

# Master Modeling

Der Prozess



# Worum es geht



„Der Mensch  
ist das Modell  
der Welt.“

Leonardo Da Vinci

Ein Modell ist per Definition eine vereinfachte Beschreibung einer komplexen Entität oder eines komplexen Prozesses. Der Wortstamm basiert auf dem lateinischen Wort „Modus“, was übersetzt werden kann mit Form, Methode, Stil oder einer Art und Weise, bestimmte Dinge zu tun.

Im NLP verstehen wir unter Modeling etwas ähnliches, nämlich die Nachahmung herausragender Leistungen anderer Menschen. Das ganze NLP hat sich aus dem Modellieren menschlicher Verhaltensweisen und Denkprozesse entwickelt. Mit NLP lässt sich herausfinden, wie das menschliche Gehirn (Neuro) sich organisiert, wenn eine bestimmte Leistung abgerufen wird. Das tun wir, indem wir die Sprachmuster (Linguistik) dieses Prozesses analysieren. Daraus lassen sich Strategien oder Programme (Programmieren) ableiten, mit denen wir die modellierten Strategien schrittweise auf andere Menschen übertragen können.

Modeling ist nicht durch Bandler und Grinder erfunden sondern „nur“ systematisiert und als nachvollziehbares Modell entwickelt worden. Modeling ist ein biologisches Programm; wir wenden es von Klein auf an, indem wir anderen etwas abgucken und es für uns übernehmen.

Im NLP arbeiten wir immer mit den Ressourcen des Coachee. Diese Ressourcen

entnehmen wir jenen Situationen, in denen der Coachee ganz bestimmte Fähigkeiten oder Verhalten gezeigt hat. Das Herausschälen dieser Ressourcen und deren Übertragung in eine Situation, in welcher unser Coachee diese Ressourcen besonders gut gebrauchen kann, ist ein klassischer Modelingprozess. Wir nennen ihn „Selbstmodeling“, weil es sich um eigene Ressourcen handelt.

Der bekanntere Modelingprozess ist der, den die Gründerväter des NLP entwickelt haben. Es ist das Modeling anderer Menschen, die herausragende Leistungen zeigen. Das Modeling geschieht mit der Absicht, die genauen Prozesse zu verstehen, welche diese Leistungen hervorbringen, um diese dann für andere lern- und nutzbar zu machen.

Man könnte sagen, alles im NLP ist modellieren im Sinne des Suchens und Findens von Mustern, die für bestimmte Situationen nützlich sind und die uns in diesen Situationen zur Verfügung stehen.

Grundsätzlich können wir jede Fähigkeit, jedes Verhalten und jede Strategie modellieren, wenn wir bereit sind, uns neugierig, voll und ganz auf die andere Person einzulassen. Dazu erkunden wir ihre Handlungsweisen, ihre Physiologie, ihre Glaubenssätze, ihre VAKOG Zugangsstrategien mit den Submodalitäten, ihre Emotio-



nen, ihre Ziele und Visionen. Als Strategie bezeichnen wir im NLP die Abfolge von Schritten im Denken und Handeln, welche ein bestimmtes Ergebnis hervorbringen.

Beim expliziten Modeling besteht die unabdingbare Unterstützung durch das Modell darin, dass diese Person bereit ist, sämtliche Modelingfragen – geduldig und auf sich selbst neugierig – zu beantworten. Die Hauptaufgabe und die primäre Herausforderung besteht meistens darin, dem Modell seine Erfolgsstrategien überhaupt bewusst zu machen, damit wir sie nachher modellieren können. Die meisten Menschen haben nämlich keine Bewusstheit über die Strategie, die hinter ihrem Erfolg steht. Das ist auch gleichzeitig der Nutzen und ein fast unabschätzbarer Wert, den wir dem Modell bringen können, während wir von ihm lernen. Von einem impliziten Modeling sprechen wir, wenn das Modell uns nicht direkt zur Verfügung steht, wenn wir also unsere Informationen aus Beobachtungen ohne direkten Zugang zum Modell, aus Artikeln, Videos, Büchern, Fotos, Biografien u.a.m. beziehen.

# Die kritischen Erfolgsfaktoren



Je genauer wir beobachten können, desto mehr finden wir über unser Modell heraus. Eine geschärfte Wahrnehmungsfähigkeit – möglichst frei von jeglicher Interpretation – ist deshalb erfolgskritisch.

Über die gezielte Beobachtung hinaus geht es um die Präzision der Fragen zur genauen Elizitierung der Strategien, die bei dem Modell eben meist unbewusst angewendet werden. Neugierde und vorbehaltsloses „sich auf das Modell einlassen“ sind ebenso wichtige Grundvoraussetzungen wie die Fähigkeit, guten Rapport herzustellen und aufrecht zu erhalten.

Schliesslich ist die Fähigkeit von Bedeutung, fokussiert vorzugehen. Das heisst, uns darauf zu konzentrieren, was wir wirklich modellieren wollen und die wesentlichen Informationen von den unwesentlichen zu trennen.

## Was wir modellieren können

Fähigkeiten haben unterschiedliche Komplexitätsebenen. Die Fähigkeit Brot zu backen, kann mit wenigen Informationen und der Übernahme einiger Handgriffe erlernt werden. Es ist wenig komplex, auch wenn ich daran angesichts der oft miserablen Brotqualität zweifle. Die Fähigkeit, in Konfliktsituationen gelassen und in der Beziehung zu bleiben ist demgegenüber schon weit komplexer, weil verschiedene Unterfertigkeiten daran beteiligt sind. Das sind zum Beispiel die Fähigkeit in der eigenen Mitte zu bleiben, Meta zu gehen, zuzuhören, nachzufragen, zu pacen etc. Ein Modeling kann demnach verschiedene Komplexitätsebenen erfassen. Dilts beschreibt in seinem Buch „Modeling“ die folgenden Ebenen:



Fertigkeit	Beschreibung	Beispiele
Einfache Verhaltensfähigkeiten	Spezifische, konkrete und genau beobacht- sowie beschreibbare Handlungen, die in kurzen Zeitspannen erfolgen (innert Sekunden, maximal Minuten)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Einen Ball werfen</li> <li>■ Einen Drachen steuern</li> <li>■ Eine Tanzbewegung ausführen</li> <li>■ Mit einem Bogen zielen</li> <li>■ Etc.</li> </ul>
Einfache kognitive Fähigkeiten	Leicht identifizierbare und testbare mentale Prozesse, die in kurzer Zeit ablaufen	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Namen behalten</li> <li>■ Buchstabieren</li> <li>■ Ein mentales Bild machen</li> <li>■ Dissoziieren</li> <li>■ Etc.</li> </ul>
Einfache linguistische Fähigkeiten	Erkennen und gebrauchen leicht identifizierbarer und beschreibbarer Phrasen, Schlüsselwörter, Fragen usw.	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Verletzungen des Meta-modells der Sprache erkennen</li> <li>■ Darauf passende Fragen stellen</li> <li>■ Sich wiederholende Frage-muster bei Schlüsselwörtern anwenden</li> <li>■ Etc.</li> </ul>
Komplexe Verhaltens- oder Interaktionsfähigkeiten	Konstruktion und Koordination von zusammenhängenden einfachen Verhaltensweisen und kognitiven Fähigkeiten	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Eine Kampfkunst lernen</li> <li>■ Tanzen</li> <li>■ Jonglieren</li> <li>■ Einen Vortrag halten</li> <li>■ Etc.</li> </ul>
Komplexe kognitive Fähigkeiten	Die Synthese oder Folge mehrerer ineinander verschachtelter oder einander abfolgender Denkprozesse	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Ein Problem lösen</li> <li>■ Ein Projekt planen</li> <li>■ Ein NLP Modell schreiben</li> <li>■ Etc.</li> </ul>
Komplexe linguistische Fähigkeiten	Der interaktive Gebrauch der Sprache in dynamischen und spontanen Situationen, auf die wir nicht vorbereitet sind	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Überzeugend Argumentieren</li> <li>■ Verhandeln</li> <li>■ Verbales Reframen</li> <li>■ Metaphern erzählen</li> </ul>

Das Modeling der komplexeren Ebenen setzt immer voraus, dass wir die vorangegangenen Ebenen erkundet und integriert haben. Deshalb lohnt es sich, mit einfacheren Verhaltensmodellierungen zu beginnen, bevor wir uns an die komplexeren Ebenen machen.

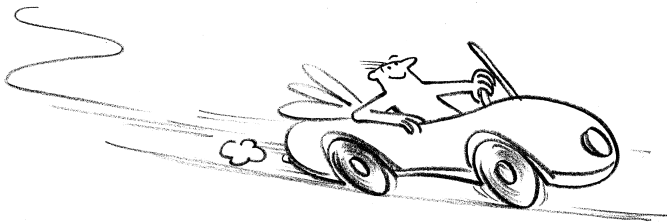
Für das Modellieren einer einfachen Verhaltensweise genügt es, wenn wir diese spiegeln. Für die Modellierung einer komplexen linguistischen Fähigkeit reicht eine Spiegelung jedoch nicht aus.

# Die Methodik



Der Kernpunkt des Modelings ist das Elizitieren, also das Hervorlocken der gewünschten Fähigkeit des Modells und in der Folge das sammeln und strukturieren der Informationen rund um diese Fähigkeit. Die Schwierigkeit dabei ist, dass das Modell meist kein Bewusstsein darüber hat, was es wie genau macht, wenn es diese Fähigkeit nutzt. Es ist unbewusst kompetent. Um die für das Modeling relevanten Informationen zu erhalten, müssen wir das Modell in den Quadranten der bewussten Kompetenz begleiten.

Der beste Weg dazu besteht darin, das Modell – wenn möglich mehrfach – dabei zu beobachten, wie es die gewünschte Fertigkeit zeigt. Wir können bei diesen Gelegenheiten in einem ersten Schritt die von Aussen beobachtbaren Informationen sammeln. In einem zweiten Schritt wenden wir uns dann den inneren Prozessen zu. Diese können wir elizitieren, indem wir unserem Modell gezielte Fragen stellen und dazu unsere Beobachtungen nutzen, um das Modell wieder in die Situation hineinzusetzen.



Unbewusste  
Inkompetenz

Unbewusste  
Kompetenz

Bewusste  
Inkompetenz

Bewusste  
Kompetenz



Eine zweite, etwas weniger effektive Möglichkeit besteht darin, dass wir unser Modell bitten, sich an eine solche Situation (an der wir nicht beteiligt waren) zu erinnern und sich noch mal mit allen Sinnen hineinzusetzen.

Eine dritte Methode ist, dass wir unser Modell bitten, so zu tun als ob er oder sie jetzt eben in einer solchen Situation wäre, um dann unsere Informationssammlung aufzunehmen.

Beim Modellieren wenden wir die meisten wesentlichen NLP Grundtechniken und -erkenntnisse an, die wir auch in den Modellen brauchen. Nämlich:

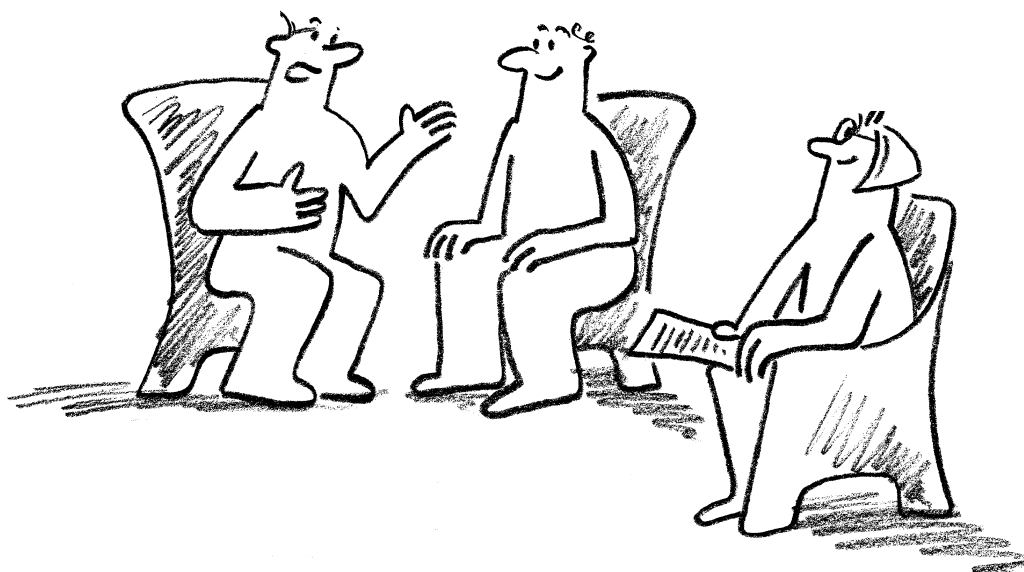
1. den B.A.G.E.L. um unsere Beobachtung des Modells zu systematisieren
2. das T.O.T.E. Modell, um die Strategien des Modells herauszuarbeiten
3. die Metaprogramme, um die präferierten Wahrnehmungs- und Handlungsfilter zu erkennen
4. die höheren neurologischen Ebenen, um die Werte und Glaubenssätze zu modellieren
5. die Submodalitäten, um über die submodalen Strukturen den Denkprozess genau zu filtern
6. die Zeitlinie, um eigene, vergessene Situationen und Strategien wieder zu erinnern

# Drei Perspektiven



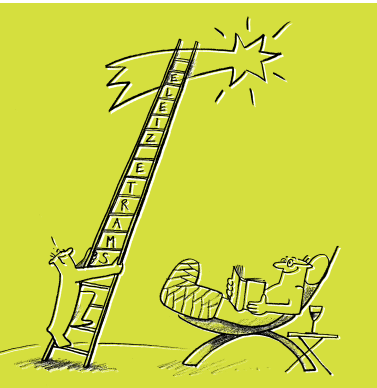
Das Modeling funktioniert am besten, wenn wir von dem Prozess der Fähigkeit oder des Verhaltens, das wir nachbilden möchten, mehrere Beschreibungsebenen haben.

