



NLP-Axiome

Nützliche Vorannahmen für Coaching
und Kommunikation



Worum es geht



„Lass' mich den Aberglauben eines Volkes schaffen, und mir ist es gleich, wer ihm seine Gesetze oder seine Lieder gibt.“

Mark Twain

Menschen, die sich in Gruppen zusammenfinden, haben – oft ohne dass sie es sich bewusst sind – gemeinsame Grundannahmen und Grundwerte, die sie untereinander zusammenhalten.

Grundannahmen, auch Vorannahmen oder Axiome genannt, sind Regelwerke, welche die Sichtweisen der Menschen, deren Verhalten und damit das Geschehen in der Gruppe oder gar der kulturellen Gemeinschaft massgeblich prägen.

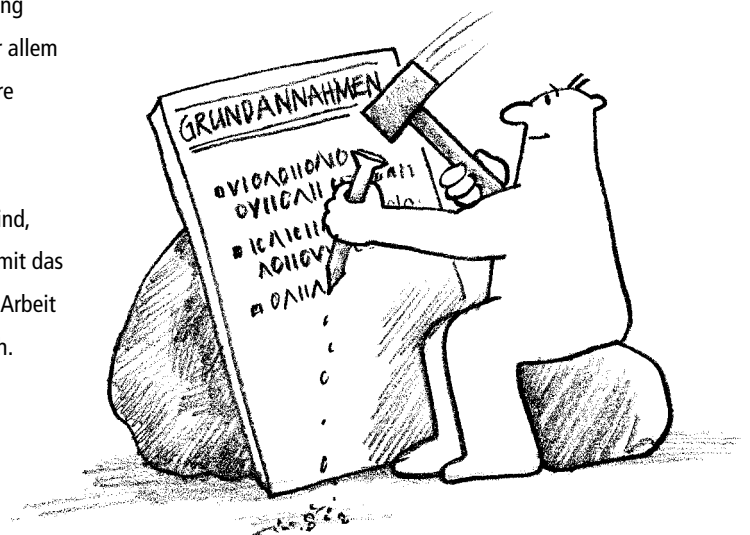
In der NLP-Welt ist das genau so; mit dem Unterschied, dass sich die NLP Profis an expliziten und damit bewussten Grundannahmen orientieren, die sie offen legen, in der Arbeit anwenden und in der Ausbildung weiter vermitteln.

Diese Axiome – eine Art „positive Glaubenssätze“ – beschreiben grundlegende Einstellungen des NLP. Sie wurden zum grössten Teil von Menschen übernommen, die auf ihrem Gebiet aussergewöhnliche Resultate erzielen. NLP ist also nicht nur eine Sammlung wirksamer Werkzeuge, sondern vor allem eine nützliche Einstellung für unsere persönliche Weiterentwicklung.

Wenn diese Axiome verinnerlicht sind, bestimmen sie die Haltung und damit das Verhalten, das Auftreten sowie die Arbeit eines NLP Coaches ganz wesentlich.

In Ergänzung zu den „offiziellen“ Axiomen im NLP orientiere ich mich in erster Linie an den folgenden Grundannahmen, die ich für meine Arbeit in der Organisationsentwicklung, in der Teamentwicklung, im Managementcoaching und im Projektmanagement als ebenso nützlich empfinde, wie im NLP Coaching und vielen anderen Lebensbereichen. Hier sind sie, meine wichtigsten Grundannahmen auf einen Blick.

- Alle Ressourcen, um ein Problem zu lösen, sind immer im System. Aber du kannst sie nicht mit demselben Denken lösen, mit dem du sie geschaffen hast.
- Das System aktiviert immer automatisch alle Themen, die zu seiner Entwicklung zu bearbeiten sind.
- Das System entwickelt sich immer in die Richtung, in welche die Aufmerksamkeit gelenkt wird.



Die bekannten Grundannahmen

1 Jeder Mensch ist einzigartig und erlebt die Welt aus seiner subjektiven Wirklichkeit; jeder auf seine Art und Weise.



Beispiel: Herr Franz ist ein sehr detailverliebter, sorgfältiger und ausserordentlich strukturierter Mensch. Seine Ordnung ist bewundernswert. Sein Wissen enorm. Dafür erhält er viel Bewunderung und Wertschätzung, die er genießt. Allerdings kommt er mit anderen Meinungen und Weltbildern schlecht zurecht und verliert dadurch immer wieder mal den guten Willen der Menschen um ihn herum. Das führt oft dazu, dass die Kollegen, die seine Fachkompetenz schätzen, ihn meiden und ihre Aufgabe lieber selber lösen, was manchmal zu unausgereiften Lösungen führt, über die Herr Franz sich wiederum ärgert. Ein Teufelskreis!



Erklärungen zur Grundannahme: Menschen handeln aus ihrem Modell der Welt und ihren persönlichen Wertvorstellungen und Erfahrungen heraus. Sie neigen dazu, ihre Meinung als die einzig gültige und ihre Realität als die einzig wahre zu betrachten. Andersdenkende werden als Störung oder gar als Bedrohung erlebt, was in den Versuch mündet, den Anderen anpassen zu wollen, was nicht gelingt.



Tipp: Wenn Ihnen etwas nicht gefällt, was jemand anders tut, halten sie einen Moment inne, bevor sie reagieren. Seien sie neugierig und fragen sie nach den Vorstellungen, Ideen und Lösungswegen, die hinter der Handlung des Anderen steht. Sie werden vielleicht staunen, wie viele neue Gedanken und Ideen Ihnen begegnen, die sie auch selber weiterbringen. Und sie werden bemerken, dass Ihr Interesse, das Sie anderen entgegenbringen, diese wiederum neugierig und offen für Ihre Meinungen und Ideen macht. Die Beziehungen werden schöner und es entstehen bessere Lösungen.

2 Geist, Körper und Umwelt bilden ein System, das sich wechselseitig beeinflusst.



Beispiel: Herr Müller wird von anderen als sehr jähzornig erlebt. Der kleinste Funke genügt, um ihn zur Explosion zu bringen. Auf seine Ausbrüche reagieren die Menschen um ihn herum mit Unverständnis und Rückzug. Im Umgang mit ihm sind sie enorm vorsichtig und trauen sich kaum, ihre Meinung zu sagen. Müller fühlt sich zunehmend isoliert und wird immer dünnhäutiger.



