



Reframing

Der Rahmen macht's



Reframing



Anwendungsbereiche

Reframings verändern den Rahmen, also die Sichtweise einer einschränkenden Erfahrung, so dass sich auch die Bedeutung des Inhalts oder des Verhaltens dieser Erfahrung ändert.

Reframings wenden wir dann an, wenn

- unser Gegenüber (Gesprächspartner, Coachee, Mitarbeiter) sich oder andere über seine Sicht der Dinge unnötig einschränkt und wir dessen Sichtweise und damit Handlungsoptionen erweitern möchten;
- wir selber von einer zu engen Betrachtung betroffen sind und wir neue Perspektiven gewinnen möchten;
- wir keine Glaubenssatzarbeit machen können oder wollen, aber den Glaubenssatz des Coachees mit einem Mini-Modell zur Transformation einschränkender Glaubenssätze herausfordern oder verändern möchten.



Ziel

Durch die Umdeutung einschränkender Erfahrungen eine neue Sichtweise und damit idealerweise ein positives Erlebnis schaffen, mindestens jedoch ein Stück Versöhnung mit der alten Erfahrung ermöglichen.

Dauer

Zwischen 15–30 Minuten

Materialbedarf

Kein Material erforderlich

Worum es geht



„Wir sehen nicht die Dinge wie sie sind, sondern wir sehen sie, wie wir sind.“
Talmud

Die Bedeutung der Dinge entsteht durch den Rahmen, den wir ihnen geben, durch den wir sie betrachten. Du kennst das Beispiel mit dem halbvollen und dem halbleeren Glas? Ist es halbvoll oder ist es halbleer? Dieselbe Sache wird durch eine unterschiedliche Sichtweise unterschiedlich gedeutet. Und – je nachdem, was im Glas drin ist, ob es ein wunderbarer Wein ist, der zur Neige geht oder ein bitter schmeckendes Medikament – ist auch die gefühlsmässige Bedeutung unterschiedlich, obwohl die Tatsache, dass das Glas zur Hälfte mit einer Flüssigkeit gefüllt ist, dieselbe bleibt.

Ändern wir Sichtweise, also den Rahmen zu einer Situation, einem „Ding“ oder einer Erfahrung, so ändert sich auch die Bedeutung dazu. Reframings werden deshalb auch Problemlösungen zweiter Ordnung genannt, weil sie nicht das „Problem“ an sich, sondern eben nur die Sichtweise auf dieses „Problem“ verändern und dieses dann oft keines mehr ist, wie das folgende Beispiel illustrieren soll:

Ein reicher chinesischer Bauer hatte zwei Söhne, eine positive Lebenseinstellung – und viele rassige Pferde. Der älteste Sohn – ein guter Reiter – ritt den soeben erst gefangenen, noch ungezähmten Hengst. Dem ungestümen Tier war er jedoch trotz seiner Künste nicht gewachsen; er fiel vom Pferd und brach sich ein Bein.

Vor Schmerzen schreiend beklagte er sich laut über sein Unglück. Sein Vater erwiderte: „Wer

weiss, wozu das gut ist.“ Der Sohn schüttelte ob dieser queren Sichtweise nur den Kopf; „wofür soll das schon gut sein, wenn ich leide“, dachte er sich. Am nächsten Tag jedoch kamen die Soldaten; sie wollten den Sohn des Bauers für den blutigen Krieg gewinnen, der schon vielen Eltern ihre Söhne genommen hatte. Der Sohn aber, der das Bein gebrochen hatte, war nicht von Nutzen für den Krieg. Er durfte zuhause auf dem sicheren Hof der Eltern bleiben. „Wie gut, dass ich mir gestern das Bein gebrochen habe“ sagte er sich, versöhnt mit seinem vermeintlichen Unglück.

Meistens fällt es uns in unserer eigenen Betroffenheit von einer Sache schwer, den möglichen Vorteil des vermeintlichen Nachteils zu sehen. Mit etwas Übung kann jedoch auch das gelingen. Aber anderen können wir oft ganz spontan wirksame Reframings anbieten:

Wenn zum Beispiel der Müller zu dir kommt und sich darüber beklagt, dass der Weber ihn immer wieder anmacht, laufend auf ihm herum hackt und für den Weber nichts gut genug ist, kannst du ihm zum Beispiel ein Reframing anbieten wie: „Was kümmert’s denn die Eiche, wenn sich die Wildsau dran reibt?“

Oft sind es solche spontanen Reframings, die unserem Gegenüber helfen, sich selber, die Beziehung zu einem Menschen oder eine Sache ganz neu zu sehen, sich zu versöhnen und die Welt wieder in Ordnung zu bringen.



