

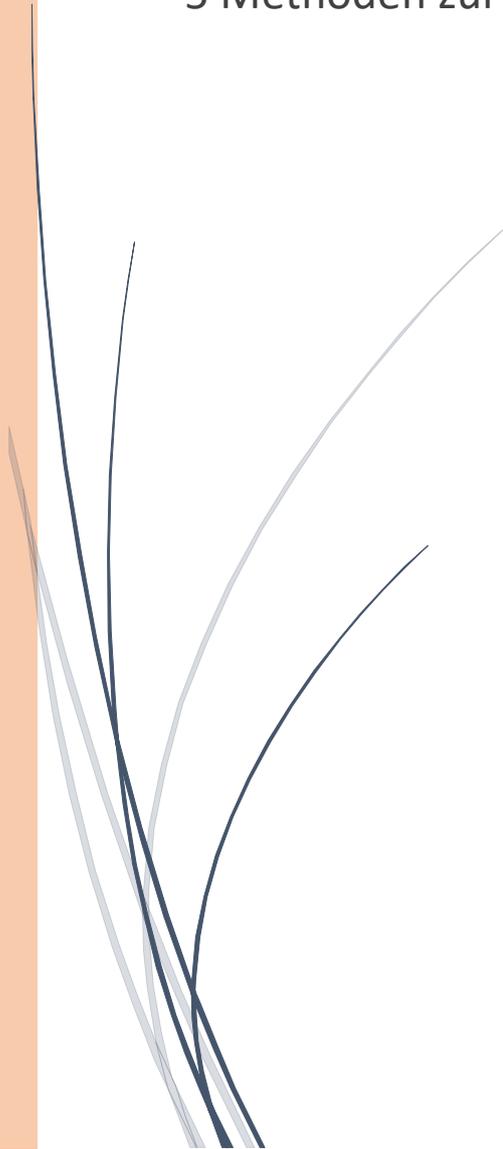


# Abschlussarbeit

Systemische Coaching-Ausbildung

## Mein MINI-NLP-Handbuch

5 Methoden zur Erweiterung meines Werkzeugkoffers



# Inhalt

1	Einleitung .....	2
2	Was ist NLP? .....	3
2.1	NLP-Begriffserklärung und Definition .....	3
2.2	Was bewirkt NLP? .....	3
3	Die 6 Säulen des NLP .....	4
4	Die 13 Vorannahmen des NLP nach Joseph O`Connor .....	5
5	NLP METHODEN .....	7
5.1	Das Modellieren .....	7
5.2	Die Walt Disney Strategie: .....	8
5.3	SWISH .....	10
5.4	Six Step Reframing .....	11
5.5	Future Pacing .....	13
6	Fazit .....	14
	Literaturverzeichnis: .....	15

# 1 Einleitung

Auf die Frage: „Warum möchtest Du diese Ausbildung machen?“, gab es zwei Antworten:

1. Ganz einfach. Es steht auf meinem Vision Board und ich habe einfach Lust drauf.
2. Vielleicht kann ich ja tatsächlich damit anderen Menschen helfen und somit auch etwas weitergeben.

Heute – nach der Ausbildung – kann ich sagen:

1. YES! Ein weiteres Ziel auf meinem Vision Board erreicht.
2. Ja, ich kann anderen Menschen helfen. Und es fühlt sich sehr gut an.

Allerdings möchte ich einen weiteren Punkt ganz besonders hervorheben. Ich habe durch die Coaching Ausbildung eher mir selbst geholfen. Während dieser Reise habe ich so viel über mich lernen dürfen, blinde Flecken wurden aufgedeckt und mein Unterbewusstes wurde ganz schön aufgewühlt. Im positiven Sinne. Denn Verwirrung und Chaos ist gut. Danach folgt nämlich Klarheit und innere Ruhe. Doch eine Erkenntnis war ein großer AHA-Moment. Für solch eine Coaching Ausbildung gehört nicht nur das Interesse für dieses Thema, sondern auch eine Menge Mut.

