

Joseph O'Connor

# NLP – das WorkBook



VAK Verlags GmbH  
Kirchzarten bei Freiburg

Titel der englischen Originalausgabe:  
*The NLP Workbook*  
© Joseph O'Connor 2001  
Erschienen bei: HarperCollinsPublishers Ltd., London  
ISBN 0-00-710003-5

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek  
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der  
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten  
sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

VAK Verlags GmbH  
Eschbachstraße 5  
79199 Kirchzarten  
Deutschland  
[www.vakverlag.de](http://www.vakverlag.de)

© VAK Verlags GmbH, Kirchzarten bei Freiburg 2005  
Übersetzung: Isolde Seidel  
Lektorat: Norbert Gehlen  
Illustrationen: Jennie Dooge  
Umschlag & Layout: Karl-Heinz Munding, VAK  
Satz: Goar Engländer, Bad Lippspringe  
Druck: MediaPrint GmbH, Paderborn  
Printed in Germany  
ISBN-13: 978-3-935767-57-6  
ISBN-10: 3-935767-57-9

## Inhalt

	Danksagung	6
	Einführung	7
<b>Kapitel 1</b>	Was ist NLP?	9
<b>Kapitel 2</b>	Ziele	21
<b>Kapitel 3</b>	Lernen	34
<b>Kapitel 4</b>	Beziehungen	52
<b>Kapitel 5</b>	Die Sinne	60
<b>Kapitel 6</b>	Emotionale Zustände	90
<b>Kapitel 7</b>	Im Kopf	115
<b>Kapitel 8</b>	Strategien	140
<b>Kapitel 9</b>	Sprache	158
<b>Kapitel 10</b>	Das Meta-Modell	169
<b>Kapitel 11</b>	Das Milton-Modell	201
<b>Kapitel 12</b>	Metaphern	221
<b>Kapitel 13</b>	Schreiben	230
<b>Kapitel 14</b>	Verstehen	237
<b>Kapitel 15</b>	Rahmen	263
<b>Kapitel 16</b>	NLP anwenden	282
<b>Anhang</b>	NLP-Modelle im Überblick	307
	Die wichtigsten Wurzeln des NLP	310
	Verzeichnis der Fachbegriffe	317
	Literaturverzeichnis	324
	Stichwortverzeichnis	327
	Namensverzeichnis	331
	Über den Autor	333

## Einführung

Willkommen im NLP-WorkBook! Dieses Buch ist ein sehr umfassendes Handbuch für Neurolinguistisches Programmieren. Es enthält das wesentliche Material des Practitioner-Kurses sowie viele weiterführende Übungen, Vorschläge und Ressourcen. Ich bezeichne es als WorkBook, weil es praxisorientiert ist – und weil es „funktioniert“ (Wortspiel im Englischen: *to work* heißt auch wirken, funktionieren. Anm. der Übersetzerin): Sie können mit den hier vorgestellten Ideen und Methoden sich selbst und Ihre Welt verändern. Allerdings ist es kein Arbeitsbuch, mit dem man sich abplagen muss; NLP ist bemerkenswert leicht, intuitiv und unterhaltsam.

Im NLP geht es um Ihre Erfahrungen – wie Sie die Welt und die Menschen erleben, wie Sie tun, was Sie tun, wie Sie Ihre eigene Wirklichkeit mit ihren Höhen und Tiefen erschaffen. Ich hoffe, Sie können mit Hilfe dieses Buches mehr von dieser Welt sehen, hören und fühlen, sich selbst besser kennen lernen und andere Menschen besser verstehen. Wenn Sie mit NLP schon vertraut sind, dann können Sie mit diesem Buch Ihr Wissen abrunden; zudem kann es Ihnen als Ressource für neue Ideen und einige neue Übungen dienen.

Dieses Buch entstand als Skript für meinen Practitioner-Kurs. Ich habe diese Kursunterlagen dann umgestellt, abgeändert, ergänzt, gekürzt; so entstand daraus das vorliegende Buch. Dabei habe ich, so hoffe ich zumindest, die Klarheit und Prägnanz des Originals beibehalten.

Das Buch ist in mehrere Abschnitte unterteilt; jeder Abschnitt behandelt ein Thema ausführlich; im letzten Abschnitt wird erklärt, wie alle einzelnen Themen zusammenpassen und welche Techniken und Ideen Sie in welchen Situationen anwenden können. Denn NLP ähnelt einem Zauberkasten. Sie bestaunen vielleicht den faszinierenden Inhalt dieses Kastens und fragen sich: „Wo kann ich das nutzen?“ Die Antwort finden Sie in diesem Buch. In einem weiteren Abschnitt erfahren Sie, wie Sie Ihre eigenen Methoden entwickeln und so Ihren Werkzeugkasten selbst erweitern können.

## Wie Sie dieses Buch nutzen können

NLP gleicht einem Hologramm; Sie können an jeder beliebigen Stelle beginnen und von da aus das ganze Bild entwickeln; genauso können Sie dieses Buch irgendwo aufschlagen und lesen, was Sie gerade interessiert. Doch wenn Sie es von vorn nach hinten lesen, werden Sie meiner Ansicht nach ein schöneres und leichter verständliches Hologramm entdecken.

