimmungswechsel herbei.

Test des Ankers: Teste dann, ob der Anker den Zustand auslöst, wenn Du ihn anwendest.

Weitere Ankertechniken:

Es gibt eine Vielzahl an Formaten, in denen die Ankertechnik verwendet wird z.B. Stapelanker, Kettenanker, Anker verschmelzen.

Tipps für ein effektives Ankern

Hier hilft im Deutschen das Merkwort "TIGER", wobei jeder Buchstabe für eine Eigenschaft des Ankers steht:

- T** **Timing des Ankers:** Setze den Anker kurz vor dem Höhepunkt der emotionalen Erregung.
- I** **Intensität des Zustandes:** Ein starker Anker erfordert einen intensiven, emotionalen Zustand.
- G** **Genauigkeit der Wiederholung:** Der Anker funktioniert optimal bei präziser Wiederholung des Ankerortes.
- E** **Einzigartigkeit des Ankers:** Wähle einen Anker, der nicht zufällig im Alltag ausgelöst wird.
- R** **Reinheit des Zustandes:** Anker wirken besser bei klaren, unvermischten Emotionen.

Anker in 4 Schritten erklärt

Neue Anker lassen sich setzen, wenn Du in einem guten Zustand bist. Nutze dafür Bewegungen, Worte oder Bilder.

- 1 **Intensive assoziierte Erfahrung:** Ein starkes Gefühl ist wichtig. Verstärke es, indem Du Dich fragst: Was sehe, höre, fühle ich?
- 2 **Anker beim Höhepunkt setzen:** Setze den Anker, z. B. durch Faustballen, bei maximaler Intensität.
- 3 **Zustand unterbrechen:** Lenke Dich kurz ab, um den Zustand zu unterbrechen.
- 4 **Anker testen:** Löse den Anker erneut aus. Kommt das Gefühl zurück, ist er erfolgreich. Falls nicht, wiederhole den Prozess.

Assoziation und Dissoziation

Assoziation bedeutet, eine Erfahrung aus der eigenen Perspektive zu erleben, als wäre man „mittendrin“. Dissoziation ist das Gegenteil: Man nimmt eine distanziertere, beobachtende Perspektive ein. Diese Unterscheidung wird oft genutzt, um emotionale Zustände gezielt zu verändern.

Definition und Bedeutung

Assoziation und Dissoziation sind zwei zentrale Begriffe im NLP. Sie beschreiben, wie Menschen innere Erlebnisse und Erinnerungen wahrnehmen und verarbeiten. Beide Zustände haben spezifische Vor- und Nachteile und lassen sich gezielt nutzen, um emotionale Reaktionen auf Erfahrungen zu beeinflussen.

Assoziation

Assoziation bedeutet, eine Erfahrung so zu erleben, als wäre man selbst „mittendrin“ und würde sie aus der eigenen Perspektive durch die eigenen Augen sehen. In diesem Zustand ist man direkt mit den Gefühlen, Gedanken und Sinesindrücken der Situation verbunden. Assoziation wird im NLP oft genutzt, um positive Zustände oder Ressourcen zu verstärken und intensiver wahrzunehmen.

Merkmale der Assoziation:

- *Subjektives Erleben:* Man sieht die Situation durch die eigenen Augen, als würde man sich direkt in der Szene befinden.
- *Starke emotionale Verbindung:* Da man die Erfahrung als Teil des Erlebens empfindet, sind die Emotionen, die damit einhergehen, intensiver und unmittelbarer.
- *Einsatz für positive Zustände:* Assoziation ist besonders hilfreich, um in ressourcenstarke oder kraftvolle Zustände zu gehen, wie z. B. Freude, Motivation oder Selbstbewusstsein.

Anwendungsbeispiele für Assoziation:

- *Ressourcen aktivieren:* Wenn man sich in eine positive Erinnerung versetzt und sie assoziiert erlebt, kann man das Gefühl von Selbstvertrauen, Freude oder Stärke verstärken und in den Alltag übertragen.
- *Emotionale Verbindung vertiefen:* Beim Erinnern schöner oder bedeutungsvoller Momente wie Erfolge oder besonderen Beziehungen kann man durch Assoziation eine tiefe emotionale Verbindung zu diesen Erlebnissen aufbauen.

Beispiel: Stell Dir eine Erinnerung an einen Erfolgsmoment vor, wie das Bestehen einer wichtigen Prüfung. Wenn Du diese Erinnerung assoziiert erlebst, siehst Du durch Deine eigenen Augen und spürst die Freude und das Selbstbewusstsein genau so, als wärst Du wieder in dieser Situation.