Im NLP nutzen wir drei grundsätzliche Wahrnehmungspositionen. Die erste ist die assoziierte Wahrnehmung, wenn wir uns in unserem eigenen Körper erleben. Die zweite Perspektive ist die des anderen zu erleben. Dazu müssen wir uns dissoziieren. Die dritte Perspektive ist die des Zuschauers, der die beiden ersten Perspektiven in ihrer Interaktion von aussen beobachten kann. Alle drei Perspektiven sind für ein gutes Modeling interessant und relevant.





# Und so geht's

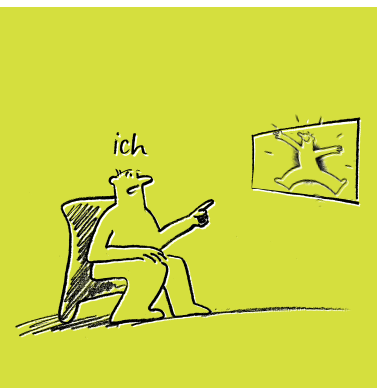


## 1 Zielbestimmung und Ökologiecheck

B arbeitet mit A folgende Punkte heraus:

- Welche Fähigkeiten respektive welche Verhalten werden für welchen Kontext gebraucht?
- Was sind die einzelnen Teile der gesamten Fähigkeit?
- Was wäre im Leben des Coachee anders, wenn er die Ressource hätte und nutzen würde?
- Woran würde der Coachee VAKOG erkennen, dass er die gewünschten Fähigkeiten und Verhaltensweisen hat?
- Welche bereits jetzt erkennbaren Einwände gibt es? Allenfalls Reframing mit dem Einwand erhebenden Teil.
- Formuliere daraus ein smartes Ziel.

Achte darauf, auf welcher Komplexitätsebene die Fähigkeit angesiedelt ist (siehe kritische Erfolgsfaktoren). Arbeite mit dem Coachee die jeweils zuvor zu erschliessenden Ebenen heraus. Sie bestimmen das Vorgehen im Modeling. Beginne das Modeling später mit der untersten, der vom Coachee noch nicht beherrschten Komplexitätsebene. Nach dem Motto „Du musst zuerst gehen lernen, bevor du rennen kannst“.



## 2 Suche des Modells – tu mal so als ob

- Welche Person hat diese Fähigkeit/zeigt das gewünschte Verhalten?
- Wie würde der Coachee sich verhalten; wie würde er sein, wenn er diese Fähigkeit oder dieses Verhalten bereits hätte?
- Lass ihn den Erfolgsfilm dissoziiert drehen.
- Hilf dem Coachee mit deinen Anweisungen sich immer mehr und spezifischere Informationen über den Erfolgsfilm zu verschaffen. Nutze dazu den B.A.G.E.L.
- Achte auf detaillierte und attraktive Submodalitäten im Erfolgsfilm.



### 3 Vorbereitung des Modelings

Kläre mit dem Coachee

- Ob er ein explizites oder implizites Modeling machen möchte.
- Wo und wann er Zugang zu der modellierenden Person haben kann.
- Welche Beziehung er zu dem Modell hat und welche er haben möchte.
- Wie er im Falle eines expliziten Modelings mit dem Modell Kontakt aufnehmen und welche Gründe er für das Modeling anführen will.
- Welche Vorteile er beim expliziten Modeling dem Modell bieten kann, dass es sich zur Verfügung stellt.
- Den Kontext, in welchem das Modeling stattfinden soll.
- Wie er die Informationen während der Beobachtung sammeln möchte (Videokamera, Interviewfragebogen etc.).
- Welche Aspekte er nicht modellieren möchte (Ausschlusskriterien).
- Unter welchen Bedingungen er das Modeling abbrechen würde.

Der Vorteil für ein Modell kann z.B. sein, dass er Bewusstheit über seine Fähigkeit erlangen und sie so noch wirksamer einsetzen kann.

Oft gibt es beim Modeling Bedenken, dass auch die unerwünschten Eigenschaften des Modells übernommen werden. Diese Bedenken sind jedoch unbegründet, da wir nicht die Person als Ganzes, sondern nur einzelne ihrer Strategien modellieren und auch Dinge bewusst ausschliessen können.



### 4 Beobachtung des Modells

- Beobachtung des Modells mit dem B.A.G.E.L. im Kontext, über die Erinnerung einer entsprechenden Situation oder über die „Tu-mal-so-als-ob-Strategie“.
- Analyse der Sprachmuster des Modells (Metamodell der Sprache, Milton Modell).
- Identifikation benutzter Metaphern, Redewendungen und Betonungen.

Diese Phase macht der Coachee im Regelfall alleine. Hilfreich ist natürlich, wenn wir dabei sein können oder mindestens das eventuell bereits verdichtete Videomaterial sehen.



## 5 Strategien und Glaubenssätze elizitieren

- Eine Strategie elizitieren mittels Einsatz des vorbereiteten Interviewfragebogens.
- Erkundung der Glaubenssätze des Modells
- Strategie-Elizitierung im VAKOG mit Submodalitäten.

Weitere Details zu der Strategieelizitierung findest du in den Hintergrundinformationen und im T.O.T.E. Modell.

Hier braucht es eine ausgesprochene Neugierde, genaue Beobachtung, guten Rapport und eine hohe Fragepräzision.

## 6 Assoziation mit dem Modell

B begleitet A in diesem Prozess der Assoziation

- Der Coachee schlüpft in das Modell – auf die kreativste Art und Weise, die er sich vorstellen kann.
- Er bewegt sich wie das Modell, ahmt auch die ideomotorischen Bewegungen nach.
- Er spricht wie das Modell: Betonung, Redewendungen, Analogien etc.
- Er fühlt wie das Modell.
- Er sieht die Welt wie das Modell.
- Die Erkenntnisse aus den drei Wahrnehmungspositionen sammeln und allenfalls das „Nachspiel des Modells“ noch modifizieren.
- Im vollen Erleben der gewünschten Ressourcen ankern.

Als B kannst du A mit der „Tu-mal-so-als-ob-Strategie“ den Prozess intensiv erleben und auskosten lassen. Gib A dazu immer wieder Impulse über die Informationen, die bei der Beobachtung des Modells herausgearbeitet wurden.

Die Beobachtung erfolgt aus allen drei Wahrnehmungspositionen/Perspektiven, wie sie in der Einleitung beschrieben sind. Das heisst:

1. Was sehe, fühle, höre, rieche und schmecke ich, wenn ich in den Schuhen des Modells gehe und aus seinen Augen schaue?
2. Wie geht es mir, wenn ich mir vorstelle, diesem Menschen (mir selbst), der soeben das gemacht hat, was das Modell auch machen würde zu begegnen? Was sehe ich, was höre und fühle ich, etc.
3. Was nehme ich wahr, wenn ich diese beiden aus Position eins und zwei von Aussen beobachte?