Erklärungen zur Grundannahme: Wenn sie unter Stress stehen, wird Ihr Stammhirn (Reptilienhirn) aktiv, das auf Angriff oder Flucht programmiert ist. Das neuzeitliche Gehirn, das für intelligente, kreative Lösungen gebaut ist, funktioniert nur mit einem reduzierten Wirkungsgrad. Ihr Atem geht schneller, das Blut schiesst in die Arme und Beine und der Puls ist beschleunigt. Der Körper zieht sich zusammen, die Gedanken werden diffus und gute Lösungen sowie die gewünschte Gelassenheit rücken in weite Ferne. Ihr Verhalten gegenüber anderen wird abweisend – Sie werden „ungeniessbar“ worauf Ihre Umwelt entsprechend reagiert und Sie noch mehr unter Stress geraten. Alle diese Dinge: Körper, Geist, Seele und Umwelt hängen miteinander zusammen und beeinflussen sich gegenseitig.



Tipp: Wenn Sie spüren, dass der Ärger in Ihnen aufsteigt, ist es am einfachsten und am wirksamsten, wenn Sie ihre Körperhaltung verändern. Setzen Sie sich auf einen bequemen Stuhl, lehnen Sie sich zurück, schieben Sie den Po nach vorne und legen Sie den Kopf in den Nacken. Nehmen Sie einige tiefe Atemzüge. Sie werden bemerken, dass der Stress sofort verfliegt und Sie wieder klar und ruhig denken können. Reagieren Sie erst dann und sprechen Sie in „Ich-Botschaften“ aus, was Sie geärgert hat, was Sie sich vorstellen oder was Sie erwarten oder sich wünschen.

3 Jedes Verhalten ist Kommunikation. Nicht nur die Sprache; auch Schweigen.



Beispiel: Frau Kernen ist sehr wortkarg; ihre Meinung zu Dingen – die sie immer hat – behält sie lieber für sich, weil sie keine Probleme mit anderen Menschen wegen anderer Meinungen haben möchte. Ihr Mienenspiel, das sie selber nicht wahrnehmen kann und unbewusst abläuft, sagt jedoch mehr als tausend Worte. Die Menschen in ihrer Umgebung fühlen sich oft kritisiert, ohne dass Frau Kernen etwas gesagt hätte und wissen nie so recht, woran sie bei ihr sind, da sie sich in Schweigen hüllt.



Erklärungen zur Grundannahme: Du kannst nicht nicht kommunizieren. Alles ist Kommunikation. Die Körpersprache beeinflusst die Wirkung einer Botschaft mehr als die Worte selbst. Forschungen zeigen, dass die Botschaft, die der Empfänger wahrnimmt, sich zu 7% Prozent aus dem Inhalt, zu 38% durch die Tonart und zu 55% aus der Körpersprache zusammensetzt. Mehr als das Schweigen von Frau Kernen wirkt also ihre Mimik. Und das Schweigen führt dazu, dass allerlei Interpretationen möglich sind, was Menschen verunsichert.



Tipp: Achten Sie bei Präsentationen oder Auftritten vor anderen Menschen vor allem auf Ihre Sprechweise. Modulieren Sie die Sprache, wechseln Sie zwischen laut und leise, zwischen schnell und langsam ab, so wie der Inhalt es erfordert. Stehen Sie auf, unterstreichen Sie das Gesagte zurückhaltend, mit kleinen Bewegungen, mit den Armen und Händen. Gehen Sie im Raum auf und ab; nutzen Sie diesen und halten Sie Augenkontakt. Sprechen Sie auch Störungen mit anderen Menschen an; seien Sie kongruent. Das macht Sie menschlich und sympathisch. Das Allerwichtigste: Sagen Sie auf eine sozialverträgliche Art, was Sie denken und denken Sie, was Sie sagen!

4 Die Bedeutung von Kommunikation ergibt sich aus der Reaktion, die sie beim Empfänger hervorruft – nicht aus der Absicht des Senders.



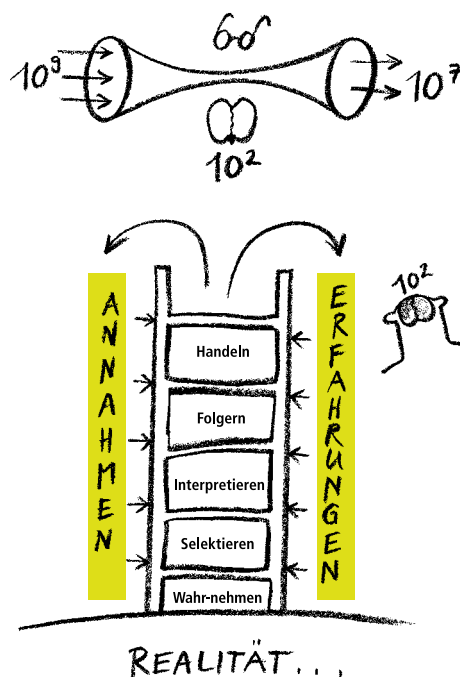
Beispiel: Der in derselben Stadt lebende Sohn besucht nach einigen Wochen harter Arbeit und kaum Freizeit seine Mutter. Sie freut sich ganz offensichtlich und sagt: „Schön, dass du endlich wieder einmal hier bist und dir Zeit für deine Mutter nimmst.“ Der Sohn, der wegen diesem Besuch von seiner Frau gerügt wurde, dass er nie Zeit für die Familie habe, fährt die Mutter genervt an: „Meinst du eigentlich, du seist die einzige, die etwas von mir haben will?“ Die Stimmung ist unmittelbar auf dem Nullpunkt, die Mutter weint, der Sohn fühlt sich ungerecht behandelt und kritisiert.