Dissoziation

Dissoziation bedeutet, eine Situation oder Erinnerung aus einer distanzierten Perspektive wahrzunehmen. Dabei betrachtest Du das Geschehen so, als wärst Du ein Beobachter, der sich selbst und die Situation von außen sieht. In diesem Zustand ist die emotionale Bindung zur Erfahrung abgeschwächt, und die Person kann die Situation mit mehr Abstand und Objektivität betrachten. Dissoziation ist im NLP besonders nützlich, um belastende oder negative Erlebnisse weniger intensiv wahrzunehmen und neue Einsichten zu gewinnen.

Merkmale der Dissoziation:

- *Beobachterperspektive:* Man sieht sich selbst von außen, als würde man einen Film betrachten oder als Zuschauer die Szene beobachten.
- *Abgeschwächte emotionale Reaktion:* Da man nicht direkt „in“ der Situation ist, sind die Gefühle weniger intensiv und distanziert.
- *Einsatz für schwierige oder unangenehme Zustände:* Dissoziation wird oft verwendet, um Abstand zu negativen Emotionen zu gewinnen oder stressige Erlebnisse weniger belastend wahrzunehmen.

Anwendungsbeispiele für Dissoziation:

- *Traumata und Ängste mildern:* Bei besonders belastenden Erinnerungen kann Dissoziation helfen, den emotionalen Schmerz zu reduzieren und die Situation aus einer sicheren Distanz zu betrachten.

- *Objektivität und Perspektivenwechsel fördern:* Dissoziation ist nützlich, um Konflikte oder stressige Ereignisse sachlicher zu betrachten und weniger emotional aufgeladen zu reagieren.

- *Neue Einsichten gewinnen:* Wenn man sich in einer Konfliktsituation dissoziiert betrachtet, kann man die Dynamik aus einer neutraleren Perspektive wahrnehmen und besser verstehen.

- *Kritik besser annehmen:* Viele sind sehr emotional, wenn sie Kritik bekommen und können dann die andere Sichtweise nicht gut aufnehmen. Dissoziation hilft um mehr Abstand gegenüber Fehlern oder kritischen Bemerkungen zu haben.

- *Einsatz bei der Kinotechnik innerhalb der VK-Dissoziation:* Im Rahmen der VK-Dissoziation (Fast-Phobia-Technik) wird die Dissoziation verwendet, um die angstauslösende Situation abzuschwächen und zu lernen, den inneren Befürchtungsfilm zu kontrollieren.

Beispiel: Stell Dir eine stressige Situation vor, wie das Halten einer Präsentation, die Dich nervös macht. Wenn Du diese Situation dissoziiert betrachtest, siehst Du Dich selbst von außen, vielleicht als Zuschauer im Publikum, und kannst den Stress aus sicherer Entfernung analysieren und rationaler damit umgehen.

Der Unterschied und gezielte Anwendung von Assoziation und Dissoziation

Der Unterschied zwischen Assoziation und Dissoziation liegt in der Perspektive und Intensität des Erlebens:

Assoziation:

Verstärkt die emotionale Verbindung und wird genutzt, um positive Gefühle intensiver zu erleben oder wertvolle Ressourcen zu aktivieren.

Dissoziation:

Bietet Abstand und Perspektive und wird verwendet, um negative Emotionen zu lindern oder eine objektivere Sicht auf Ereignisse zu gewinnen.

Im NLP können beide Zustände gezielt genutzt werden, um die emotionale Reaktion auf eine Erfahrung zu verändern. Zum Beispiel kann jemand, der an eine belastende Situation denkt, diese dissoziieren, um den emotionalen Schmerz abzuschwächen. Ebenso kann dieselbe Person positive Momente assoziiert erleben, um Kraft und Selbstvertrauen zu spüren.



Premium Mitgliederbereich

Im Mitgliederbereich bauen wir ein Mega-NLP-Archiv auf, in dem Du sehr viele **Premiuminhalte** finden wirst.

Mit einem geringen Jahresbeitrag kannst Du Mitglied in der World of NLP werden und der **internationalen Community** beitreten.

Ein kleiner **Einblick** worauf Du Dich freuen kannst:

- * Die Artikel aller Ausgaben
- * Eine Audio-Version des Magazins
- * Mitschnitte von Interviews mit den Autoren
- * Workbooks und komplette Bücher (>40)
- * Über 320 Seminaraufzeichnungen
- * Mehr als 100 NLP-Formate
- * Einen 24-Stunden-Video-Kurs „Coaching mit NLP“
- * NLP-Bibliothek (inklusive Practitioner- und Master-Skript)



Jetzt QR Code scannen
oder direkt unter
www.world-of-nlp.org
beitreten.