Als Trainer werden Sie in diesem Buch viele Ideen für Ihre eigenen NLP-Trainings finden. Zahlreiche Anregungen können Sie zudem für alle Arten von Kommunikationstrainings oder Kursen zur Persönlichkeitsentwicklung abwandeln.

Jedes Kapitel endet mit einem Abschnitt „Zum Ausprobieren und Üben“; mit diesen praktischen Übungen und Anregungen können Sie Ihre Fertigkeiten erweitern und die Ideen praktisch umsetzen. Wissen allein bleibt nur ein Gerücht, wie es so schön heißt – bis man es anwendet und etwas daraus macht. Die Übungen eignen sich für den Alltag; es sind keine reglementierten Patentrezepte und Sie brauchen sie auch nicht alle durchzuführen, bevor Sie weiterlesen. Ich würde mir in der Tat etwas vormachen, wenn ich glaubte, jeder Leser und jede Leserin würde alle Übungen ausprobieren. Es sind Anregungen. Suchen Sie sich diejenigen aus, die Sie ansprechen und mit denen Sie gut zurechtkommen.

Vielleicht wollen Sie dieses Buch ja kreativer benutzen, beispielsweise so, wie die Chinesen das *I Ging* zu Rate ziehen. Wenn Sie ein Problem haben und sich einen Rat wünschen, können Sie das Buch willkürlich an irgendeiner Stelle aufschlagen und eine Seite lesen. Wie können Sie das Gelesene anwenden? Es muss einen Nutzen geben, denn das Problem und die Bedeutung, die Sie dem Gelesenen geben, entstammen der gleichen Quelle, nämlich Ihrem Verstand.

Vor allem aber sollten Sie neugierig sein. Dieses Buch handelt von dem unendlich faszinierenden Netz unserer Erfahrung. Manche Tage sind wunderbar; wir selbst können dann keine Fehler machen und auch sonst niemand. Andere Tage sind schrecklich. Jeder scheint es nur darauf anzulegen, uns einen Strich durch die Rechnung zu machen, und scheinbar gelingt gar nichts. Wenn wir an solchen Tagen versuchten hinzufallen, hätten wir gute Chancen, gar nicht auf dem Boden zu landen. Wie kommt das alles? Das kann Ihnen NLP sagen und sogar ein wenig über die Gründe. Dann können Sie durch Ihren Tag gehen mit etwas mehr Wahlmöglichkeiten und mit etwas weniger überflüssigem Gepäck in Form alter Einschränkungen.

# Was ist NLP?

*Lassen Sie uns mit dem Anfang beginnen: Was ist NLP? Das ist allerdings eine Fangfrage. NLP lässt sich nicht auf eine einzige Definition reduzieren. NLP lässt sich vielfältig erklären, und jede Antwort beleuchtet die Frage wie ein Lichtstrahl aus einem anderen Blickwinkel, und so wird die ganze Erscheinung ins Licht gerückt.*

**NLP untersucht herausragende Leistungen und Qualität; es befasst sich damit, wie herausragende Einzelpersonen oder Unternehmen ihre ausgezeichneten Ergebnisse erzielen. Diese Methoden werden dann anderen vermittelt, damit sie ebenfalls vorzügliche Resultate erreichen. Diesen Prozess bezeichnet man im NLP als „Modellieren“ (engl.: *modelling*).**

Dafür untersucht NLP, wie wir unsere subjektiven Erfahrungen strukturieren: was wir also über unsere Werte und Überzeugungen denken, wie wir unsere emotionalen Zustände hervorrufen und wie wir aufgrund unseres Erlebens unsere innere Welt konstruieren und ihr Bedeutung geben. Kein Ereignis hat Bedeutung an sich, wir *geben* ihm eine Bedeutung; und verschiedene Menschen werden dem gleichen Ereignis unterschiedliche Bedeutungen beimessen. NLP erforscht also unsere Erfahrungen von innen her.

In seinen Anfängen analysierten die Begründer des NLP die besten Kommunikatoren und im Laufe der Zeit hat sich NLP zu einer systematischen Untersuchung menschlicher Kommunikation entwickelt. Es kamen immer mehr praktische Werkzeuge und Methoden dazu, indem herausragende Menschen modelliert wurden. Diese Methoden werden weltweit im Sport, im Wirtschaftsleben, bei Trainings, im Verkauf, im Rechtswesen und im Bildungswesen eingesetzt. Doch NLP ist weit mehr als nur eine Auswahl an Techniken; es ist auch eine **Geisteshaltung, geprägt von Neugier, Forschergeist und Spaß.**

**Die Abkürzung NLP steht für die drei Gebiete, die es verbindet:**

- |   |               |   |
|---|---------------|---|
| N | Neurologie    | Der Verstand und unsere Art zu denken.                            |
| L | Linguistik    | Wie wir Sprache verwenden und wie sich das auf uns auswirkt.      |
| P | Programmieren | Wie wir unser Handeln im Hinblick auf unsere Ziele strukturieren. |

**Hier sind einige Definitionen von NLP; alle zusammen vermitteln eine ganz gutes Bild.**

*„NLP untersucht die Struktur subjektiver Erfahrung.“*

*„NLP ist eine Turbo-Lernstrategie, um in der Welt Muster oder Modelle zu entdecken und zu nutzen.“ (John Grinder)*