Die Fähigkeit, ein ganz bestimmtes Ereignis in einen neuen Rahmen zu stellen, hat auch viele massgebende Erfindungen geschaffen. So wollten die Erfinder der Post-it-Zettel einen Superkleber entwickeln. Dieser war dann alles andere als superklebend sondern haftend und wieder ablösbar. Statt dies als Misserfolg zu verbuchen, wurde der Rahmen über die Frage verändert, wie denn dieser Fehler genutzt werden könnte. Der weltweit erfolgreiche Post-it-Zettel war geboren. Einige weitere Beispiele für gelungenes Bedeutungsreframing findest du in den ergänzenden Bemerkungen.

Reframing im NLP basieren im Wesentlichen auf vier Grundannahmen, nämlich dass:

1. es für jedes Problem mindestens eine Lösung gibt,
2. die Landkarte nicht die Landschaft ist und die abgebildete Wirklichkeit möglicherweise eine Illusion ist,
3. hinter jedem Verhalten eine positive Absicht steht,
4. jedes Verhalten in mindestens einem Kontext nützlich ist oder war.

Das Ziel jedes Reframings ist die Würdigung und Akzeptanz des bisher Abgelehnten im Sinne einer versöhnten Sichtweise, die Erweiterung der Sichtweise und die Vermehrung von Handlungsoptionen.

Im Sinne der Effizienz- und Effektivitätsmaxime, wollen wir mit dem geringsten Aufwand die grösstmögliche Wirkung erzielen. Bevor wir also ein ganzes NLP-Modell anwenden, können wir erst einmal dem Klienten eine Umdeutung, einen neuen Rahmen seiner Sichtweise offerieren. Diese führt ganz häufig zu so überraschenden Ergebnissen, dass sich eine weitere Arbeit erübrigt.

Reframings beziehen sich meistens auf das Verhalten von jemandem. Reframing ist also ein Prozess, bei dem entweder

- A ein neuer Kontext gesucht wird, in welchem das alte, als problematisch empfundene Verhalten einen Vorteil bewirkt (Kontextreframing) oder
- B das alte Verhalten eine neue Bedeutung bekommt (Bedeutungsreframing).

Kontextreframing

Kontextreframing eignen sich bei Aussagen nach dem Muster „Ich bin zu X“ (X kann dabei für jedes beliebige unerwünschte Verhalten oder eine Eigenschaft stehen). Diese Aussagen enthalten eine Tilgung, bzw. der Satz ist nicht vollständig. In Bezug auf was ist er oder sie zu X? Gemessen woran oder mit wem? Für welche Situationen? Mit dieser limitierenden Aussage über sich selber auf der Identitätsebene (ich bin...) nehmen sich diese Menschen die Möglichkeit, etwas anderes zu sein (Identität) oder zu tun (Verhalten), um etwas zu verändern.

Das Kontextreframing hebt diese Tilgung auf und versöhnt den Coachee mit seinem Verhalten, indem es Situationen anbietet, in denen das unerwünschte Verhalten Sinn macht.

Wenn zum Beispiel eine Frau sich als stur und starrköpfig bezeichnet, kannst du fragen: *„Gibt es Situationen, wo diese Unbeugsamkeit, diese Hartnäckigkeit hilfreich war oder gar dazu führte, dass du Erfolge verbuchen konntest? Die Frau überlegt und meint: „Ja, dank meiner Hartnäckigkeit konnte ich mich im Geschäft durchsetzen und so habe ich immer mehr Kunden gewinnen können“.*



Diese Intervention hilft der Frau, ein positiveres oder zumindest neutraleres Gefühl für ihre „Sturheit“ zu bekommen, die ja auch als „Konsequenz“ oder „Durchsetzungsvermögen“ bezeichnet werden kann. So kann sie lernen, dass die unerwünschte Eigenschaft in gewissen Situationen durchaus hilfreich ist und dort unbedingt auch aufrecht zu erhalten ist.