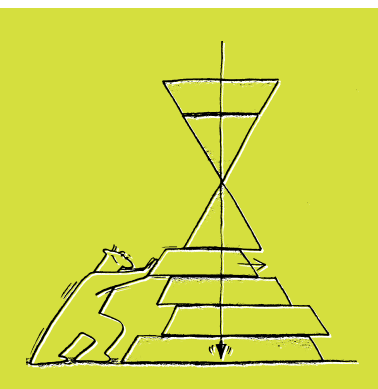


## 7 Reduktion der Strategie

B hilft A die Strategie zu entschlacken und auf die wirklich erfolgsrelevanten Elemente zu reduzieren.

Dieser Schritt soll im Wechsel der drei Wahrnehmungspositionen erfolgen.

- Dazu schlüpft der Coachee wieder in das Modell wie im vorangegangenen Schritt.
- Jetzt geht A unter Anleitung/Befragung von B alle Elemente des neuen Verhaltens/der Fähigkeit durch und stellt sich bei jedem Element die Frage, ob die Strategie trotzdem funktioniert, auch wenn er das nicht machen würde.
- Am Ende soll der Coachee nur noch die Elemente der Strategie haben, die es braucht, um das gewünschte Resultat zu erreichen.
- Der Coachee spielt sodann unter Anleitung von A die ganze, reduzierte Strategie durch.

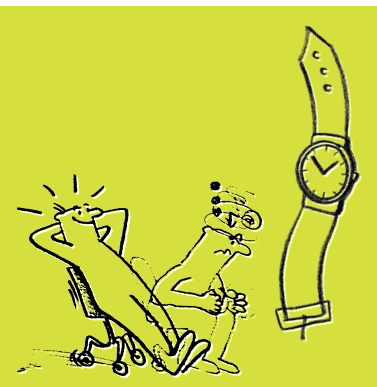


## 8 Alignment der Neurologischen Ebenen

- B führt den Coachee mit dem gehaltenen Anker über alle logischen Ebenen.
- Wie erlebt der Coachee die Ebene der Spiritualität?
- Wie die Ebene der Gemeinschaft?
- Welche Identitätsmerkmale sind neu/anders?
- Welche Werte und welche Glaubenssätze spielen eine Rolle?
- Wie werden die neuen Fähigkeiten ge- und erlebt?
- Welche Verhalten sind zentral und werden mit den neuen Fähigkeiten plötzlich möglich und leicht?
- Wie verändert sich das Umfeld und wie reagiert es auf die neuen Fähigkeiten und das Verhalten von A?
- B lässt A auf jeder Ebene spüren, wie sich die Ressourcen verstärken.
- Auf jeder Ebene wird geprüft, ob die neuen Fähigkeiten und Verhalten sowie die modellierten Glaubenssätze mit dem Coachee zusammenpassen.

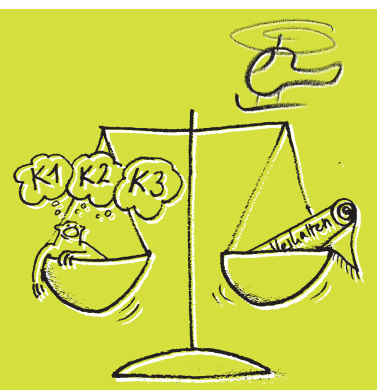
Bei Bedenken auf den höheren logischen Ebenen kann eine Dissoziation eingeleitet werden, in welcher der Coachee das Modell durch die logischen Ebenen gehen sieht.

Er kann die Strategie respektive das Verhalten aus der Metaposition solange modifizieren, bis alles zusammenpasst. Bei unlösbarem Wertekonflikt sollte ein anderes Modell gesucht werden.



## 9 Separator und Re-Assoziation ins eigene Ich

- Der Coachee wird nach einem starken Separator im eigenen Ich assoziiert.



## 10 Ökologie-Check aus der Metaposition

B führt A auf die Metaposition und fragt A:

- Sind alle Persönlichkeitsanteile mit der neuen Ressource einverstanden?
- Welche Nachteile könnte die neue Ressource in welchen Situationen haben?
- Die Zukunftsstrategie ggf. anpassen, bis die Nachteile weg oder unbedeutend sind.

Allenfalls Reframings zu den Einwänden anbieten oder die Strategie erneut wie bei Schritt 7 modifizieren.

Bei unlösbaren Konflikten Anker löschen und zurück zu Schritt 2.



## 11 Future Pace

B hilft A die zukünftige Situation mit der neuen Ressource zu testen.

- Geh nun in deiner Vorstellung in eine Situation, in welcher du die neue Fähigkeit, das neue Verhalten gerne zeigen würdest.
- B instruiert A die Strategie Schritt für Schritt anzuwenden und zu testen.
- Allenfalls mehrere zukünftige Situationen durchspielen, bis A ein Gefühl der Sicherheit hat, diese Strategie auch in realen Situationen anzuwenden.
- Lernbiotope klären, wo A in einem sicheren Rahmen/einem wohlgesinnten Umfeld die neue Strategie anwenden kann.

# Hintergrundinformationen



Schon von Klein auf haben wir uns darauf spezialisiert, unsere Eltern, Geschwister und später als Kinder und Jugendliche andere Menschen nachzuahmen. Z.B. Freunde, Schauspieler und andere Idole. Wir haben also eine natürliche Begabung und viel Erfahrung, andere Menschen bezüglich ihrer Mimik und Gestik, ihrer Sprachmodulation und ihren Worten nachzuahmen.

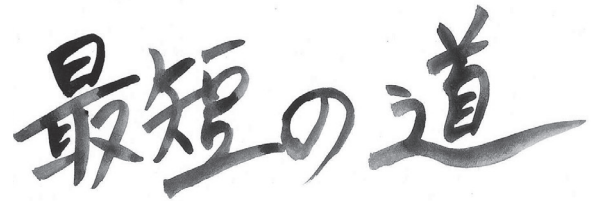
Mit NLP haben wir gelernt, auch subtilere Formen des Ausdrucks von Personen wahrzunehmen: Zum Beispiel den Atem, physiologische Feinheiten im Ausdruck, ideomotorische Bewegungen, usw.

Wir können darüber hinaus Sprachmuster und Metaprogramme, Glaubenssätze und Annahmen erkennen, verstehen die Augenzugangsmuster und wissen um die submodalen Feinheiten, wie Menschen ihre Realitäten konstruieren. Wir haben uns damit wichtiges und wirksames Rüstzeug für den Modelingprozess erworben.

Was wir nun zur Komplettierung unseres Modeling-Werkzeugkastens noch brauchen, ist die Fähigkeit, die internalen Strategien herauszuschälen, die unser Modell anwendet, um seine Erfolgsstrategie zu produzieren.