*„NLP ist die Erkenntnistheorie davon, wie wir in den Zustand zurückkehren können, den wir verloren haben, nämlich den Zustand der Gnade.“ (John Grinder)*

*„NLP ist alles, was funktioniert.“ (Robert Dilts)*

*„NLP ist eine Einstellung und eine Methodologie, die zahlreiche Techniken hinter sich herziehen.“ (Richard Bandler)*

*„NLP ist der Einfluss der Sprache auf unser Denken und das daraus resultierende Verhalten.“*

*„NLP ist das systematische Studium menschlicher Kommunikation.“ (Alix von Uhde)*

*„NLP ist die Methode, mit der man Bestleistungen modellieren kann, damit sie wiederholbar werden.“*

**Nun noch zwei Geschichten, die immer mehr aussagen als bloße Definitionen ...**

*Die erste Geschichte: Ein Junge fragte seine Mutter: „Was ist NLP?“ Die Mutter antwortete: „Das sage ich dir gleich; erst musst du noch etwas tun, damit du es verstehst. Siehst du dort deinen Opa im Sessel sitzen?“*

*„Klar“, antwortete der Junge.*

*„Frage ihn doch, wie es seiner Arthritis heute geht!“*

*Der Junge ging zu seinem Großvater und erkundigte sich: „Opa, wie geht es deiner Arthritis heute?“*

*„Ach, sie ist heute schlimmer“, erwiderte der alte Mann. „Bei feuchtem Wetter ist sie immer schlimmer. Heute kann ich kaum meine Finger bewegen.“ Schmerz durchzuckte sein Gesicht.*

*Der Junge ging wieder zu seiner Mutter. „Er sagte, es gehe ihm schlecht. Ich glaube, er hat Schmerzen. Sagst du mir jetzt, was NLP ist?“*

*„Warte noch einen Moment“, antwortete die Mutter. „Geh noch einmal zu deinem Großvater und frage ihn, was der lustigste Streich war, den du als ganz kleiner Junge ausgeführt hast.“*

*Der Junge lief wieder zu seinem Opa. „Opa, was war das Lustigste, was ich gemacht habe, als ich ganz klein war?“*

*Der alte Mann begann über das ganze Gesicht zu strahlen. „Das war eine ganze Menge: Einmal spieltest du mit deinem Freund Weihnachtsmann und ihr habt im ganzen Badezimmer Puder ausgestreut – als ‚Schnee‘. Da habe ich vielleicht gelacht – aber ich musste das Bad ja auch nicht sauber*

*machen.“ Er blickte lächelnd in die Ferne.*

*„Ein andermal ging ich mit dir spazieren. Es war ein schöner Tag und du sangst ein Kinderlied, das du kurz zuvor gelernt hattest. Du sangst recht laut. Ein Passant blickte uns giftig an. Seinem Geschmack nach warst du zu laut. Ich solle dich zur Ruhe ermahnen, forderte er mich auf. Du drehst dich um und sagtest zu ihm: ‚Wenn Ihnen mein Singen nicht gefällt, dann können Sie ja gehen und sich schwarz ärgern.‘ Und dann sangst du noch lauter ...“ Der Greis gluckste.*

*Der Junge ging wieder zu seiner Mutter. „Hast du gehört, was Opa erzählte?“, wollte er wissen.*

*„Ja“, entgegnete die Mutter. „Mit ein paar Worten hast du seine Stimmung verändert. Das ist NLP.“*

*Die zweite Geschichte: Ein Weiser ritt eines Abends bei Sonnenuntergang in ein Wüstendorf. Er stieg von seinem Kamel ab und bat einen Dorfbewohner um ein Glas Wasser. Der Dörfler reichte es ihm. Der Reisende trank das ganze Glas leer. „Danke“, sagte er, „kann ich Ihnen auch irgendwie behilflich sein, bevor ich weiterreise?“*

*„Durchaus“, erwiderte der junge Mann. „In unserer Familie herrscht Streit. Ich bin der jüngste von drei Brüdern. Unser Vater verstarb kürzlich, Gott habe ihn selig, und sein ganzer Besitz war eine kleine Kamelherde. Siebzehn Kamele, um genau zu sein. Er bestimmte in seinem Testament, dass mein ältester Bruder die Hälfte der Herde bekommen solle, mein mittlerer Bruder ein Drittel und ich ein Neuntel. Aber wie können wir siebzehn Kamele so aufteilen? Wir wollen ja kein Kamel schlachten, denn lebendig sind sie viel wertvoller.“*

*„Bring mich zu dir nach Hause“, antwortete der Weise.*

*Beim Eintreten sah er die beiden anderen Brüder und die Witwe am Feuer sitzen und diskutieren. Der jüngste Bruder unterbrach sie und stellte ihnen den Reisenden vor.*

*„Warten Sie“, sagte der weise Mann, „ich glaube, ich kann Ihnen helfen. Hier, ich schenke Ihnen mein Kamel. Jetzt haben Sie achtzehn Kamele. Eine Hälfte bekommt der älteste Sohn, das sind neun Kamele. Ein Drittel bekommt der mittlere Sohn, das sind sechs Kamele. Und ein Neuntel bekommt mein Freund hier, der jüngste Sohn. Das sind zwei Kamele.“*