Bedeutungsreframing

Das Bedeutungsreframing eignet sich, wenn der Coachee das Problem in einem kausalen Zusammenhang zwischen X und Y darstellt. Mit diesem kausalen Erleben berauben sich die Menschen andere Ursachen für das unerwünschte Resultat zu sehen und so nicht nur die Bedeutungszumessung sondern eben auch ihre Handlungen zu variieren. Das Bedeutungsreframing hebt den unterstellten kausalen Zusammenhang auf indem es Y in einem anderen Zusammenhang betrachtet.

So fühlt sich zum Beispiel ein junger Mann als nicht beachtet, wenn sein Chef ihn morgens nicht an eine Sitzung einlädt. Die Suche nach neuen Bedeutungen ergibt, dass der Chef ihn nicht an die Meetings einlädt, weil er weiss, dass auf den jungen Mann Verlass ist und er nur ihm zutraut, das Geschäft und die Kundenschaft während des Meetings zu betreuen und er ihm nachher die Informationen aus dem Meeting in einem persönlichen, von Wertschätzung geprägten Gespräch weitergibt.

Man nennt diese beiden Arten von Reframing auch „inhaltliche Reframings“, weil der Inhalt, also das Problem, offengelegt und bearbeitet wird. Soll ein Problem gelöst werden, ohne dass der Coachee inhaltlich darüber Auskunft gibt, eignet sich das Six Step Reframing¹. Dies ist ein strukturiertes Reframing Modell in sechs Schritten, in welchem mit dem verantwortlichen Teil des Coachees verhandelt und alternative Verhaltensweisen gesucht werden. Im Gegensatz zum inhaltlichen Reframing kann hier inhaltslos (der Coachee muss sein Problem nicht benennen, es ist einfach mit X zu benennen) gearbeitet werden.

Nachfolgend findest du zu beiden Arten von Reframings je ein Modell.

¹ Weitere Informationen zum Six Step Reframing findest du auf:
www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle

Die kritischen Erfolgsfaktoren



Bitte verzichte darauf, Reframings zu erklären; mach es einfach. Wenn du eine Erklärung abgibst über das, was du zu tun gedenkst, ist der erwünschte Effekt häufig weg.

Ein gutes Reframing erkennst du daran, dass es bei deinem Coachee Überraschungseffekte, Irritation, Sprachlosigkeit oder eine spontane Trance hervorruft. Es kann aber auch eine Änderung der Physiologie wie z.B. ein Lächeln, eine neue Form der Bewegung, eine Körpersymmetrie oder eine Versöhnungsphysiologie eintreten. Oder dein Coachee weiss nicht mehr, worüber er sich beklagt hat, weil das Reframing eine Amnesie ausgelöst hat; der Coachee also vergisst, worüber er sich beklagt hat.

Reframings kannst du auch für dich üben. Jeden Tag sozusagen. Such dir an einigen Tagen für „alles“, was dir begegnet, einen neuen Namen und gib dem Ereignis durch diesen neuen Namen einen neuen Rahmen. Lass dich überraschen, wie sich die Bedeutung des Erlebten verändert und sich deine Sichtweise erweitert.

Und so geht's

Das Bedeutungsreframing

1 Problem bestimmen

In diesem Schritt geht es darum, das Problem und die kausale Bedeutungs- messung des Coachees zu verstehen:

- *Was ist die problematische Situation oder das unerwünschte Verhalten des anderen(X)?*
- *Worum geht es ganz genau?*
 - *Was tut er/sie (X) genau?*
 - *Was triggert dich (X), dieses Gefühl (Y) zu haben?*
 - *Was passiert genau (X), dass du dich (Y) fühlst?*
 - *Welches Körpergefühl hast du dabei?*
- *Wie und woher weisst du, dass X genau das bedeutet, was du unterstellst?*
- *Was müsste ich als Coach anstellen (denken, fühlen, glauben), um das Problem so zu erleben wie du?*

Kein Verhalten bedeutet an sich etwas Absolutes. Man kann ihm immer verschiedene Bedeutungen zumessen. Im Bedeutungsreframing geht es also um Aussagen nach dem Muster: Immer wenn X dann fühle ich mich Y. z.B. Immer wenn mein Chef mich vom Meeting ausschliesst, fühle ich mich schlecht.