Erklärungen zur Grundannahme: Oft tun oder sagen wir etwas in bester Absicht, wie im obigen Beispiel die Mutter. Aber der Empfänger hört nicht die Botschaft, wie sie gedacht ist, sondern hört diese durch seine eigenen Filter. In unserem Fall als Kritik, statt als Ausdruck der Freude. Die Sender –, Empfängerabstimmung ist in der Kommunikation zentral wichtig. Sie erfordert viel Aufmerksamkeit und Sorgfalt. Wenn Sie verstehen, wie der Empfänger „tickt“, können Sie ihre Botschaft auf diesen abstimmen und das rüberbringen, was Sie eigentlich meinen.



Tipp: Wenn Sie eine andere als die gewünschte Reaktion bei Ihrem Gesprächspartner auslösen, sollten Sie Ausdrücke wie „das hast du falsch verstanden“ oder auf der Gegenseite: „du hast dich da nicht präzise ausgedrückt“, besser zur Seite lassen. Sagen Sie stattdessen besser: „Oh, da haben wir wohl ein Missverständnis; lass es mich noch einmal mit anderen Worten sagen.“ Oder: „Habe ich richtig verstanden, dass du mich kritisierst, weil ich schon einige Zeit nicht mehr hier war?“ Das erlaubt den Gesprächspartnern sich zu (er-)klären und gibt Ihnen bei einem aufsteigenden Ärger Gelegenheit, wieder die Fassung zurückzugewinnen. Es braucht nämlich gerade mal sieben Minuten Zeit, damit der Adrenalin – Spiegel, nachdem er in die Höhe geschneilt ist, sich wieder normalisiert



5 Menschen orientieren sich bei ihrem Handeln an Vorstellungen, ihrer „geistigen Landkarte“ und nicht an der Welt selbst.



Beispiel: Frau Karlson leidet unter starkem Übergewicht, weil sie gerne und viele Süßigkeiten nascht, vor allem, wenn sie Stress hat oder frustriert ist und sich nicht angenommen fühlt. Schon als Kind hat sie Süßigkeiten von ihren Eltern bekommen, wenn sie Trost brauchte. Diese Verbindung zwischen Frust, Schokolade und Trost ist auf ihrer „geistigen Landkarte“ fest eingezeichnet. Wenn wir diese Verbindung auf ihrer „geistigen Landkarte“ verändern können, findet Frau Karlson neue, geeignetere und reifere Wege, sich selber Gutes zu tun.



Erklärungen zur Grundannahme: Geistige Landkarten sind Modelle der Welt und nicht zu verwechseln mit der Welt selber. Sie sind angelernt aber nicht angeboren. Modelle die nicht gut funktionieren, lassen sich durch besser funktionierende ersetzen. Über unsere fünf Sinne, das VAKOG System, nehmen wir die Aussenwelt wahr, die wir - unter anderem - über unsere Meta-programme filtern. Wenn wir zur Welt kommen, ist unsere Landkarte noch beinahe leer. Nur die wichtigsten Vitalfunktionen sowie genetische Informationen sind darauf verzeichnet. Im Verlaufe des Lebens werden unzählige weitere positive wie negative Erlebnisse und Erfahrungen kartiert. Die Landkarte bildet sich mehr und mehr aus. Entsprechend der Unterschiedlichkeit, wie jeder einzelne Mensch aufwächst und der unterschiedlichen Erfahrungen, die jeder macht, gibt es auch keine einzige Landkarte, welche gleich aussieht, wie die andere. Jeder Mensch orientiert sich unbewusst an seiner Landkarte und handelt danach. Dabei ist keine Landkarte objektiv besser als die andere. Sondern eben nur anders und in unterschiedlichen Situationen unterschiedlich nützlich. Der erste Schritt zur erfolgreichen Kommunikation ist deshalb, die Landkarte des anderen kennenzulernen und so die Basis zu schaffen, sein Denken und Handeln zu verstehen. Der beste Weg, die eigene Landkarte zu verändern besteht darin, neue Erfahrungen zu machen, damit neue Wege kartiert werden können. Die Grundlage dazu ist die Offenheit, neue Denk- und Verhaltensweisen anzuschauen, sich ihnen zu öffnen und eigene Versuche damit zu machen.



Tipp: Um die Landkarte Ihres Gegenübers zu verstehen, sollten Sie ihre Bewertungen des Anderen zur Seite legen und mit offenem Herzen und Ohr hinhören. Versuchen Sie einfach nur zu verstehen, nichts anderes. Dabei helfen Ihnen Fragen wie:

- Wie siehst du es?
- Was denkst du darüber?
- Was führt dich zu dieser Schlussfolgerung?
- Was hast du wahrgenommen?
- Was hast du dabei gefühlt?

Denken Sie daran: Je vielfältiger Ihre Landkarte ist, desto mehr Möglichkeiten haben Sie, sich flexibel und erfolgreich im Leben zu behaupten. Oder wollen Sie etwa versuchen, sich mit der Landkarte von Paris in New York zurechtzufinden?

6 Mehrere Wahlmöglichkeiten sind besser als keine Wahlmöglichkeiten.



Beispiel: Herr Kunz reagiert auf kritisches Feedback anderer stets mit innerer Abwehr und kontert sofort mit seiner Kritik am Kritisierenden. Die meisten haben es schon lange aufgegeben, etwas zu sagen. Nur der Neue im Team wagt sich vor, wird aber auch schnell mundtot gemacht. Kunz bleibt in seiner Entwicklung stehen und wird im Team isoliert.



Erklärungen zur Grundannahme: Wenn wir nur eine mögliche Reaktion auf einen bestimmten Auslöser haben, sind wir extrem unflexibel. Und wenn diese Reaktion zusätzlich noch dazu führt, dass wir andere vor den Kopf stossen und diese uns meiden, landen wir in der sozialen Isolation. Aber selbst wenn es „nur“ uns und keine anderen betrifft, beschränken wir uns in unseren Möglichkeiten. Nur einen Weg zu haben, bedeutet Zwang und Abhängigkeit. Zwei Möglichkeiten sind besser als nur eine. Doch es gibt das Dilemma des für oder gegen etwas, also eine Entweder-Oder Situation. Haben wir drei oder mehr Möglichkeiten, verfügen wir über eine echte Wahl und Alternativen.