*„Das sind insgesamt nur siebzehn Kamele“, meint der jüngste Sohn.*

*„Ja, durch einen glücklichen Zufall ist das übrige Kamel dasjenige, das ich Ihnen gab. Wenn Sie es mir freundlicherweise zurückgeben könnten, dann setze ich meine Reise fort.“*

*Und das tat er.*



**Inwiefern ist NLP wie das achtzehnte Kamel? – Es könnte sein, dass ein Weiser NLP in eine Problemsituation einbringt, dass sich das Problem dann rasch löst und dass NLP dann wieder verschwindet, als ob es nie da gewesen wäre.**

## Die Säulen des NLP

**NLP beruht auf sechs Grundprinzipien. Sie werden als die „Säulen des NLP“ bezeichnet.**

1. *Sie – Ihr emotionaler Zustand und Ihre Fertigkeiten*  
Sie sind der wichtigste Bestandteil jeder NLP-Intervention. Durch Ihr Tun erwecken Sie NLP zum Leben. Wie man mit einem Werkzeug sowohl ein wunderbares Kunstwerk erschaffen als auch Schrott produzieren kann, so kann man auch NLP gut oder schlecht anwenden. Ihr Erfolg hängt von Ihren Ressourcen und Fertigkeiten ab. Je kongruenter Sie sind, desto erfolgreicher werden Sie sein. Kongruenz bedeutet, dass Ihre Ziele, Überzeugungen und Werte mit Ihrem Handeln und Ihren Worten übereinstimmen, dass Sie also auch tun, was Sie predigen, und predigen, was Sie tun.
2. *Die Vorannahmen – die Prinzipien des NLP*  
Die Vorannahmen des NLP sind seine Leitlinien, die Ideen oder Überzeugungen, die vorausgesetzt, das heißt als selbstverständlich angesehen werden und an denen sich das Handeln orientiert.
3. *Rapport – die Qualität von Beziehungen*  
Rapport beschreibt die Qualität von Beziehungen, die zu gegenseitigem Vertrauen und Verständnis führt. Wir stellen Rapport her, indem wir die Art und Weise, wie unser Gegenüber die Welt sieht, verstehen und respektieren. Das ist so, wie seine oder ihre Sprache zu sprechen. Für gute Kommunikation ist Rapport von ausschlaggebender Bedeutung. Wenn Sie Rapport haben, fühlen sich die anderen anerkannt und reagieren sofort aufgeschlossener. Rapport kann man auf vielen Ebenen herstellen, immer jedoch geht es um die Aufmerksamkeit und den Respekt anderen gegenüber. Man kann Rapport sofort aufbauen und er kann sich im Laufe der Zeit in Vertrauen verwandeln.
4. *Ziele – wissen, was Sie wollen*  
Eine grundlegende Fertigkeit des NLP ist es, sich über seine eigenen Ziele im Klaren zu sein und die Ziele anderer erfragen zu können. Im NLP geht es darum, in allen Situationen zielorientiert zu denken, damit wir immer absichtsvoll handeln. Ein Ziel ist der Zustand, den Sie erreichen wollen; eine Aufgabe ist das, was Sie tun, um Ihr Ziel zu erreichen.

Zielorientiertes Denken besteht aus drei Komponenten:

- Erkennen Sie Ihre momentane Situation – Ihren gegenwärtigen Zustand.
- Erkennen Sie Ihre erwünschte Situation – den Zustand, den Sie erreichen möchten.
- Planen Sie Ihre Strategie – wie Sie von dem einen zu dem anderen Zustand kommen, indem Sie Ihre vorhandenen Ressourcen nutzen oder sich neue verschaffen.

5. *Feedback – Woran merken Sie, dass Sie sich auf Ihr Ziel zubewegen?*

Sobald Sie Ihr Ziel kennen, müssen Sie auf die Ergebnisse Ihres Handelns achten; so erfahren Sie Ihre nächsten Schritte. Worauf richten Sie Ihre Aufmerksamkeit? Ist Ihr Feedback zutreffend und genau? Meistens bedeutet das, sehr genau auf unsere Wahrnehmung zu achten, auf das hinzuschauen, hinzuhören und zu fühlen, was wirklich passiert. Nur mit Ihren Sinnen nehmen Sie direktes Feedback wahr. Sie haben nur Ihre Sinne, um der Welt Sinn zu verleihen. Die Informationen über Ihre Sinneswahrnehmung teilen Ihnen mit, ob Sie auf Ihr Ziel zusteuern.

6. *Flexibilität – Wenn das, was Sie tun, nicht funktioniert, dann tun Sie etwas anderes!*

Wenn Sie Ihr Ziel kennen und das Feedback wahrnehmen, dann sind Ihre Chancen auf Erfolg um so höher, je mehr Strategien Sie zur Verfügung haben. Je mehr Wahlmöglichkeiten Sie haben – unter verschiedenen emotionalen Zuständen, Kommunikationstechniken und Sichtweisen –, desto bessere Ergebnisse werden Sie erzielen. NLP fördert zweckorientierte Wahlmöglichkeiten in einer Beziehung, die geprägt ist von Rapport und Achtsamkeit.