Frage so lange nach, bis du eine eindeutig formulierte Aussage in diesem Schema hast.

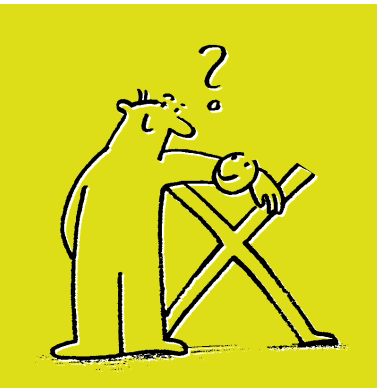
Frage nach, um das innere Erleben des Coachees zu verstehen. Kalibriere seinen B.A.G.E.L.⁴. Dies hilft dir in Schritt 3 den Erfolg des Reframings zu testen.

Hier geht es darum, die Fakten von den Interpretationen zu trennen. Meist ist die Bedeutung nie hinterfragt worden. Und derjenige, der X macht, hat in den meisten Fällen eine ganz andere Absicht, als das, was der Coachee ihm unterstellt.

Mit dieser Frage erkundest du das Glaubenssystem des Coachees und hilfst ihm, sich selber besser zu verstehen. Für dich sammelst du hier Informationen zur Vorbereitung auf den nächsten Schritt.



² Weitere Informationen zum B.A.G.E.L. findest du auf: www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle



2 Alternative Bedeutungen suchen

Reflektiere die kausale Formulierung aus Schritt eins und frage dich als Coach selber:

- Welche Bedeutung könnte X noch haben, als die, welche der Coachee X gibt?
- Welche Sichtweise könnte nützlicher sein als die, die der Coachee heute zu X hat?

Mach dann dem Coachee einfühlsam und doch bestimmt Reframingangebote dazu, wie er die Situation auch verstehen könnte:

- Hmm ... und vielleicht könnte es auch sein, dass X etwas ganz anderes bedeutet, nämlich ...
- Hmm ... vielleicht ist diese Situation mit ein Grund dafür, warum du so (hier eine positive Eigenschaft nennen, die zum Coachee passt) bist/hast.



3 Test des Reframings

Beobachte die nonverbalen Veränderungen beim Coachee.

Zeigt er eine positiv veränderte Physiologie im Vergleich zu Schritt eins?

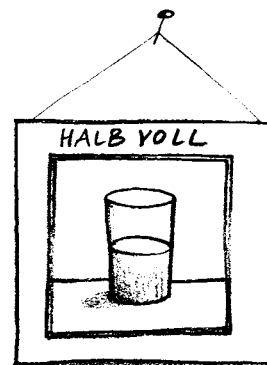
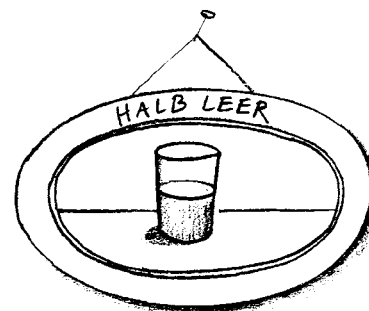
Wenn ja: Gratuliere, das Reframing hat funktioniert!

Wenn nein: Zurück zu Schritt Nr. 2. Arbeite so lange weiter, bis der Coachee eine Resource – oder mindestens eine Versöhnungsphysiologie zeigt.

Du kannst dem Coachee als Einleitung auch ein Reframing erzählen ... Beispiele dazu findest du in den ergänzenden Bemerkungen.

Die Wirkung des Reframings hängt nicht so sehr von der Art des Reframings ab, sondern vielmehr davon, dass das angebotene Reframing in das Glaubenssystem des Coachees passt.

Beachte dabei den B.A.G.E.L des Coachees sorgfältig, damit du die Akzeptanz der Reframingangebote überprüfen und bei Widerstand neue Angebote machen kannst.