Mit zwei japanischen Schriftzeichen ausgedrückt heisst „Strategie“ nichts anderes als der kürzeste Weg. Die Strategie ist also

die Verbindung zwischen dem Punkt, wo ich heute stehe und dem Punkt, wo ich ankommen will.



Im Unternehmen gibt eine gute Strategie Auskunft über das Ziel, die einzelnen Schritte zum Ziel, die erforderlichen Kompetenzen für diese Schritte, die Ressourcen, die es dafür braucht und die hauptsächlichen Aktionen, die umgesetzt werden müssen, um das Ziel zu erreichen.

Ob eine Strategie funktioniert oder nicht, ist sodann eine Frage der Abstimmung der Strategie mit all denen, die helfen müssen, das Ziel zu erreichen. Und es ist der Glaube daran, dieses Ziel zu erreichen sowie die Energie, dieses Ziel auch wirklich zu wollen.

Auf uns übertragen prüfen wir im Rahmen der Strategiefindung die Fragen, ob das Ziel attraktiv ist, ob die gedachten Massnahmen sicher stellen, dass wir das Ziel erreichen und ob unsere Glaubenssätze und Annahmen uns erlauben, das Ziel erreichen zu können und zu dürfen. Nur wenn all diese Voraussetzungen erfüllt sind, haben wir die Sicherheit, dass unser Modelingprojekt gelingt.



## Die Wirkung von Strategien

Joseph O'Connor, einer meiner Lehrer, hat in seinem Buch „Introducing NLP“ ein interessantes Beispiel beschrieben, wie Strategien als Teil unserer perzeptuellen Filter bestimmen, was wir wahrnehmen.

Lies bitte den folgenden englischen Kurztext und zähle, wie viele „f“ darin vorkommen.

finished files are the result of years of scientific study combined with the experience of many years

Verschiedene Menschen sehen eine unterschiedliche Anzahl von „f“ je nach Art und Weise, welche Strategie sie anwenden.

Wenn du eine visuell-auditive Strategie angewendet hast, dir also die Worte selbst innerlich vorgelesen hast, ist die Chance gross, dass Du nur drei „f“ gesehen hast. Warum? Weil du dich auf den Ton verlassen hast, den ein „f“ produziert. Und ein „f“ im Wort „of“ klingt eben nicht wie ein „f“, sondern eher wie ein „v“.

Versuche jetzt, die Worte rückwärts zu lesen, so, dass sie dir nicht vertraut vorkommen können. Wie viele „f“ „siehst“ du jetzt? Immer noch drei? Wohl kaum. Du siehst, die Welt kann sich verändern, wenn wir verschiedene Strategien einsetzen – und genau das ist ja das Ziel im Modeling; über eine neue Strategie die eigene Welt, die eigene eingegrenzte Realität ein Stück zu erweitern.

Über eine gute Modelingstrategie erwerben wir unter Umständen innerhalb kürzester Zeit eine Fähigkeit, für die jene Person, die wir modellieren, vielleicht Jahre ihres Lebens gebraucht hat. Vielversprechend, nicht wahr?

## Internale Denkstrategien – wie sie funktionieren

Um eine interne Strategie zu modellieren, brauchen wir drei Arten von Informationen:

1. Welche Repräsentationssysteme involviert sind
2. Wie die einzelnen Repräsentationen submodal strukturiert sind
3. Wie die Abfolge des Zugriffs auf die Repräsentationen ist

Ein Beispiel für eine solche Strategie: Jemand will sich selber für eine Arbeit motivieren, die er im Moment lustlos vor sich herschiebt. Wir fragen ihn nach einer Situation, in der er sich selber super motivieren konnte, eine Arbeit anzupacken. Wir finden folgende Strategie:

---

**Vex\* > Vik > Aid > Ki**  
**\*ex = extern**

---

Übersetzt heisst das: Zuerst hat die Person sich ein externes Bild (Vex) von der Arbeit gemacht. Dann hat sie sich eine Vorstellung – also eine Konstruktion (Vik) – über ein inneres Bild gemacht, wie es ist, wenn die Arbeit getan ist. Als nächster Schritt hat sie sich innerlich, in ihrer Stimme und lautlos selbst gelobt (Aid) und dann ein inneres gutes Gefühl entwickelt (Ki).



Jetzt, wo wir ihre Motivationsstrategie kennen, können wir ihr als Coach helfen, diese auf ihre Arbeit anzuwenden, indem wir sie durch diesen Prozess coachen. Als Chef haben wir die Möglichkeit, ihr ein Angebot zu machen, welches wie folgt lauten könnte: „Stell' dir vor, du hättest deine Arbeit vollendet; sie liegt fertig vor dir: Wie würde es aussehen, wenn du mit der Arbeit fertig wärst? Was würdest du innerlich zu dir sagen, wenn du fertig wärst und du genau wüsstest, dass du es geschafft hast? Wie würde es sich anfühlen zu wissen, dass du (d)eine lange aufgeschobene Sache zu Ende gebracht hast?“

Ob für Motivationsschwierigkeiten, Schlaflosigkeit, Sprachhemmungen, Lernblockaden; die Strategien von uns selbst aus Erfolgskontexten, lassen sich modellieren und übertragen. Genau so funktioniert es auch mit unserem Modell.

## Die vier generellen Phasen des Modelings

Im Prinzip lässt sich der Modelingprozess in vier hauptsächliche Phasen unterteilen:

### Erste Phase – kläre, was du willst

In dieser ersten Phase überlegen wir uns, warum wir was, wie modellieren wollen und was sein wird, wenn wir die gewünschten Kompetenzen haben. Sodann stellt sich die Frage, wer die von uns gewünschten Kompetenzen bereits hat und bereit ist, uns als Modell zur Verfügung zu stehen.

### Zweite Phase – beobachte und ahme nach

In der zweiten Phase geht es darum, mit unserem Modell zusammen zu kommen und mit Sorgfalt zu beobachten, was es wie genau tut, das uns an ihm so interessiert.

Dabei stellen wir uns vor, in die Haut unseres Modells zu schlüpfen, seine Realität zu erleben, seine Bewegungen zu fühlen, seinen Atem wahrzunehmen, seine Bewegungen nachzuahmen, seine Sprachmuster zu übernehmen, seine Handlungen zu reproduzieren, die internen VAKOG-Strategien zu übernehmen und damit so nahe wie möglich das zu tun, was unser Modell tut. Wir konzentrieren uns dazu auf

1. was das Modell tut (B.A.G.E.L.)
2. wie es das tut (internale Zugangsstrategien) und
3. warum unser Modell das tut (mentale Modelle im Sinne von unterstützenden Glaubenssätzen und Annahmen)

### Dritte Phase – koche alles ein

In dieser dritten Phase reduzieren wir die Summe aller gesammelten Informationen, Erlebnisse und Erfahrungen aus der zweiten Phase auf das, was für die Modellierung der Erfolgsstrategie unseres Modells wirklich kritisch ist. Das machen wir, indem wir systematisch überprüfen, was das Weglassen eines bestimmten Elementes in der Gesamtstrategie auslöst. Wenn es bezogen auf das gewünschte Ergebnis keinen Unterschied macht, können wir es weglassen, andernfalls gehört es mit dazu.