## Die Vorannahmen des NLP

**Die 13 Vorannahmen sind die Grundprinzipien des NLP, seine Philosophie, seine „Überzeugungen“. Diese Prinzipien erheben keinen Anspruch auf Wahrheit und universelle Gültigkeit. Sie müssen sie auch nicht für wahr halten. Sie werden als „Vorannahmen“ bezeichnet, weil NLP-Anwender voraussetzen, dass sie wahr seien, und danach handeln. Im Grunde genommen sind sie eine Reihe ethischer Lebensregeln.**

1. *Menschen reagieren auf ihre Erfahrung, nicht auf die Wirklichkeit an sich.*

Wir kennen die Wirklichkeit nicht. Unsere Sinne, Überzeugungen und vergangenen Erfahrungen geben uns eine Landkarte an die Hand, nach der wir handeln. Doch eine Landkarte kann niemals ganz genau sein, sonst wäre sie ja das reale Gebiet, das sie darstellt. Da wir das Gebiet nicht kennen, *ist* für uns die Landkarte das Gebiet. Mit einigen Karten finden wir uns besser zurecht als mit anderen.

Wir steuern unser Leben wie ein Schiff in gefährlichen Gewässern; solange wir auf unseren Karten die größten Gefahren erkennen, sind wir gut bedient. Sind die Karten hingegen fehlerhaft, dann laufen wir Gefahr zu stranden. NLP ist die Kunst, die Landkarten so zu verändern, dass unser Handlungsspielraum wächst.

2. *Eine Wahlmöglichkeit zu haben ist besser, als keine Wahlmöglichkeit zu haben.*  
Suchen Sie sich immer eine Landkarte, die Ihnen möglichst viele Optionen offen hält. Handeln Sie immer so, dass sich Ihnen mehr Wahlmöglichkeiten eröffnen. Je mehr Möglichkeiten Sie haben, desto freier und einflussreicher sind Sie.
3. *Menschen treffen zu jedem Zeitpunkt die ihnen bestmögliche Wahl.*  
Jeder entscheidet sich anhand seiner persönlichen Landkarte immer für die beste Möglichkeit. Diese Entscheidung mag unsinnig, bizarr oder schlecht sein; der jeweiligen Person scheint sie als bester nächster Schritt vorwärts. Sobald sie eine bessere Möglichkeit zur Verfügung hat, wird sie diese wählen. Noch besser allerdings ist es, ihr eine bessere Karte mit mehr Wahlmöglichkeiten an die Hand zu geben.
4. *Die Menschen sind völlig in Ordnung.*  
Niemand ist „verkehrt“ oder „kaputt“. Wir alle agieren unsere Strategien perfekt aus, aber die Strategien können ungeeignet und ineffizient sein. Finden Sie heraus, wie Sie selbst und andere handeln, damit Sie eine Strategie nützlicher und wünschenswerter gestalten können.
5. *Jede Handlung dient einem Zweck.*  
Wir handeln nicht willkürlich; wir versuchen immer, etwas zu erreichen, auch wenn uns nicht bewusst ist, was das genau ist.
6. *Jedes Verhalten hat eine positive Absicht.*  
All unser Handeln dient mindestens einem Zweck – wir wollen etwas erreichen, was wir wertschätzen und was uns nützt. NLP unterscheidet zwischen der Absicht hinter einer Handlung und der Handlung selbst. Ein Mensch ist mehr als sein Verhalten. Wenn ihm eine bessere Verhaltensweise zur Verfügung steht, die die gleiche positive Absicht erfüllt, dann wird er sich für diese entscheiden.
7. *Das Unbewusste bildet ein Gegengewicht zum Bewussten; das Unbewusste ist nicht böswillig.*  
Das Unbewusste ist alles, was uns im gegenwärtigen Moment nicht bewusst ist. Es enthält alle Ressourcen, die wir für ein ausgeglichenes Leben brauchen.
8. *Die Bedeutung dessen, was Sie kommunizieren, ist nicht einfach gleichzusetzen mit dem, was Sie ausdrücken möchten, sondern ist ebenso ablesbar an der Antwort, die Sie erhalten.*  
Ihr Gegenüber kann ganz anders reagieren, als Sie es gern hätten, aber Kommunikation kennt kein Versagen, nur Reaktionen und Feedback. Wenn Sie nicht das

von Ihnen erwünschte Ergebnis erzielen, ändern Sie Ihr Verhalten. Übernehmen Sie die Verantwortung für die Kommunikation.

9. *Wir haben alle Ressourcen, die wir brauchen, oder können sie uns verschaffen.*  
Es gibt keine ressourcenarmen Menschen, nur ressourcenarme innere Zustände.
10. *Körper und Geist (mind) bilden ein System. Sie sind unterschiedliche Ausdrucksformen des gleichen Menschen.*  
Körper und Geist wirken aufeinander ein und beeinflussen sich gegenseitig. Man kann nicht auf einen Part einwirken, ohne dass der andere davon beeinflusst wird. Wenn wir anders denken, verändert sich auch unser Körper. Wenn wir anders handeln, verändern wir dadurch unsere Gedanken und Gefühle.
11. *Wir verarbeiten alle Informationen mit unseren Sinnen.*  
Sobald Sie Ihre Sinne schärfen, erhalten Sie genauere Informationen und können klarer denken.
12. *Hervorragende Leistungen zu modellieren führt zu Spitzenleistungen.*  
Wenn ein Mensch etwas Bestimmtes gut tun kann, dann kann man dieses Verhalten modellieren und es auch anderen vermitteln. Dadurch kann jeder auf seine Art bessere Ergebnisse erzielen. Durch das Modellieren werden wir nicht zu einem Klon unserer Vorbilder, wir lernen lediglich von ihnen.
13. *Wenn Sie etwas verstehen wollen, handeln Sie.*  
Indem Sie handeln, lernen Sie.