Tipp: Checken Sie ihre Handlungsweisen auf Sinnhaftigkeit. Wo erzielen Sie nicht die Reaktionen oder Resultate, die Sie gerne hätten? Überlegen Sie sich mindestens drei Handlungsalternativen zu dem, was Sie üblicherweise in solchen Situationen immer tun. Probieren Sie diese aus und reflektieren Sie, was diese Neues ermöglichen. Nehmen Sie sich pro Woche höchstens ein Thema vor. Bleiben Sie dran und feiern Sie Erfolge. Am besten führen Sie für diese Themen ein Tagebuch.

7 Jede Erfahrung ist als Sinnesrepräsentation kodiert und damit veränderbar. Verändern wir die Kodierung, verändern wir die dazugehörige Erfahrung.



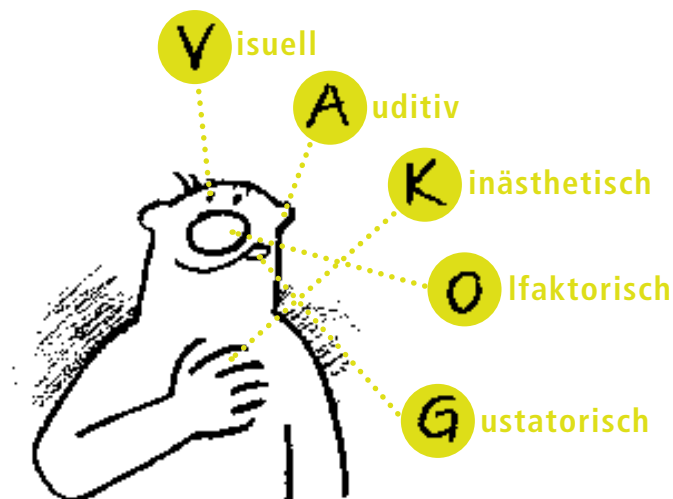
Beispiel: Wenn Brändle auf seine Vergangenheit schaut, hadert er auch heute – mit seinen rund 50 Jahren – noch damit, dass seine Eltern sich heftig stritten. Viele seiner eigenen Probleme, so glaubt er, sind auf seine Eltern als schlechte Vorbilder zurückzuführen. Wenn er an seine Kindheit denkt, dann sind diese Streitereien immer im Vordergrund und überlagern alle anderen Erlebnisse, von denen es doch auch viele gab.... Wie durch einen überdimensionierten Lautsprecher hört er noch die schrille Stimme seiner Mutter und den verärgerten, lauten Ton seines Vaters. Er sieht die Szenen ganz nah, übergross, und in düsteren „Farben“. Sieht und hört er die Szenen aus der Vergangenheit, fühlt er sich mitten in diese Zeit zurückversetzt, ganz klein und unbedeutend. Das sind genau die Gefühle, die er oft auch an seinem Arbeitsplatz erlebt, wenn zum Beispiel heftig um eine Sache gerungen wird. Da zieht er sich lieber zurück und gibt nach. Nur keinen Streit! In einem Coaching lassen sich mit den Erkenntnissen des NLP die Submodalitäten verändern: Die Szene wird über die innere Vorstellung weiter weg gerückt, die Stimme der Mutter verlangsamt und sanft eingestellt. Die des Vaters wird in der Lautstärke reduziert und mit einem liebevollen Unterton versehen; etwas, das er von seinem Vater auch kennt. Er lässt die Szene so noch einmal zwischen den Eltern durchspielen, während er von aussen aus einer Metaposition, sich selber dissoziiert zuschaut, wie er die Eltern beobachtet, die den Konflikt konstruktiv austragen. Dann sieht er sich selber in der Szene, wie er sich sicher fühlt, den Eltern aufmerksam zuhört und irgendwie weiss, dass die beiden das schon schaffen. Mit diesem guten Gefühl und der Sicherheit assoziiert er sich. Seine Vergangenheit präsentiert sich in neuem Licht; seine Zukunft kann nun anders und mehr sein, als die Fortschreibung eines alten Erlebnisses aus der Kindheit.



Erklärungen zur Grundannahme: Nicht das, was wir erlebt haben, ist es, was uns prägt, sondern die Art und Weise, wie wir uns daran erinnern. Es ist deshalb nie zu spät für eine glückliche Kindheit, weil wir in unseren inneren Vorstellungswelten mittels der Submodalitäten die gespeicherten Szenen beinahe beliebig verändern können. Unser Gehirn ist nicht in der Lage, Realitäten und Vorstellungen zu unterscheiden. Wenn wir den Code kennen und nutzen, den unser Gehirn braucht, um Erinnerungen zu speichern. Manipulation? Vielleicht! Aber wo begann sie? Dort, wo Brändle alle positiven Elemente der Elternbeziehung ausblendete und nur noch den Streit sah? Dort, wo er sich, statt sich der Sache zu stellen, zurückzog? Oder dort, wo er seine Kindheit und seine Eltern in neuem Licht sehen und sich damit auch in Diskussionen um die Sache angstfrei einbringen konnte? Entscheiden Sie. Die Realität ist nur eine Illusion, allerdings eine, die sich hartnäckig hält, meinte Einstein.



Tipp: Nehmen Sie eine Szene aus ihrem Leben, die Sie beschäftigt, die Sie nicht vergessen können. Obwohl sie lange zurückliegt und eigentlich keine Bedeutung mehr haben sollte. Machen Sie in ihrer geistigen Vorstellung eine Szene davon; mit allen beteiligten „Spielern“. Schauen Sie sich die Szene an und merken Sie sich die Submodalitäten sowie das Körpergefühl, das Sie bei der Betrachtung und Erinnerung wahrnehmen. Ist es ein Film oder ein Bild? Hell oder dunkel? Farbig oder schwarz-weiss? Nah oder entfernt? Scharf oder unscharf? Etc. Nun verändern Sie die Submodalitäten so, dass sich die Szene wohltuend verändert. In der Regel farbig, als Film, in einer für Sie guten Distanz. Wie verändert sich Ihr Körpergefühl dazu? Experimentieren Sie mit allen Submodalitäten. Sie werden sehen, wie einfach Veränderungen sind.