Dazu können wir noch feiner unterscheiden zwischen kritischen und unkritischen Strategieelementen. Kritische sind die Elemente, die beim Weglassen die gesamte Erfolgsstrategie verhindern würden; unkritische sind solche, die das gewünschte Ergebnis nur unwesentlich abschwächen würden.

beizubringen erfordert eine fundierte Auseinandersetzung mit dem Stoff auf eine völlig andere Weise als die, wie der Stoff erlernt wurde. In dieser Phase passiert nicht nur eine vertiefende Integration bei uns selbst, sondern es entsteht als Nebeneffekt ein neues Verständnis dessen, was wir schon

Wir können unsere Informationen einfach tabellarisch auflisten:

Strategieelement	Zugangshinweise und Abfolge	relevant	irrelevant	unkritisch	kritisch

In diesem Prozess und über das T.O.T.E. schärfen wir mehr und mehr unsere Modelingstrategie.

### **Vierte Phase – lehre, was du gelernt hast**

Die vierte Phase besteht darin, dass wir das, was wir gelernt haben, anderen Menschen vermitteln; dass wir sie die durch uns modellierten Kompetenzen lehren. Jemand anderem etwas

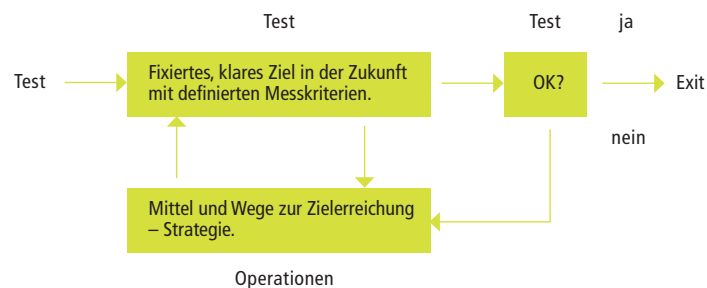
wissen. Das Vermitteln von Wissen sorgt dafür, dass wir uns ständig auf dem Quadranten der bewussten Kompetenz bewegen und damit sicherstellen, dass wir das Gelernte behalten, indem wir uns damit auseinandersetzen.



## Das T.O.T.E. Modell – ein universelles Prozessmodell

Jede mentale Strategie ist bewusst oder unbewusst in einen Feedback loop eingebettet, den wir T.O.T.E. (Miller et al.) nennen. Die Buchstaben sind die Abkürzung für Test – Operate – Test – Exit.

Erreichung eines Ziels. Ohne klares Ziel gibt es keine klare Strategie und keine Bewusstheit darüber, ob der gewünschte Zustand schon erreicht ist, oder ob weitere Operationen folgen müssen. Wohlgeformte Ziele sind immer in allen Haupt-Repräsentationskanälen (VAK) dargestellt. Idealerweise ist auch



Wenn wir eine ganz bestimmte Absicht (Sollzustand) verfolgen, so machen wir zuerst einen Test über den Zustand, wie er im Moment ist (Ist-Zustand). Dann richten wir unsere Handlungen (Operate) auf die Zielerreichung aus, entwerfen also eine Strategie und überprüfen (Test), ob diese die gewünschte Wirkung erzielt hat. Wenn ja, kann der Prozess abgebrochen (Exit) werden. Wenn nein, muss die Handlung wiederholt und/oder angepasst (Operate) werden.

Dieser Vorgang liegt allen unseren Handlungen implizit oder explizit zugrunde. Um neue Strategien zu entwerfen oder alte Strategien zu begründen, die nicht richtig funktionieren, verfügen wir sinnvollerweise über Kriterien, an denen wir den Erfolg der Strategie messen. Folgende Kriterien sind für die Elitierung und das Übernehmen von Strategien besonders entscheidend:

1. Wohlgeformte Ziele (well formed Outcomes); jede Strategie dient der

der Weg bezogen auf die wichtigsten Handlungsschritte sinnesspezifisch geklärt.

2. Strategien sollen bezüglich ihrer Umsetzung in Handlungsschleifen auch definierte Abbruchbedingungen haben. Wie oft oder wie lange will jemand eine bestimmte Handlung durchführen, bis er sich entscheidet?

3. Für die Überprüfung der Wirkung der Strategie braucht es ein Verfahren, um zwischen IST und SOLL zu unterscheiden.

4. Entscheidungskriterien für die Weiterführung, die Anpassung oder den Abbruch der Handlungsschleifen nach dem erfolgten Test werden idealerweise am Anfang jeder Strategie definiert. Sinnvollerweise sind innere und äussere, auf das Ziel abgestimmte Kriterien gemischt, um ein inneres Ausbrennen genauso zu vermeiden wie ein ständiges Drehen im inneren Hamster-rad, das keine Aussenwirkung erzielt.



Das T.O.T.E. Modell entspricht diesen Kriterien und dient als einfache Merkhilfe. Ausserdem kann mit ihm die entwickelte Strategie auf Effizienz und Effektivität überprüft werden. Eine Strategie ist dann besonders elegant, wenn sie mit möglichst wenig Handlungsschleifen das definierte Ziel erreicht.

Im Gegensatz zu den konventionellen Lernstrategien – wo wir Stück um Stück an Wissen dazu fügen, bis wir alles haben, was wir brauchen – gehen wir im Modeling genau den umgekehrten Weg. Wir übernehmen zuerst einmal alles und lassen dann Stück für Stück weg, bis wir nur noch das übrig haben, was wir brauchen, um das gewünschte Resultat zu produzieren.



# Der Fragebogen zur Strategieelizitierung

## 1. Strategie zeitlich eingrenzen und Bewusstheit über Fähigkeit schaffen

- Erwinnere dich bitte an eine Zeit, in der du voll und ganz über die Fähigkeit xy verfügst hast. (Als Frage, wenn wir das Modell nicht selber beobachtet haben).
- Ich habe dich (Kontext nennen) beobachtet, wie du xy gemacht hast. Das hat mir ausgezeichnet gefallen. Kannst du dich bitte in diese Situation zurückversetzen?
- Bist du dir bewusst, welche Fähigkeiten du gebraucht hast, um xy zu tun? Welche denkst du, sind dabei im Spiel?
- Was müsste ich können, damit ich xy auch tun kann?

## 2. Strategie situativ eingrenzen und vergegenwärtigen

Im Falle einer nicht vom Modeler beobachteten Situation: Erwinnere dich bitte an eine konkrete Situation, in welcher du diese Fähigkeit gebraucht hast. Tu mal bitte so, als ob du jetzt gerade in dieser Situation wärst.

- Wann war das?
- Wo war das?
- Bei welcher Gelegenheit war das?
- Wie war das für dich?