## Was bewirkt NLP?

**NLP führt zu persönlicher Entwicklung und Veränderung. Als Erstes nutzen Sie selbst NLP, um der Mensch zu werden, der Sie wirklich sein wollen und sein können. Darüber hinaus arbeiten Sie an sich selbst, um anderen wirkungsvoll helfen zu können.**

Ich fliege sehr häufig und kurz nach dem Anrollen, wenn wir Passagiere angeschnallt auf unseren Plätzen sitzen, betet das Kabinenpersonal erbarmungslos die Sicherheitsanweisungen herunter. Dann vergraben sich Vielflieger in die Bordzeitschrift, weil sie das alles bereits unzählige Male gehört haben; einige könnten den Text sogar schon auswendig aufsagen. Ich erinnere mich immer an *einen* Punkt aus diesen Anweisungen: Bei einem plötzlichen Druckabfall in der Kabine werden die Sauerstoffmasken freigegeben und man sollte erst selbst eine über Nase und Mund ziehen, bevor man anderen Menschen hilft. Warum? Wenn Sie Ihre eigene Maske nicht aufsetzen, könnten Sie ohnmächtig werden und dann sind Sie niemandem eine Hilfe – sich selbst nicht und auch niemand anderem.

**Persönliche Entwicklung bedeutet, die Sauerstoffmaske erst selbst zu nutzen. Je besser Sie sich selbst kennen, desto besser können Sie anderen helfen.**

*Beim NLP geht es nicht darum, andere Menschen zu „reparieren“ und sich selbst zu vernachlässigen.*

*Setzen Sie zuerst Ihre eigene Maske auf!*

**Wenn Sie sich mit Veränderung und persönlicher Entwicklung beschäftigen, müssen Sie kongruent sein, mit anderen Worten, Sie müssen zum Erfolg entschlossen sein und an Ihr Tun glauben. Kongruenz bedeutet, dass Sie sich innerlich zu der Veränderung verpflichten, damit Sie sich nicht selbst sabotieren.**

**Zweitens müssen Sie Rapport herstellen, das heißt, Sie müssen in einer Beziehung arbeiten, die geprägt ist von Vertrauen und gegenseitigem Einfluss.**

**Drittens müssen Sie festlegen, was Sie mit dieser Veränderung erreichen wollen.**

**Dann können Sie eines der zahlreichen Modelle oder eine der Techniken (oder Kombinationen davon) anwenden, die NLP für Veränderung und Lernen entwickelt hat.**

**Ihr Ergebnis muss ökologisch sein, damit es in den größeren Rahmen passt, ohne dass sich für Sie selbst oder andere unangenehme Konsequenzen ergeben.**

**Zum Abschluss machen Sie Schritte in die Zukunft (*Future pacing*); das bedeutet, Sie üben die Veränderung, das neue Gelernte in Gedanken. Dadurch verstärken sich beide und Sie werden sich in der jeweiligen Situation daran erinnern, anders zu handeln und Ihr neu erworbenes Wissen zu testen.**

## Ökologie

**Die Ökologie kümmert sich um das ganze System. Bei einem Ökologie-Check überprüfen Sie, wie Ihre gegenwärtige Veränderung zum größeren System passt. Sie prüfen, ob das, was in einem Teil des Systems als positive Veränderung erscheint, nicht in anderen Bereichen Probleme hervorruft. Viele persönliche und unternehmerische Veränderungen schlagen fehl, weil die Systemgrenze zu eng angesetzt wird und die „Nebenwirkungen“ sich als massive Kopfschmerzen entpuppen. Mit einem Ökologie-Check vergewissern Sie sich, dass ein Medikament keine unliebsamen Nebenwirkungen hervorruft, selbst wenn es die Krankheit heilt.**

**Mit dem Ökologie-Check als einem Bestandteil von NLP-Techniken stellen wir sicher, dass wir mit NLP nicht manipulieren, dass wir durch unser Handeln unser Gegenüber nicht übervorteilen. Wir prüfen auch, dass die jeweilige**

Veränderung eines Menschen mit seinem übrigen Leben und seinen Beziehungen harmoniert. Bei einem Öko-Check in eigener Sache vergewissern wir uns, dass wir *uns* nicht *selbst* manipulieren, indem wir uns zu Handlungen zwingen, die wir später bereuen oder die jemand anderen schwer verletzen.

All unser Handeln wirkt über den spezifischen Kontext hinaus. Unser Leben ist komplex und eine Veränderung zieht Kreise nach sich wie ein Stein, den man in einen stillen Teich wirft. Manche Veränderungen wirken sich stärker aus als andere; einige sind nur geringfügig, andere werden die Oberfläche weit stärker aufwühlen, als Sie gedacht hatten. Einige wenige können sogar Flutwellen auslösen.