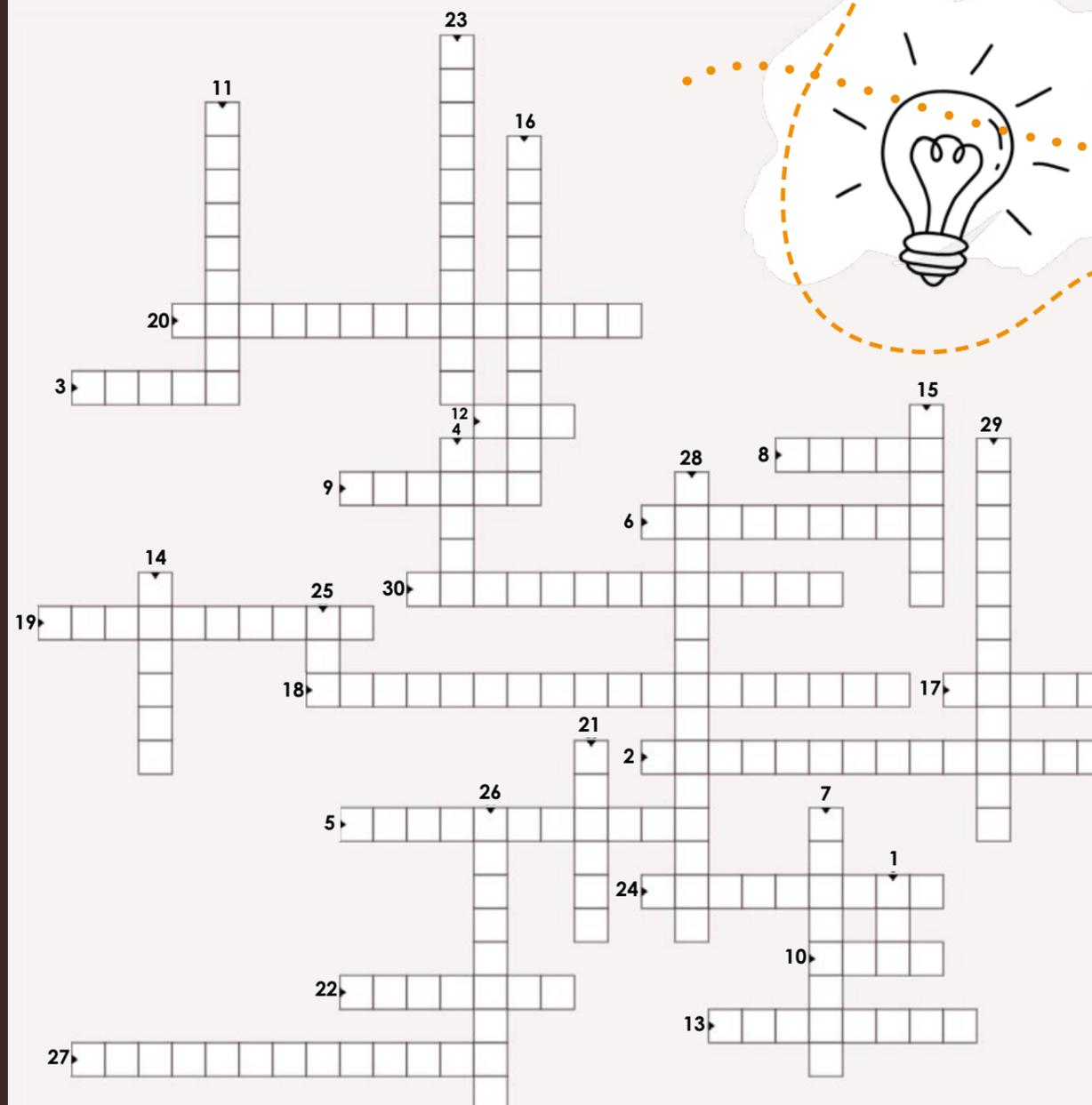
Sich **weiterzubilden**
heißt nicht, dass man
nicht gut genug ist –
es heißt, dass man es
sich wert ist.