## 3. Glaubens- und Wertesystem sowie Identität erkunden

- Warum hast du das genau so getan, wie du es getan hast?
- Was waren die Auslöser/Aussen- oder Innenreize dafür, das genau zu dem Zeitpunkt zu tun?
- Was glaubst du in diesem Moment über dich, die Situation, die anderen Menschen, die Welt...
- Welche Werte stehen dahinter; was ist dir in diesem Moment wichtig?
- Wer bist du als Mensch in diesem Moment, wo du das tust, deine Fähigkeit zeigst, deine Überzeugungen und deine Werte lebst?

## 4.<sup>1</sup> Strategie analysieren - der erste Schritt

Wenn du noch einmal auf den vorher beschriebenen Auslöser achtest, war der Auslöser

- Etwas, was du gesehen hast?
- Etwas, was du gehört hast?
- Etwas, was du gefühlt hast?
- Was ist das erste, das dieses Verhalten auslöst; diese Fähigkeit xy triggert?

Bei erfolgter Antwort die Submodalitäten des jeweiligen Kanals abfragen.

## 4.<sup>2</sup> Strategie analysieren – der zweite Schritt

Nachdem du das gesehen, gehört oder gefühlt hast; was ist das nächste, was du tust?

- Stellst du dir bildhaft etwas vor?
- Sagst du etwas zu dir selber oder hörst du eine innere oder äussere Stimme, die vielleicht sogar nicht zu dir gehört?
- Hast du ein ganz bestimmtes Körpergefühl?

Bei erfolgter Antwort die Submodalitäten des jeweiligen Kanals abfragen.

## 4.<sup>3</sup> Strategie analysieren – der dritte Schritt

Und was passiert jetzt als nächstes? Was ist der nächste Impuls, um xy zu machen?

Was ist der nächste Schritt, den du tust, um xy zu machen?

- Stellst du dir bildhaft etwas vor?
- Sagst du etwas zu dir selber oder hörst du eine innere oder äussere Stimme, die vielleicht sogar nicht zu dir gehört?
- Hast du ein ganz bestimmtes Körpergefühl?
- Geschieht sonst noch etwas?

Bei erfolgter Antwort die Submodalitäten des jeweiligen Kanals abfragen.

Und was ist jetzt...? Hier geht es solange weiter, bis die Strategie zu Ende und die Verhaltenssequenz vollständig analysiert ist.

## 5. Exitsignale verstehen

Woher weisst du und woran erkennst du, dass du aufhören kannst, einen weiteren Schritt zu machen, weil du dein Ziel erreicht hast?

- Ist es ein inneres oder äusseres Signal?
- Ist es etwas bildhaftes?
- Ist es eine innere Stimme?
- Ist es ein Gefühl?
- Oder etwas anderes?

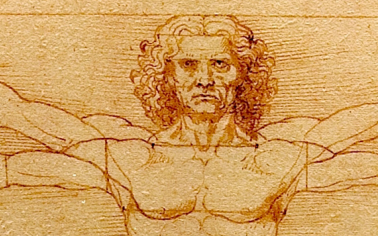
Bei erfolgter Antwort die Submodalitäten des jeweiligen Kanals abfragen.

## 6. Gagentest

- Erwinnere dich nun bitte an eine Situation, in der deine Fähigkeit eigentlich da gewesen wäre, sie aber aus irgendeinem Grund nicht gewirkt hat.

Als Modeler spielst du jetzt den gesamten Fragekatalog wieder durch. Die Aufgabe ist es, herauszufinden, was das Modell in seiner Strategie anders gemacht hat, so dass sie nicht funktionieren konnte. Damit hast du auch gleich eines oder mehrere kritische Elemente der Strategie identifiziert.

# Weitere Informationen



## Grundzutaten und Bausteine zum Modell

Die Erklärung zu den Begriffen findest du in den Basisinformationen in diesem Ordner oder auf [www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-basisinformationen.html](http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-basisinformationen.html)

Die Grundzutaten und Bausteine der NLP Modelle findest du in den Basisinformationen in diesem Ordner oder auf [www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-grundzutaten.html](http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-grundzutaten.html)

## Literatur

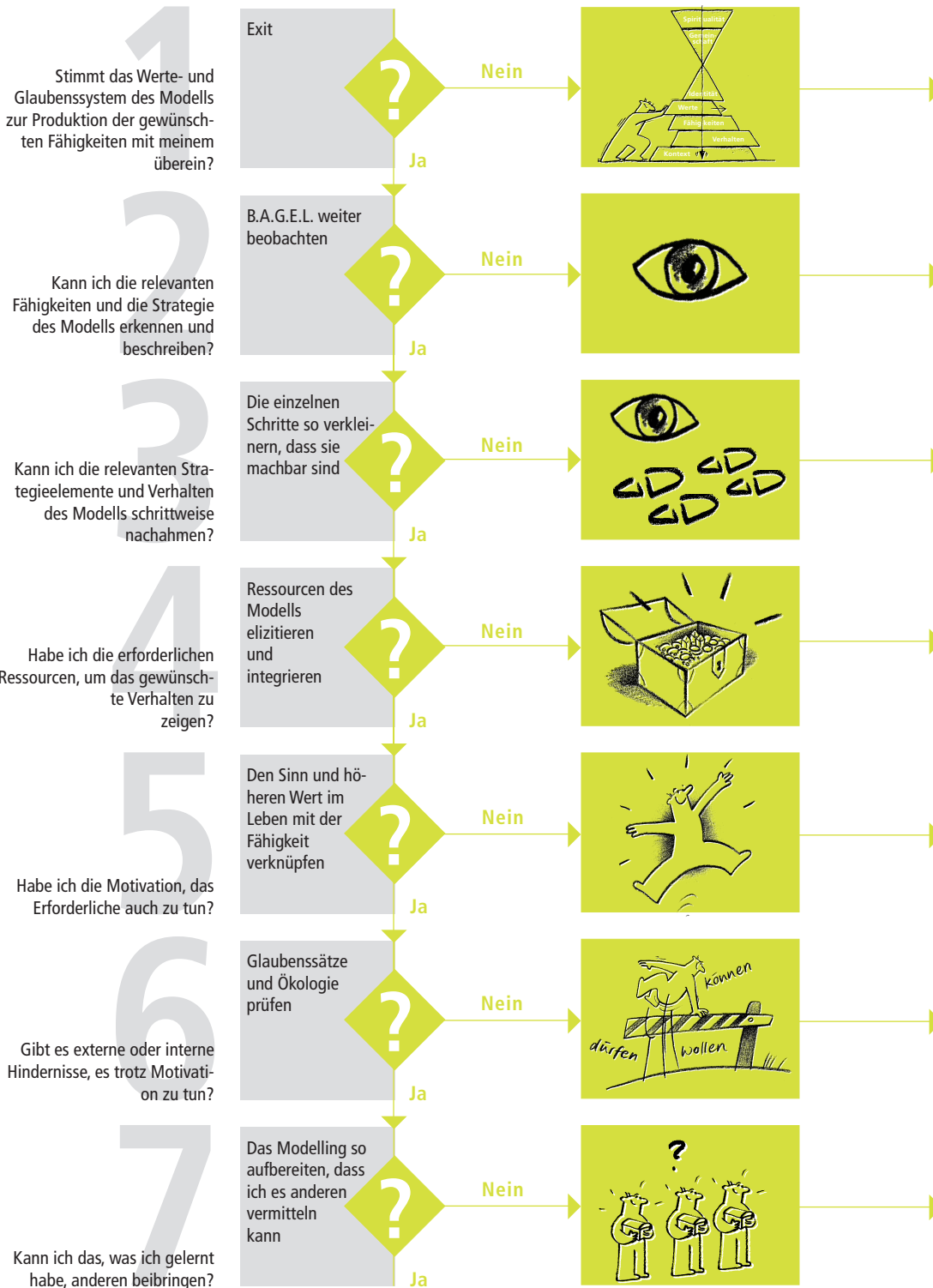
Alexa Mohl, der grosse Zauberlehrling Teil 2