8 Jedes Verhalten war oder ist in irgendeinem Kontext nützlich und folgt einer positiven Absicht.



Beispiel: Schon als kleines Kind hat Rita sehr gekränkelt. Sie fühlte sich schwach und alles war ihr zuviel. Die Eltern waren beide in ihrem Beruf sehr engagiert und hatten nur wenig Zeit für Klein Rita. Diese Zeit jedoch haben sie ihr voll und ganz geschenkt, haben das Mädchen wie eine Prinzessin verwöhnt und alle „Lasten“ inklusive im Haushalt helfen, Aufgaben lösen, Sport treiben etc. abgenommen oder sie davor „geschützt“. So wuchs Klein Rita auf und wurde zur zwar erwachsenen aber insgesamt doch unselbständigen und verwöhnten jungen Frau. Charmant und hübsch wie sie ist, hatte sie viele Freunde und Lover. Aber alles war immer wieder schnell zu Ende. Später fand sie einen liebevollen Mann, der sie zu Beginn auf Händen trug, bis ihm ihre Ansprüche und ihr dauerndes Kränkeln zu viel wurden. Die Beziehung drohte zu platzen. So suchte Rita einen Coach auf, der ihre Biografie mit ihr durchspielte. Schnell realisierten die beiden, dass Rita aus ihrer Krankheit und ihrer Schwäche ganz viele Vorteile zog. Doch, war es das wert, dass sie dauernd krank war, sich schwach fühlte und ihre Beziehung zu scheitern drohte? Nein, entschied Rita für sich. Und sie veränderte mit Hilfe ihres Coaches ihr Verhalten und damit ihr Leben. Und sie fand nicht nur neue Kräfte und ihre Gesundheit, sondern auch neue, kreative Wege, die Aufmerksamkeit ihres Mannes zu bekommen.



Erklärungen zur Grundannahme: Das Leben ist sehr intelligent, selbst wenn wir Menschen uns manchmal ziemlich absurd verhalten. Jedes unserer Verhalten hat oder hatte irgendwann einen Nutzen für uns. Sonst hätten wir es nicht erworben. Die Schwierigkeit im menschlichen Verhalten besteht einfach darin, dass wir oft Verhaltensstrategien, die in bestimmten Situationen einmal funktioniert haben, generalisieren. Wir wenden sie auch in anderen, dafür nicht geeigneten Situationen an, wo sie eben mehr schaden als nützen. Wenn sich bestimmte Verhalten, wie im obigen Beispiel, hartnäckig halten, selbst wenn sie viele unerwünschte Nebenwirkungen haben, so ziehen wir daraus immer einen sekundären Nutzen. Im NLP sprechen wir dann von der Ökologie und meinen damit den Vorteil des Nachteils. Diese Ökologie zu erkennen ist bedeutsam. Denn wenn wir eine erfolgreiche Veränderung herbeiführen wollen, die auch Bestand haben soll, müssen wir die Ökologie als Nutzen verstehen und diesen Nutzen über das neue Verhalten ebenso gut oder besser sicherstellen. Wenn das nicht gelingt, wird auch die Veränderung nicht gelingen und wir fallen in das alte Verhalten zurück.



Tipp: Überlegen Sie, welche Verhalten, die Sie heute haben, nicht so recht zu Ihnen passen und/oder unerwünschte Wirkungen hervorrufen. Vielleicht sind es solche, die Sie schon mehrfach verändern wollten, aber Sie sind immer wieder in das alte Muster zurückgefallen? Nun überlegen Sie sich, welche Vorteile Sie daraus ziehen. Das kann zu Beginn Schwierigkeiten bereiten, weil wir oft nicht glauben möchten, dass schwierige Verhalten überhaupt einen Nutzen haben. Das wollen wir uns meist nicht auf Anhieb eingestehen. Wenn es Ihnen nicht gelingen sollte, wechseln Sie die Betrachtungsperspektive: Was würde ein wirklich guter Freund und intimer Kenner Ihres Lebens an Vorteilen sehen? Was ein reifer, erfahrener Coach und Mentor? Was Ihre Partnerin oder Ihr Partner? Sie werden so sicher fündig. Dann überlegen Sie sich, welche Verhalten Sie lieber hätten und spielen Sie es gedanklich in einem Film durch. Schauen Sie, ob dieses neue Verhalten zu Ihnen passt. Ob es Ihnen die bisherigen Vorteile (des alten Verhaltens) ebenso gut und sicher garantiert ohne die unerwünschten Nebeneffekte hervorzurufen. Variieren Sie das Verhalten gedanklich und filmisch solange, bis sie rundum zufrieden sind. Dann lassen sie den Film zehn Mal vorwärts und rückwärts laufen, während Sie sich selber von aussen betrachten. Gehen Sie danach physisch an die Stelle, wo Sie sich selber im Film gesehen haben und assoziieren Sie sich. Das heisst, nehmen Sie ihre Körpergefühle wahr; betrachten Sie die Umgebung aus ihren Augen, spielen Sie das neue Verhalten gedanklich so nochmals durch, wie wenn Sie es eben grade selbst erleben würden.