– Redaktion

NLP RÄTSEL

PRÜFE SPIELERISCH DEIN NLP WISSEN – IM BEZUG AUF DIESE AUSGABE

1. Eine Methode zur Veränderung von Denkmustern und Verhalten.
2. Was sind die beiden Hauptgründe, die die Anwendung von NLP-Mustern rechtfertigen?
Wahlmöglichkeiten und Verbesserung der ...
3. Welches Prinzip betont die Wichtigkeit der fünf Sinne im Lernen?
4. Wie heißt die Technik, bei der emotionale Zustände bewusst ausgelöst werden können?
5. Welche Frage regt KlientInnen dazu an, über ihre ideale Zukunft nachzudenken?
6. Welcher Forscher betonte die Idee, dass „die Landkarte nicht das Gebiet“ ist?
7. Wie heißt das erste Buch von Alfred Korzybski?
8. Welcher Seefahrer wird im NLP als Modell für Zielerreichung genannt?
9. Wie nennt man den Zustand tiefer Konzentration und Entspannung in NLP und Hypnose?
10. Welche Methode im NLP nutzt sprachliche Muster zur Heilung und Entwicklung?
11. Wie wird das bewusste Nachahmen erfolgreicher Strategien genannt?
12. Ein ganzheitliches Modell für erfolgreiches Lehren. Das 4 ___-System
13. Wie nennt man das Konzept, bei dem Stress als Lernchance genutzt wird?
14. Wie lautet der Nachname, der Pionierin, die NLP in Kroatien etablierte?
15. Wie lautet das Prinzip 2, im Artikel „NLP und die Neurodidaktik“? Das Gehirn ist ___
16. Welche Frage wurde von Steve de Shazer entwickelt?
17. Welches Buch von Stephan Landsiedel motiviert zur Verwirklichung von Träumen?
18. Hypnose wirkt durch ein starkes zwischenmenschliches ___?
19. Wie nennt man die bewusste Wahrnehmung und Beeinflussung von Sprachmustern?
20. Welche Methode visualisiert Ziele und Erfolge vor deren Erreichung?
21. Was ist die Hauptaufgabe der Neurodidaktik?
22. Welches Konzept betont die Bedeutung sozialer Bindungen im Lernen?
23. Welcher Begriff beschreibt die Fähigkeit, Wissen über Generationen weiterzugeben?
24. Wie heißt die Methode, die auf die Suche nach der positiven Absicht im Verhalten fokussiert?
25. Wodurch kann die Aktivität und die Motivation von Kinder verbessert werden?
26. Was ist wichtig für die Musterbildung?
27. Welche Art von Hypnose ist nicht schwer zu erlernen?
28. Welches Modell betont die unterschiedlichen Ebenen der menschlichen Wahrnehmung?
29. Welche NLP-Technik hilft, belastende Erinnerungen neutral zu betrachten?



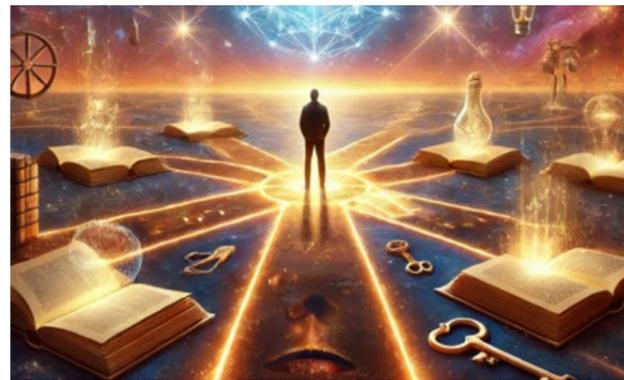
LÖSUNGEN - ABER NICHT SPICKEN

1. NLP – 2. LEBENSQUALITÄT – 3. VAKOG – 4. ANKER – 5. WUNDERFRAGE – 6. KORZYBSKI – 7. HUMANTY – 8. VASCO – 9. TRANCE – 10. NLP
 11. MODELLE – 12. MAT – 13. EUSTRESS – 14. KAISER – 15. SOZIAL – 16. WUNDERFRAGE – 17. WÄYUP – 18. BEZIEHUNGSPHÄNOMEN
 19. METAMODELL – 20. VISUALISIERUNG – 21. LERNEN – 22. RAPPORT – 23. TIMEBINDING – 24. REFRAMING – 25. LOB – 26. EMOTIONEN
 27. SELBSTHYPNOSE – 28. LOGISCHEEBEBENEN – 29. DISSOZINATION – 30. PROGRAMMIEREN

Vorschau



PARTNERSCHAFT & BEZIEHUNGEN
Rapport aufbauen und Beziehungen verbessern



DIE MAGIE DES "TU SO, ALS OB..."