Robert Dilts, Modeling mit NLP

# Modeling Healthcheck



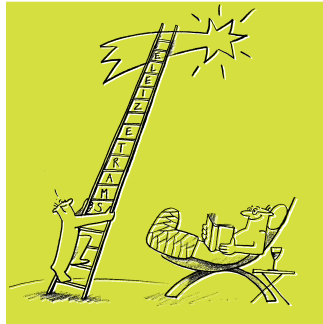
Mein Modell!



# Das Modell im Überblick

## Zielbestimmung und Ökologiecheck

Welche Fähigkeiten und Verhalten werden gebraucht? Ist die Komplexitätsebene realistisch? Was wäre im Leben des Coachee anders, wenn er die Ressource hätte? Woran wäre erkennbar, dass er die gewünschten Fähigkeiten hat? Einwände gegen das Ziel reframen oder ausräumen. Smarte Ziele ableiten.

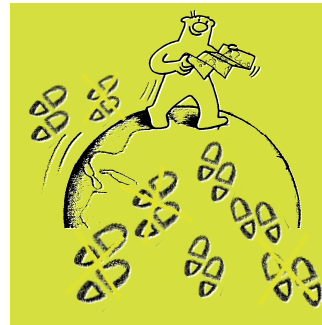
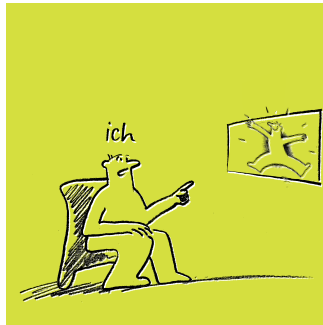


## Assoziation mit dem Modell

Der Coachee schlüpft in das Modell. Nachahmen des B.A.G.E.L.'s und assoziieren mit dem Werte- und Glaubenssystems des Modells soweit es kompatibel ist. Strategie schrittweise auspacken. In allen drei Perspektiven durchführen.

## Suche des Modells – tu mal so als ob

Das Modell identifizieren und den Coachee sich im B.A.G.E.L. vorstellen lassen; wie es wäre, wenn er diese Fähigkeit oder dieses Verhalten bereits hätte. Den Erfolgsfilm dissoziiert mit detaillierten Schritten und attraktiven Submodalitäten drehen.

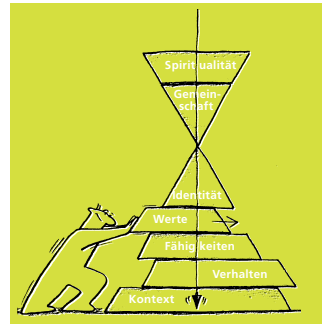
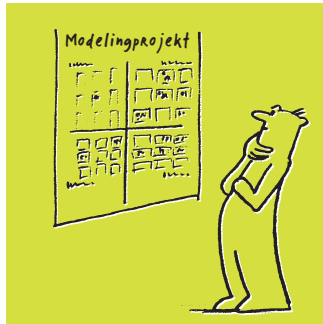


## Reduktion der Strategie

Assoziiert mit dem Modell Strategie auf erfolgsrelevante Elemente reduzieren. Reduzierte Strategie auf allen Wahrnehmungspositionen durchspielen und testen.

## Vorbereitung des Modelings

Den Modelingtermin, den Zugang zum Modell, den Fokus für das Modeling, die Hilfsmittel sowie den Fragebogen für die Modelingssession klären und organisieren. Die Ausschluss- und Abbruchbedingungen des Modelings festhalten. Den Nutzen, der dem Modell versprochen werden kann, herausarbeiten.

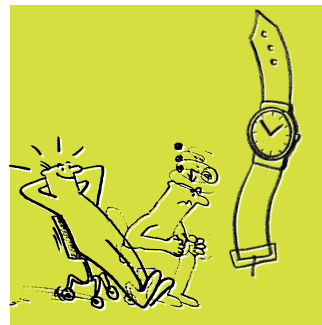


## Alignment der Neurologischen Ebenen

Mit gehaltenem Anker über alle logischen Ebenen gehen. Auf jeder Ebene Ressourcen erleben und prüfen, ob modellierte Fähigkeiten, Verhalten und Glaubenssätze zum Coachee passen. Bei Bedenken Strategie aus Metaposition anpassen. Bei unlösbaren Problemen ein neues Modell suchen.

## Beobachtung des Modells

Beobachtung des Modells mit dem B.A.G.E.L. im Kontext über die Erinnerung einer entsprechenden Situation oder über die „Tu-mal-so-als-ob-Strategie“. Analyse der Sprachmuster des Modells (Metamodell der Sprache, Milton Modell).



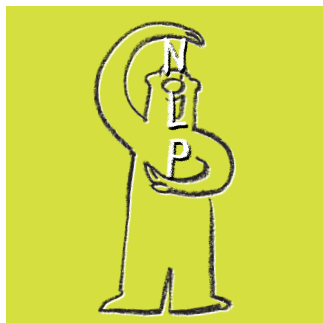
## Separator und Re-Assoziation ins eigene Ich

Den Coachee nach einem starken Separator im eigenen Ich assoziieren.

## Strategien und Glaubenssätze elizitieren

Strategie mittels Einsatz des vorbereiteten Interviewfragebogens elizitieren und Glaubenssätze des Modells erkunden. Wenn möglich Videokamera einsetzen.

Strategie im VAKOG System mit den Submodalitäten darstellen.



## Ökologie-Check aus der Metaposition

Aus Metaposition prüfen, ob alle Persönlichkeitsanteile mit der neuen Ressource einverstanden sind und welche Nachteile die neue Ressource in welchen Situationen haben könnte. Zukunftsstrategie ggf. anpassen.

## Future Pace

Zukünftige Situationen mit neuen Ressourcen testen. Strategie Schritt für Schritt anwenden und testen. Situationen solange durchspielen, bis Coachee genügend Sicherheit hat. Lernbiotope klären, wo Coachee die neue Strategie sicher anwenden kann.