Das Kontextreframing

1 Problem bestimmen

In diesem Schritt geht es darum, das Problem genau zu umschreiben und zu verstehen:

- *Was ist die problematische Situation oder das unerwünschte Verhalten (X)?*
 - Wann bist du zu X?
 - Wo bist du zu X?
 - Wie und für wen bist du zu X?
 - Im Vergleich zu wem bist du zu X?
- *Worum geht es ganz genau?*
 - Was tust du genau?
 - Welches Körpergefühl hast du, wenn du das tust?
- *Wie müsste ich es als Coach anstellen, um das Problem auch zu haben?*

Im Kontextreframing geht es um Verhalten oder Einstellungen, von denen der Coachee glaubt, dass sie nirgendwo passen oder sinnvoll sind. Die Formulierung dazu lautet:
Ich bin zu X; ich kann zu wenig X; etc.
Z.B.: Ich bin zu stur.

Frage so lange nach, bis du eine eindeutig formulierte Aussage in diesem Schema hast.

Mit Fragen nach dem wann, wo, wie und für wen relativieren sich absolute Wertungen wie „gut“ und „schlecht“; sie machen nur noch in einem klar umrissenen und bestimmten Zusammenhang Sinn.

Frage nach, um das innere Erleben des Coachees zu verstehen. Kalibriere seinen B.A.G.E.L.³. Dies hilft dir in Schritt 3 den Erfolg des Reframings zu testen.

2 Alternative Formulierung und Kontext suchen

Reflektiere die kausale Formulierung aus Schritt 1 und frage beim Coachee nach:

- *Wie könntest du dieses Verhalten, wenn du es in positive Worte kleidest, nennen?*
- *Gibt es einen anderen Rahmen als den, wo dich das Verhalten stört, in dem dieses in positive Worte gekleidete Verhalten nützlich wäre?*

Wenn dem Coachee selber nichts einfällt, machst du ihm einfühlsam aber bestimmt Reframingangebote dazu:

- *Hmm ... und vielleicht könnte es auch sein, dass du in der Situation Z gar nicht zu X bist, sondern ...*
- *Hmm ... mir scheint, dass ich und viele andere X ganz gut gebrauchen könnten, wenn ...*

Du kannst dem Coachee als Einleitung auch ein Reframing erzählen ... Beispiele dazu findest du in den ergänzenden Bemerkungen. Wenn zum Beispiel eine Frau sich als stur und starrköpfig bezeichnet, kannst du fragen: „Gibt es Situationen, wo diese Unbeugsamkeit, diese Hartnäckigkeit hilfreich war oder gar dazu führte, dass du Erfolge verbuchen konntest? Die Frau überlegt und meint: „Ja, dank meiner Hartnäckigkeit konnte ich mich im Geschäft durchsetzen und so habe ich immer mehr Kunden gewinnen können“. Diese Intervention hilft der Frau, ein positiveres oder zumindest neutrale- res Gefühl für ihre „Sturheit“ zu bekommen, die ja auch als „Konsequenz“ oder „Durchsetzungs- vermögen“ bezeichnet werden kann. So kann sie lernen, dass die unerwünschte Eigenschaft in gewissen Situationen durchaus hilfreich ist und dort unbedingt auch aufrecht zu erhalten ist.

Die Wirkung des Reframings hängt nicht so sehr von der Art des Reframings ab, sondern vielmehr davon, dass das angebotene Reframing in das Glaubenssystem des Coachees passt.

Beachte dabei den B.A.G.E.L. des Coachees sorgfältig, damit du die Akzeptanz der Reframing-angebote überprüfen und bei Widerstand neue Angebote machen kannst.

³ Weitere Informationen zum B.A.G.E.L. findest du auf:
www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle

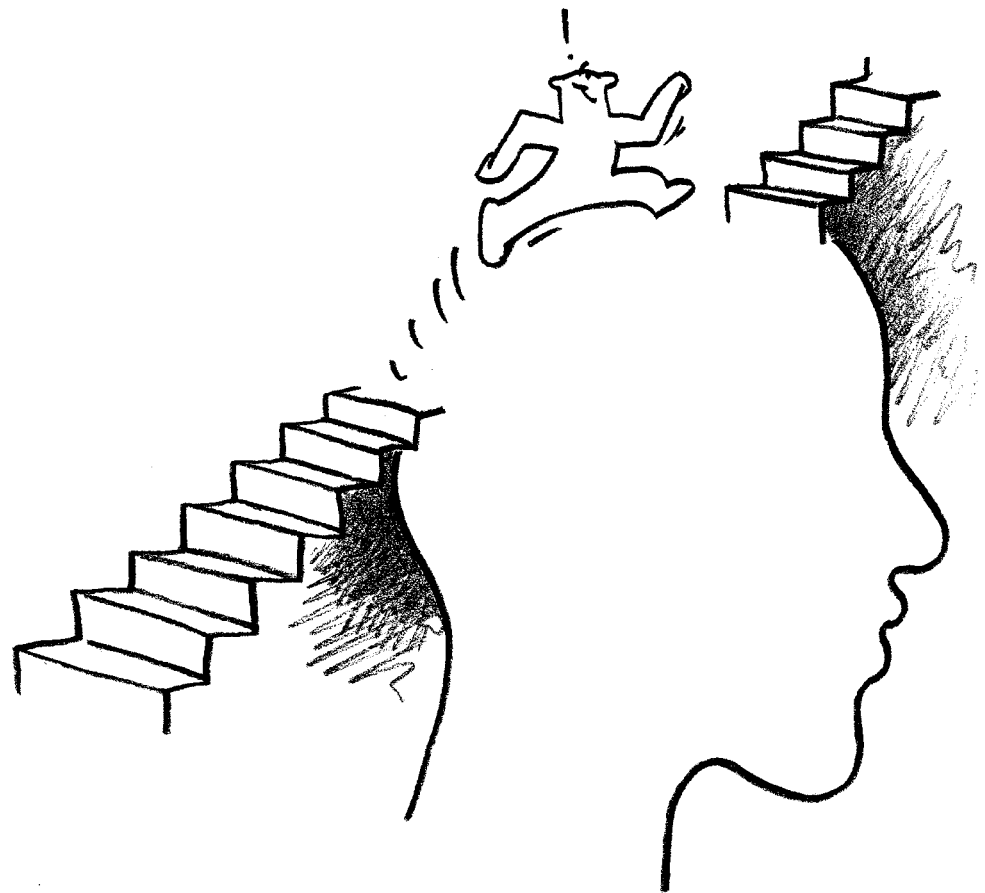


3 Test des Reframings

Beobachte die nonverbalen Veränderungen beim Coachee. Zeigt er eine positiv veränderte Physiologie im Vergleich zu Schritt eins?

Wenn ja: Gratuliere, das Reframing hat funktioniert!

Wenn nein: Zurück zu Schritt Nr. 2. Arbeite so lange weiter, bis der Coachee eine Ressource – oder mindestens eine Versöhnungsphysiologie zeigt.



Ergänzende Bemerkungen



Reframings gibt es seit altersher: Du findest sie in Märchen (zum Beispiel das hässliche Entlein, das zum schönen Schwan wird und sich im Wasser des Sees auch endlich so sehen kann), Fabeln, Witzen und auch in der Werbung. Ihr gemeinsames Ziel ist es, Betrachtungsweisen zu verändern und „Aha-Effekte“ auszulösen. Reframings sind etwas ganz Alltägliches, wie die folgenden Beispiele zeigen mögen:

Fehler machen

Ein junger und talentierter Mitarbeiter hatte durch einen Managementfehler einige hunderttausend Dollar in den Sand gesetzt und musste nun vor Henry Ford Rechenschaft ablegen. Er befürchtete, dass er wohl entlassen würde und sagte: „Es tut mir furchtbar leid. Sie werden mir jetzt wohl kündigen.“ Darauf entgegnete Henry Ford: „Machen Sie Witze? Ich habe soeben mehrere hunderttausend Dollar in Ihre Ausbildung investiert und ich bin mir sicher, dass sich diese Investition auszahlen wird.“

Was ist der Nutzen dieser Situation?

Ein Mann wacht nachts auf und fühlt, wie sich das scharfe Ende einer rostigen Sprungfeder seiner alten Matratze in seinen Rücken bohrt. Welchen möglichen Nutzen könnte eine alte Matratzenfeder haben, ausser dem, ihn des Schlafes zu berauben? Er deutete sie in einen stilvollen Eierbecher um und gründete auf der Grundlage dieser Idee eine erfolgreiche Firma.