9 Menschen besitzen bereits alle Ressourcen, die sie für eine Veränderung oder die gewünschten Ergebnisse brauchen.



Beispiel: Michael ist ein für sein Alter etwas schwächerer Junge, der von seinen Mitschülern oft gehänselt wird. Er leidet darunter, sein Selbstvertrauen schwindet immer mehr und er möchte am liebsten gar nicht mehr zur Schule gehen. Sein Papa hat vor kurzem eine NLP Ausbildung besucht und hat eine Idee, wie er seinem Jungen helfen kann. Er fragt Michael nach drei Situationen in seinem Leben, wo er sich ganz besonders gut und selbstsicher fühlte und auch mit Provokationen besonders gut umgehen konnte. Kein Problem für Michael. Sofort hat er drei Situationen aus ganz anderen Kontexten zur Stelle. Beim Gamen am Computer, wo er richtig gut ist und mit anderen um die Wette spielt, provoziert und provoziert wird. Beim Bogenschiessen, wo er ganz gut trifft aber auch ab und zu verzieht, so dass der Pfeil im Netz landet, was dann zu neckischen Kommentaren führt. Und wenn er im Judo trotz seiner schmalen Statur immer wieder mal grössere Jungs zu Boden wirft, sich dann aber auch mal wieder über seine eigenen Würfe zu Fall bringt, was ihn und andere erheitert. Sein Papa nutzt das Modell „Moments of Excellence“. Er bildet am Boden mit einer roten Schnur einen „Circle of Excellence“ und lädt diesen mit den Ressourcen aus den oben genannten Situationen auf. Michael tritt immer wieder in diesen Circle of Excellence und „saugt“ alle diese Ressourcen in sich auf, die er sich selber ankert. So überträgt sein Papa schliesslich die Ressourcen auf die Situation in der Schule. Mit dem neu erwachten Selbstvertrauen bewegt sich Michael ganz anders in diesem Umfeld. Hänseleien pariert er lustvoll und keck. Schon bald stellen sich die Angriffe der anderen ein. Die Schule wird für Michael wieder erträglich; na ja, so erträglich wie möglich, halt...



Erklärungen zur Grundannahme: Schon Marcus Antonius sagte, dass der Mensch mit nichts konfrontiert wird, was er nicht seiner Natur nach zu meistern vermag. Auch wenn wir zum Zeitpunkt, wo wir ein bestimmtes Ziel verfolgen oder eine Situation meistern sollten, diese noch nicht haben, so haben wir doch die Möglichkeit, diese zu erlernen. Meistens jedoch verfügen wir – wie Michael – in anderen Kontexten über diese Ressourcen, vergessen sie aber, sie in neuen Situationen abzurufen und anzuwenden. Haben wir diese Ressourcen noch nicht zur Verfügung, so können wir sie von anderen Menschen modellieren.
Siehe Beispiel im Axiom „Wenn wir es einmal können, können wir es immer. Wenn es einer kann, können es alle“.



Tipp: Wählen Sie eine Situation aus ihrem Leben, in der es nicht so richtig flutscht. Eine, wo Sie sich etwas ohnmächtig, lustlos und ressourcenlos fühlen. Nun fragen Sie sich selber, welche Ressourcen Sie brauchen würden, damit es rund laufen könnte. Schreiben Sie sich diese Ressourcen auf. Dann suchen Sie drei Situationen in ihrem Leben, in welchen Sie über genau diese Ressourcen verfügten. Nun gehen Sie Schritt für Schritt so vor, wie es Ihnen das Modell „Moments of Excellence“ zeigt. Finden Sie keine solche Situation? Echt nicht oder schummeln Sie grad eben? Wenn nicht, dann schauen Sie sich die Übung unter dem Beispiel im Axiom „Wenn wir es einmal können, können wir es immer. Wenn es einer kann, können es alle.“ an.



10 Es gibt kein Versagen, es gibt nur Resultate aus Handlungen. Diese sind das Feedback von unserer Umwelt an uns. Solange wir leben, gibt es immer einen nächsten möglichen Schritt.



Beispiel: Das ist nun schon die dritte Stelle, die Meierhans in den Sand setzt. Schon wieder wurde ihm gekündigt, weil er nicht die gewünschten Resultate brachte. Er ist beinahe am Verzweifeln und weiss nicht mehr wie weiter. Na ja, er wüsste schon - irgendwie. Aber das würde halt einiges an Veränderungen erfordern. Und die sind doch so furchtbar anstrengend. Und – so denkt er sich – nach all den Fehlern die er gemacht hat, wird das sowieso nichts werden. Er wird wohl noch ein elftes, zwölftes und viele Male mehr scheitern. Und irgendwann wird er gar nicht mehr mögen. Niemand wird ihn mehr wollen – so seine Grübeleien im destruktiven inneren Dialog mit sich selber. In der NLP Ausbildung interessiert ihn deshalb die hier behauptete Vorannahme ganz besonders und er beginnt, sich damit und mit seiner Betrachtung von sich selber auseinanderzusetzen. Eigentlich haben ihn ja alle diese Stellen überhaupt nicht interessiert; null Bock darauf, sozusagen. Waren diese Rückschläge in Form von Kündigungen letztlich gar keine? Hat ihm das Leben einfach nur gezeigt, dass er beruflich die ganze Zeit auf der falschen Spur war? Diese Frage an sich selber konnte er letztlich nur bejahen. In der Ausbildung fand er zu seiner wirklichen beruflichen Bestimmung. Seit er sie lebt, liebt er seinen Beruf und bekommt tolles Feedback für sein Engagement und seine Leistungen. So ist der Beruf zur Berufung geworden.



Erklärungen zur Grundannahme: Jeder Mensch erlebt in seinem Leben Rückschläge. Auch in der Natur sterben neun von zehn „Ideen“, können sich also nicht durchsetzen. Würde die Natur deshalb Angst kriegen und es nicht mehr versuchen? Sicher nicht; sie versucht es einfach auf anderen Wegen. Wenn wir aber immer dasselbe tun, werden wir auch immer wieder dieselben Resultate erzielen. Feedback ist deshalb immer eine Aufforderung des Lebens an uns, unseren Weg zu überprüfen und neue Vorgehensstrategien und Verhalten zu entwickeln. Wenn etwas nicht funktioniert oder nicht die Ergebnisse bringt, die wir wollen, so sollten und können wir einfach anderes tun. Ganz nebenbei stimuliert das auch unser Gehirn, weil sich damit immer neue neuronale Netze bilden, die uns offen und flexibel halten – bis ins hohe Alter. Und das ganz tolle daran - der Altersstarrsinn bleibt aus.