## Innere Ökologie

Bei einem inneren Öko-Check testen Sie anhand Ihrer Gefühle, ob eine Handlungsweise klug ist. Die Ökologie Ihres physischen Körpers spiegelt sich in körperlicher Gesundheit wider. Ihre geistige Ökologie zeigt sich darin, wie kongruent oder inkongruent Sie sich fühlen.

Inkongruenz ist das Gefühl, dass die Veränderung unklare Folgen mit sich bringt (dann brauchen Sie mehr Informationen) oder sich negativ auswirkt (dann müssen Sie noch einmal nachdenken). Inkongruenz ist nichts Schlechtes, aber Sie müssen darauf achten und genauer untersuchen, warum Sie sich inkongruent fühlen.

**Für einen inneren Öko-Check sind folgende Fragen hilfreich:**

- „Welche weitreichenderen Folgen ergeben sich aus meinem Handeln?“
- „Was werde ich durch diese Veränderung verlieren?“
- „Was werde ich zusätzlich tun müssen?“
- „Lohnt sich das?“
- „Welchen Vorteil habe ich von dieser Veränderung?“
- „Welchen Preis zahle ich für diese Veränderung und bin ich bereit, ihn zu zahlen?“
- „Welche positiven Aspekte beinhaltet der gegenwärtige Zustand?“
- „Wie kann ich dieses Positive beibehalten, während ich mich in die gewünschte Richtung verändere?“

**Schauen Sie Ihre Antworten genau an und hören und spüren Sie genau hin.**

Eine typische inkongruente Reaktion ist ein unbehagliches Gefühl, meist in der Magengegend. Eine visuelle Inkongruenz ist oft wie ein Laubsägepuzzle, dessen Teile nicht zusammenpassen. Eine klassische inkongruente Redewendung ist: „Ja, *aber* ...“

Gelegentlich werden die unangenehmen Folgen bei einem Ökologie-Check recht deutlich, dann müssen Sie Ihr Ziel noch einmal überdenken. Manchmal

merken Sie nur intuitiv, dass alles nicht so toll ist, ohne einen genauen Grund dafür angeben zu können. Diese intuitive Ahnung ist ein unbewusster Hinweis, dass die Veränderung nicht ganz ökologisch ist. Achten Sie immer auf Ihre Intuition und Gefühle von Inkongruenz.

## Äußere Ökologie

Innere Ökologie berührt immer auch die äußere Ökologie, weil wir alle in ein größeres Beziehungssystem eingebunden sind. Innere und äußere Ökologie sind die beiden unterschiedlichen Seiten des gleichen Systems. Ein äußerer Öko-Check prüft, wie sich Ihr Ziel auf andere, auf Bezugspersonen auswirkt.

Machen Sie in Ihrer Phantasie einen Sprung und versetzen Sie sich in diese hinein.

Wie wirkt sich Ihre Veränderung auf sie aus?

Widerspricht sie einem ihrer Werte?

Ist das wichtig?

Wie werden diese Personen reagieren?

Öko-Checks gehören zum systemischen Denken. Wenn man einen Teil eines Systems verbessert, führt das automatisch dazu, dass das *ganze System weniger gut funktioniert als vorher*. Dazu ein Beispiel: Stellen Sie sich vor, ein Mann beschließt in einem verrückten Augenblick zu Silvester abzunehmen und etwas für seine Fitness zu tun. Er beginnt Squash zu spielen und drei Mal wöchentlich ins Fitness-Studio zu gehen, mit dem Hintergedanken: Viel bringt viel. Weil sein Körper diese Anstrengung nicht gewohnt ist, zerrt er sich einen Muskel und wird müde und lethargisch. Dann kann er natürlich nicht trainieren, was ihn deprimiert; er macht noch weniger und wird letztendlich noch passiver und schwerer, als er an jenem letzten Jahresende war. Gebracht hat ihm das Ganze nur die Rechnung eines Physiotherapeuten und einen Vertrag mit dem Fitness-Studio, das er kaum genutzt hat.

Auch in Unternehmen ist die Ökologie wichtig. Eine intensive Verkaufskampagne kann den Absatz sprunghaft in die Höhe treiben, was wiederum auf die Produzenten Druck ausübt, die Nachfrage zu befriedigen. Falls sie nicht liefern können, werden mehr Kunden unzufrieden sein, die Beschwerden werden zunehmen und letztlich wird das Unternehmen einen Verlust hinnehmen müssen.

# Bewusstsein und Unbewusstes

*Jede Veränderung findet zuerst auf der unbewussten Ebene statt.  
Dann wird sie uns bewusst.*

NLP hat eine spezielle Sichtweise des Bewusstseins und des Unbewussten, die sich von den meisten anderen Ansätzen der Psychologie unterscheidet. Im NLP bezeichnen wir mit „bewusst“ alles, wessen wir im Moment gewahr sind. Wir können uns zu jeder Zeit ungefähr sieben einzelner Informationen bewusst sein. Viel hängt allerdings davon ab, wie wir diese organisieren. Nehmen wir an, eine Telefonnummer besteht aus sieben Ziffern. Sie können sie sich als aus sieben Einheiten bestehend merken, aber sobald Sie sie als Telefonnummer und damit als *eine* Einheit betrachten, können Sie circa sieben Telefonnummern in Ihrem Kurzzeitgedächtnis speichern.