Schlagfertigkeit

Ein Reframing aus einem Buch von Alexa Mohl, das ich besonders witzig fand, war folgendes: Gehen drei Männer in der Stadt hinter zwei gut aussehenden Frauen her. Bemerkte der eine anzüglich zum anderen: „Die da vorne würde ich auch nicht von meiner Bettkante schubsen.“ Worauf sich eine der Schönen umdreht und das Powerreframing von sich gibt: „Kein Wunder, so wie Sie sich benehmen, dürfte es auch selten genug vorkommen, dass sich eine auf Ihre Bettkante setzt.“

Fazit

Wenn du das Gefühl hast, dass dir etwas Nachteiliges passiert, frage dich immer nach dem Vorteil einer Situation. Und umgekehrt; sei vorsichtig mit deinen Wünschen, sie könnten in Erfüllung gehen. Und hier noch zum Schluss ein Reframing der etwas anderen Art:

Letztens ging ich an einem Buchladen mit religiösen Büchern vorbei als ich einen „HUPE, WENN DU JESUS LIEBST“ Stossstangenaufkleber sah. Ich war gut aufgelegt, und weil ich gerade von einer gelungenen Kirchenchoraufführung kam, kaufte ich mir den Sticker und klebte ihn auf meinen Wagen. Man, bin ich froh, dass ich das gemacht habe! Denn die nachfolgende Begebenheit gehört zum Erhabensten, was mir je widerfahren ist.



Ich musste an einer roten Ampel stehen bleiben und während ich gerade über den Herrn und seine Güte sinnierte wurde die Ampel grün, ohne dass ich es bemerkte. Da war es gut, dass auch jemand anderes Jesus liebte, denn hätte der nicht gehupt, wäre mir das wohl nie aufgefallen.

Mir fiel auf, dass VIELE Menschen Jesus lieben! Während ich da so stand, fing der Typ hinter mir wie wild zu hupen an, und er lehnte sich aus dem Fenster seines Wagens und schrie „Bei Gott, vorwärts! Vorwärts!“ Wie überschwänglich dieser Mann Jesus doch liebte!

Alle fingen zu hupen an, und ich lehnte mich ebenso aus dem Fenster und winkte und lächelte diesen vielen Gläubigen zu. Ich hupte sogar mehrmals, um an Ihrer Liebe teilzuhaben. Ich sah einen anderen Mann, der mir mit dem ausgestreckten Mittelfinger zuwinkte. Ich fragte meinen Beifahrer was denn das zu bedeuten habe, und er meinte es wäre wahrscheinlich ein hawaiianischer Glücksgruss oder so. Nun, ich habe noch nie jemanden aus Hawaii getroffen, also gab ich ihm den Gruss zurück. Mein Beifahrer brach in Gelächter aus, offensichtlich genoss auch er diese religiöse Erfahrung.

Einige Leute waren so gefangen in der Freude des Augenblicks, dass sie aus ihren Wagen stiegen und zu mir kamen. Ich wette, sie wollten wissen, welche Kirche ich besuche, oder sie wollten einfach nur mit mir beten, aber da bemerkte ich die grüne Ampel. Ich winkte also noch einmal lächelnd meinen Brüdern und Schwestern zu und fuhr weiter. Mir fiel noch auf, dass ich der einzige Wagen war, der es über die Kreuzung schaffte, bevor es wieder rot wurde. Ich war ein wenig traurig, dass ich diese Leute nach all der Gottesliebe, die wir miteinander genossen hatten, verlassen musste, also fuhr ich langsamer, lehnte mich aus dem Wagen und winkte ihnen ein letztes Mal den hawaiianischen Glücksgruss zu, während ich davonfuhr.

Lobe den Herren für solch wunderbare Menschen!

Weitere Informationen



Basisinformationen

Weitere Informationen zum B.A.G.E.L findest du auf:

www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-basisinformationen

Grundzutaten, Bausteine zum Modell sowie weitere Modelle

■ Weitere Informationen zum VAKOG-System findest du auf:

www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-grundzutaten

■ Weitere Informationen zum 6 Step Reframing findest du auf:

www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-tools-und-modelle

Literatur

■ Richard Bandler und John Grinder Reframing. Ein ökologischer Ansatz in der Psychotherapie.

■ Alexa Mohl, der grosse Zauberlehrling.