Tipp: Nehmen Sie eine möglichst aktuelle Situation aus Ihrem Leben, die Sie gefühlsmässig als Fehler oder als Scheitern beurteilen. Das kann eine private oder auch berufliche Situation sein. Welchen Fehler, welches Scheitern oder Versagen sehen Sie darin? Nun überlegen Sie sich, was Sie anstelle dessen gerne an „Feedback“ haben würden. Beschreiben Sie es möglichst sinnesspezifisch; also was Sie sehen, hören, fühlen, riechen und schmecken würden, wenn Sie das Gewünschte hätten. Nun schauen Sie auf das alte Vorgehen/die alte Situation. Was ist die Abweichung? Was funktioniert schon gut und wollen Sie sich erhalten. Was an Ihrem Verhalten ist nicht zielführend oder bringt Sie gar in die entgegengesetzte Richtung Ihres Ziels? Was würden Sie anstelle dessen idealerweise tun? Was haben Sie aus dieser Situation gelernt? Wie können Sie die gemachten Erfahrungen positiv an dieser oder einer anderen Stelle einsetzen? Was tun Sie nun als nächstes? Wie und woran würden Sie bemerken/messen, dass Sie genau das bekommen, was Sie wollen?



11 Wenn wir uns Probleme schaffen können, so können wir auch Lösungen kreieren.



Beispiel: Herr Huber ist bekannt für seine ausgesprochen sture Sichtweise, die keine anderen Betrachtungen zulässt, als die seine als einzig richtige. Zudem sieht er überall nur Fehler, Fehlleistungen anderer und „ganz viele faule Menschen“, die ihren Job nicht machen. Kein Wunder bleibt alles an ihm hängen! Er ist der einzige, der es so kann, dass auch er zufrieden ist. Für all seine Leistungen und sein Wissen bekommt er auch eine ganze Menge Anerkennung. Das Problem ist nur, er schafft das nicht mehr alles. Und zunehmend schleichen sich bei ihm dieselben Fehler und Unzulänglichkeiten ein, die er bei anderen beanstandet. Das ist die Hölle – so geht's nicht weiter. Was bleibt ihm anderes übrig, als etwas Neues zu probieren? Aus dieser Not heraus beginnt er, den Kollegen Aufgaben zu überlassen, ohne sich weiter darum zu kümmern. Die werden es schon irgendwie schaffen, denkt er bei sich. Schliesslich sind sie auch ohne mich zu erwachsenen Menschen geworden. Fasziniert beobachtet er, auf welchen für ihn seltsamen Wegen sie ihre Lösungen entwickeln. Und die funktionieren! Nicht so, wie seine. Aber auch – und zwar gut. Er beginnt sich für Lösungswege der anderen zu interessieren. Einige davon scheinen ihm so gut, dass er sie übernimmt. Ganz nebenbei verbessert sich so die Beziehung zu den Kollegen, die aus seinem Schatten herausgewachsen sind, Erfolgserlebnisse erfahren und dafür nun auch Wertschätzung bekommen.



Erklärungen zur Grundannahme: Einstein sagte, dass der Mensch über alle Ressourcen verfügt, die er braucht, um seine Probleme zu lösen und seine Ziele zu erreichen. Jedoch könnten wir die Probleme nicht mit demselben Denken lösen, mit dem wir sie geschaffen haben. Oft sind Probleme nur eine Frage der Sichtweise, also der Betrachtung aus einem eingeschränkten Blickfeld oder einem nicht sehr nützlichen Standpunkt. Sobald wir die Sichtweise verändern oder den Standpunkt wechseln, ergeben sich neue Perspektiven. Wir können auch sagen, dass Probleme nichts anderes als verkleidete Lösungen oder Ziele sind. Mit diesem Verfahren arbeitet das Reframing, das wir auch Lösungen zweiter Ordnung nennen, weil wir nicht das „Problem“ als solches, sondern „nur“ die Sichtweise drauf verändern. Viele Probleme verlieren über die neue Sichtweise an Macht, andere werden zu Lösungen. Und so manch vermeintliche Lösung wird, wenn wir die Betrachtung verändern (wie in obigem Beispiel aus Sicht der Kollegen) zu echten Problemen.



Tipp: Wählen Sie eine Situation aus Ihrem Leben, die nicht soläuft, wie Sie es gerne hätten. Betrachten Sie diese und fragen Sie sich:

- Was ist das Problem für mich?
- Welche Vorteile hat diese Situation für mich, wenn ich ganz offen zu mir bin?
- Was würde ich als mein bester Freund über diese Situation und das Verhalten von mir denken?
- Was möchte ich an Stelle dieser Situation gerne haben? Was ist mein Ziel?
- Was kann ich an meinem Verhalten verändern, um die Situation zu verändern?
- Welche neue (wohlwollende) Sichtweise auf die anderen, das Problem, die Situation könnte ich einnehmen und was würde ich dann sehen?
- Welche Ressourcen besitze ich, um mein Ziel zu erreichen?



12 Wenn wir es manchmal können, können wir es immer. Wenn es einer kann, können es alle lernen.



Beispiel: NLP entstand, weil sich zwei kluge Köpfe dafür interessierten, wie drei Therapeuten in Amerika bei ihren Patienten so aussergewöhnliche Resultate in kürzester Zeit erreichen konnten. Selbst dort, wo andere versagten. Sie begannen, diese Therapeuten bei ihrer Arbeit ganz genau zu beobachten. Sie konzentrierten sich dabei aber nicht nur auf das „Was“ sie taten, sondern vor allem auf das „Wie“ sie es machten und nach welchen Prinzipien sie handelten. Alle ihre Erkenntnisse hielten die beiden, John Grinder und Richard Bandler, in ihren Aufzeichnungen und späteren Büchern fest. Das, was sie zu Beginn der Achtziger Jahre auf der Basis dieser Beobachtungen als Modell entwickelten, nannten sie NLP. Heute ist NLP weltweit verbreitet, wird von tausenden von Menschen gelehrt und von vielen Millionen Menschen angewendet.