Erfahre mehr darüber welchen Einfluss Hans Vaihinger und seine Philosophie des „ALS OB“ auf das NLP hatten.

AUSSERDEM IM NÄCHSTEN MAGAZIN

Unsere Serien gehen weiter...

NLP-Formate entwickeln, Vorannahmen, Geschichte, Verbandvorstellung, Metaprogramme, Strategien, Demos, Formate und weitere Inspirationen rund um NLP.

IMPRESSUM

WORLD OF NLP MAGAZIN AUSGABE 01

Kostenfreies Magazin für die weltweite World of NLP Community

Weiterführende und vertiefende Inhalte gibt es im online Mitgliederbereich.

Das Magazin erscheint vier- bis sechsmal im Jahr und ist in verschiedenen Landersprachen erhältlich.

DANKE, dass Du ein Teil von unserer Vision bist: NLP für alle

WWW.WORLD-OF-NLP.ORG

HERAUSGEBER

Landsiedel NLP Training Schweiz Gmbh
Ruessenstr. 12
6340 Baar

CHEFREDAKTION

Stephan Landsiedel

GRAFIK & PRODUKTION

Laura Pfaffenbach, Anna Schiedner

COPYRIGHT

Nachdruck, Reproduktion oder sonstige Verwertung - auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Herausgebers.

BILDNACHWEIS

Verwendete Bilder stammen von:

- canva.com
- pixabay.com
- Teilweise KI-generierte Bilder, erstellt mit DALL-E
- Weitere Bildquellen sind direkt am jeweiligen Bild vermerkt

HAFTUNG

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zum Zeitpunkt der Veröffentlichung geprüft. Für die Richtigkeit kann jedoch keine Haftung übernommen werden.

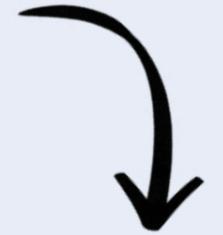
Verantwortlich für den Inhalt: Stephan Landsiedel

Keine Ausgabe verpassen?



www.world-of-nlp.org

Trag Dich in unseren Newsletter unter www.world-of-nlp.org ein und Du bekommst jede zukünftige Ausgabe des Magazins **kostenfrei** zugeschickt.



Lust auf mehr?

Werde Mitglied in der World of NLP! Trete der internationalen Community bei und unterstütze unser Projekt.

Im Mitgliederbereich bauen wir ein Mega-NLP-Archiv auf, in dem Du sehr viele **Premiuminhalte** finden wirst.

Premium Mitgliederbereich

- * Die Artikel aller Ausgaben
- * Eine Audio-Version des Magazins
- * Mitschnitte von Interviews mit den Autoren
- * Workbooks und komplette Bücher (>40)
- * Einen 24-Stunden-Video-Kurs „Coaching mit NLP“
- * Über 320 Seminaufzeichnungen
- * Mehr als 100 NLP-Formate
- * Ein umfangreiches NLP-Lexikon
- * NLP-Bibliothek (inklusive Practitioner- und Master-Skript)

Folge uns auf



Community

- * Online-Netzwerktreffen
- * Übungsgruppentreffen
- * Vorträge und Workshops
- * Raum der Begegnung
- * Forum zum Austausch



Komm in unsere Gruppen

Du möchtest Dich ehrenamtlich engagieren?

Möchtest Du Teil unserer Mission werden? Wir suchen ehrenamtliche Unterstützer, die mit uns gemeinsam wachsen! Egal, ob Du schreiben, moderieren, organisieren oder einfach Deine Leidenschaft für NLP teilen möchtest – wir freuen uns über Deine Hilfe.

Melde Dich jetzt und gestalte unsere Community aktiv mit!

Beispiele:

- Du möchtest uns bei der Übersetzung des Magazins in Deine Sprache unterstützen.
- Du möchtest uns bei der Social Media Arbeit helfen oder teilst einfach unsere Beiträge.
- Du möchtest eine regionale Gruppe bei Dir vor Ort starten, um persönliche Begegnungen zu ermöglichen.
- Du möchtest Deine Master-Arbeit oder Dein neu entwickeltes NLP-Format der Community vorstellen.
- Du teilst uns Deine Ideen für neue Artikel und Beiträge mit.

WAS DU DIR NICHT
VORSTELLEN KANNST,
DAS KANNST DU AUCH
NICHT ERREICHEN

STEPHAN LANDSIEDEL



DANKE

www.world-of-nlp.org