Mit dem „Unbewussten“ bezeichnen wir im NLP alles, was uns nicht bewusst ist. Deshalb ist das Unbewusste für uns ein „Behälter“ für viele verschiedene Gedanken, Gefühle, Emotionen, Ressourcen und Möglichkeiten, denen wir zu einem bestimmten Zeitpunkt keine Aufmerksamkeit schenken. Sobald Sie Ihre Aufmerksamkeit darauf lenken, werden sie bewusst.

Einige Überzeugungen und Werte bleiben unbewusst, bestimmen aber Ihr Leben, ohne dass Sie ihre Macht und Wirkung bemerken. Bestimmte physiologische Abläufe bleiben uns immer unbewusst: der Kohlendioxidgehalt des Blutes, unser Herzschlag, die Arbeitsweise unserer Leber. Je wichtiger und lebenserhaltender die Funktion, desto wahrscheinlicher ist sie unbewusst. Es wäre doch sehr unpraktisch, wenn Sie immer bewusst an Ihren Herzschlag, eine geregelte Verdauung oder die Regeneration Ihrer Knochen denken müssten.

Das Bewusstsein ist wie ein Reiter, der die Richtung bestimmt und das Pferd anweist, indem er Ziele setzt und die Route vorgibt. Diese Ziele gelangen dann ins Unbewusste und wir unternehmen Schritte, um sie zu erreichen. Das Unbewusste entspricht dem Pferd, das den Reiter an sein Ziel trägt. Es ist nicht besonders klug, das Pferd die Richtung bestimmen zu lassen. Allerdings ist es auch nicht sonderlich klug, wenn der Reiter dem Pferd bei jedem Schritt sagt, wie es seine Hufe setzen soll. Im Idealfall arbeiten Bewusstsein und Unbewusstes partnerschaftlich und ausgewogen zusammen.

Jeder Mensch hat alle notwendigen Ressourcen für Veränderungen oder kann sie sich verschaffen. Häufig jedoch glauben die Menschen nicht, dass sie über bestimmte Ressourcen verfügen, weil sie sich ihrer nicht bewusst sind, insbesondere in der Situation, in der sie sie brauchen. Neurophysiologische Untersuchungen ergeben aber, dass möglicherweise jede einzelne unserer Erfahrungen gespeichert ist und unter den richtigen Umständen wieder abrufbar ist.



Wir haben alle schon erlebt, dass uns lange vergessene Ereignisse wieder einfielen, während wir unsere Gedanken schweifen ließen; so können wir unbewusste Ressourcen mit Hilfe von Hypnotherapie und Trance nutzen.

Einige Ansätze der Psychologie (beispielsweise die Psychoanalyse) betrachten das Unbewusste als Sammelbecken unterdrückter und zerstörerischer Impulse. NLP sieht das Unbewusste als wohlwollend an, denn es enthält alle Erfahrungen, die uns zu weiteren Einsichten verhelfen können.

NLP betrachtet das Unbewusste mit gehörigem Respekt. Der bequemste Ausgangspunkt ist allerdings das Bewusstsein – wessen wir gewahr sind und wie wir unser Leben regeln, indem wir unsere Ziele formulieren, verstehen und erreichen.

## Zum Ausprobieren und Üben

1. Suchen Sie sich eine NLP-Vorannahme aus, die Sie anspricht. Denken Sie jetzt an ein Problem oder eine schwierige Situation mit einem anderen Menschen. Wie würden Sie sich verhalten, wenn Sie so handelten, als ob diese Vorannahme zuträfe? Wie würde sich die Situation verändern?

Dazu ein einfaches Beispiel: Einer meiner Freunde arbeitete mit anderen an einem gemeinsamen Projekt. Ein Teammitglied trieb ihn zur Weißglut, weil er ständig Einwände vorbrachte, zu schnell ins Detail ging und Zeit verschwendete (nach Ansicht meines Freundes). Die Vorannahme, die ihm in den Sinn kam, war: Die Menschen sind völlig in Ordnung. Sein Kollege hatte eine phantastische Strategie Informationen zu sortieren und einzuordnen, aber er wandte diese Strategie an der falschen Stelle an. Vor dem Hintergrund dieser Vorannahme konnte mein Freund seinen Kollegen besser verstehen, ihm gegenüber geduldig sein, Rapport aufrechterhalten und ihn unterstützen, seine Fragen anders und zu einem anderen Zeitpunkt zu formulieren, wenn sie ausgesprochen wertvoll waren.

2. Wählen Sie jetzt *die* Vorannahme aus, die Sie sehr *skeptisch* betrachten. Suchen Sie sich eine andere schwierige Situation in Ihrem Leben aus. Wie würden Sie sich verhalten, wenn Sie so handelten, als träfe diese Vorannahme zu? Wie würde sich die Situation verändern?
3. Schauen Sie sich den Film *The Matrix* auf Video an. Falls Sie ihn schon gesehen haben, schauen Sie ihn noch einmal an. Hätten Sie als Protagonist dieses Films die blaue oder die rote Tablette genommen? Und woran erkennen Sie, dass Sie nicht „in Wirklichkeit“ in einer Matrix sind?