Erklärungen zur Grundannahme: Das Verfahren, in einem systematischen Prozess von anderen zu lernen, nennen wir im NLP Modeling. Nachahmen durch beobachten ist ein evolutionäres, biologisches Programm, das wir Menschen in die Wiege gelegt bekommen und von Klein auf anwenden. Wir lernen beinahe alles über dieses Verfahren. Darunter so elementare Dinge wie: Sprechen, Gehen und Essen. Auch die meisten unserer Verhaltensweisen sind modelliert, wie zum Beispiel der Umgang mit anderen, das Verhalten in Konflikten und tausend andere Dinge. Zusammenfassend lässt sich sagen: Alles, was ein Mensch kann, ist erlernbar und alles ist erreichbar, wenn die Aufgabe in hinreichend kleine Schritte unterteilt wird. Erst in der Schule beginnen wir unsere Lehr- und Lernstrategien zu verändern, indem wir von dem Erfahrungslernen in das rationale, intellektuelle Lernen übergehen müssen, was unserem natürlichen Vorgehen schlecht Rechnung trägt. Der Hauptgrund, warum so viele Menschen mit wenig erhebenden Gefühlen an die Schule zurückdenken.



Tipp: Denken Sie für einen Moment an jemanden, den Sie für seine oder ihre Art und Weise, wie diese Person etwas ganz Bestimmtes (z.B. Kommunizieren, Präsentieren, Kochen, Erziehen oder was auch immer) tut, schätzen oder gar bewundern. Nun schauen Sie dieser Person in der Realität oder auch in Ihrer Vorstellung ganz genau zu, wie sie das tut. Drehen Sie einen inneren Film davon. Lassen Sie eine Tonspur mitlaufen, die festhält, auf welche Art und Weise diese Person ihre Stimme einsetzt. Lassen Sie diesen Film einige Male vor Ihrem geistigen Auge ablaufen. Dann wechseln Sie im Film die Person aus; Sie beobachten sich selber, wie Sie genau dasselbe auf dieselbe Art und Weise tun, wie Ihr Modell. Nun spüren Sie in sich hinein, welches Körpergefühl nehmen Sie wahr, während Sie das tun? Welche innere Stimme hören Sie und was sagt sie in welchem Ton? Justieren Sie alle Teile der Szene bei Bedarf solange, bis Sie ein wirklich gutes Gefühl haben. Blicken Sie aus Ihren Augen auf die Menschen um sie herum, wie diese auf Ihr neues Verhalten reagieren. Reichern Sie den Film immer mehr mit allem an, was Sie wahrnehmen. Wählen Sie ein Symbol für diese neue Kompetenz und legen Sie dieses an einen Ort, an welchem Sie es täglich sehen. So, dass Sie daran erinnert werden, dass es etwas aufregend Neues in Ihrem Leben gibt. Und dann lassen Sie sich einfach überraschen, wie schnell Sie dieses neue Verhalten im Alltag umsetzen.

13 Auch tiefgreifende Veränderungen für alte Muster können sehr schnell geschehen und auch kleine Änderungen können eine grosse Wirkung entfalten.



Beispiel: Frau Kuster, 72 Jahre alt, leidet an einer „rheumatischen“ Erkrankung. Sie kann sich kaum mehr bewegen; alle Gelenke fühlen sich steif an. Sie führt das darauf zurück, dass sich – als sie noch ein Kind war – in der Scheune eine Fledermaus in ihrem Haar verfangen hat und sie in Panik geriet, weil sie diese nicht mehr abschütteln konnte. Auf die Frage, warum denn – wenn das wahr sei – die Fledermaus nicht mehr in ihren Haaren sei, antwortete sie, dass sie diese dann mit der Zeit doch abschütteln konnte. Ein kurzes Reframing, dass dieses kleine Mädchen danach sicher sehr stolz gewesen sei, zum Papa rannte und sich als „ganz Grosse“ fühlte, weil sie das ganz alleine schaffte, liess sie heiter lachen. Ihr strahlen leuchtete über das ganze Gesicht. Ihr Bewegungsumfang – den sie auf meine Aufforderung, wie gross sich das kleine Mädchen fühlte, mit ihren Armen zeigte – erweiterte und normalisierte sich innert Minuten. Diese kleine Änderung der Sichtweise auf ihr Erlebtes veränderte in kürzester Zeit ihr ganzes Leben. Frau Kuster arbeitet heute, nach einer Ausbildung zum Life Coach, selber mit NLP und hilft anderen Menschen weiter.



Gedanken zur Grundannahme: Ein Schock kann sich, wie auch unsere Sprache zeigt, „er gefror beinahe zu Eis“ oder „er wurde vor Schreck ganz steif“, in unserem Körper manifestieren und letztlich, wenn er nicht bearbeitet wird, generalisieren, also „festfrieren“. Das Reframing bot einen neuen Rahmen um dieses Erlebnis. Ganz plötzlich war sie nicht mehr das kleine, hilflose Wesen als Opfer, sondern das Mädchen wurde zur kleinen Heldin.



Tipp: Gibt es etwas, was Ihnen heute noch, nach langer Zeit, in den Gliedern sitzt? Dann stellen Sie sich das für einen Moment vor. Visualisieren Sie es in einem Bild. Nehmen Sie ihr Körpergefühl wahr und kalibrieren (genau merken/messen) Sie es. Dann lassen Sie dieses Bild zu einem farbigen Film werden, bei dem Sie sich selber von Aussen betrachten. Schauen Sie hin, wie es Ihnen gelungen ist, sich selber aus dieser Situation zu befreien. Überlegen Sie sich, was Sie alles schon konnten, um das zu tun. Und was Sie noch aus dieser Situation gelernt haben, das Ihnen heute noch mehr Möglichkeiten gibt, als Sie damals schon hatten. Gratulieren Sie sich zu diesem Erfolg und schenken Sie sich selber eine kleine Anerkennung dafür. Nehmen Sie jetzt noch einmal Ihr Körpergefühl wahr und registrieren Sie die Veränderung.

Ergänzende Bemerkungen



Grundannahmen bestimmen unser Handeln und damit all das, was entsteht oder nicht entsteht. Zum Beispiel die Skulpturen von Leonardo Da Vinci, der einem kleinen Jungen auf die Frage, warum er denn auf den Stein einschlage antwortete: „Weil sich darin ein Engel versteckt, den ich befreien will.“

Und was findest du durch den Filter deiner Grundannahmen?

„Aberglaube ist
der abweichende
Glauben der Anderen.
Somit ist jeder Glaube
Aberglaube und
Glaube zugleich“
Raimond Gatter