*Der Mut, sich zu verändern.  
Der Mut, sich fremden Menschen zu öffnen.  
Der Mut, sich selbst kennenzulernen.  
Der Mut, Fehler zu machen.*

Für mich hat es sich gelohnt, mutig zu sein. Denn durch diese Ausbildung hat sich Mindset in diversen Lebensbereichen verändert. Und ich habe Blut geleckt und möchte weitermachen. Deshalb schreibe ich auch diese Arbeit mit der Überschrift: „Mein MINI-NLP-Handbuch – 5 Methoden zur Erweiterung meines Werkzeugkoffers“.

Während der systemischen Coaching Ausbildung haben wir auch Methoden aus der NLP lernen dürfen. Beispiele dafür sind die Timeline, das Pacing, S.M.A.R.T, das VAKOG-Modell und das Anker.

Durch meinen Job und mein Interesse für das Thema „MindsetWork“ bin ich hier und da mal auf NLP gestoßen. Die Ausbildung war letztendlich der Auslöser für meine Neugier und meinen Tatendrang, mich mehr mit dem Thema zu beschäftigen. Aus dem Nichts kam mir dann vor ein paar Monaten der Gedanke, vielleicht eine NLP-Ausbildung zu absolvieren. Ich musste dabei Lächeln und habe diesem Gedanken „aus dem Nichts“ meine Aufmerksamkeit geschenkt, denn irgendetwas scheint in meinem Unterbewusstsein zu schlummern. Die Abschlussarbeit wird mir bei der Entscheidungsfindung helfen, indem ich mich nun in den kommenden Wochen mit dem NLP-Thema intensiv beschäftige. Außerdem dient sie als kleines Nachschlagewerk und für die Erweiterung des systemischen Coachingkoffers mit fünf weiteren Methoden. Wenn diese Arbeit dann auch noch zusätzlich anderen Menschen den Impuls gibt, mehr in die NLP-Welt einzutauschen und sich mit sich selbst zu beschäftigen, ist es umso schöner und wertvoller.

## 2 Was ist NLP?

### 2.1 NLP-Begriffserklärung und Definition

NLP ist eine Abkürzung und steht für Neuro-Linguistisches Programmieren.

**N** = Neurologie: Der Verstand und die Art, wie wir denken.

**L** = Linguistik: Die Verwendung der Sprache und ihre Wirkung auf uns.

**P** = Programmieren: Wie strukturieren wir unser Handeln in Bezug auf unsere Ziele

NLP ist eine Methode, mit der wir erforschen können, wie wir als Individuum in diversen Lebensbereichen glänzen und unsere persönliche Hochleistung erreichen können. Diesen Zustand bezeichnet man im NLP als *personal excellence*. Außerdem geht es darum diese Methode, andern Menschen zu lehren, damit sie genau diesen Zustand erreichen können. Mit NLP schaffen wir es, unsere eigenen Erfolge zu verstehen und zu modellieren, damit wir solche Erfolgsmomente öfter erleben können. Somit hilft uns NLP dabei, unsere Ziele zu erreichen und zeitgleich etwas Wertvolles für andere zu erschaffen.

### 2.2 Was bewirkt NLP?

*Sei Du selbst glücklich, damit Du andere um Dich herum glücklich machen kannst.*

*Verzeihe Dir zuerst selbst, damit du anderen Menschen vergeben kannst.*

*Helfe Dir selbst, damit Du anderen Menschen helfen kannst.*

*Sei erfolgreich, damit Du andere Menschen erfolgreich machen kannst.*

Bei einem plötzlichen Druckabfall im Flugzeug werden wir aufgefordert, zuerst uns selbst die Sauerstoffmaske auszusetzen und erst danach anderen Passagier\*innen zu helfen. Wenn wir in diesem Moment nicht zuerst an uns selbst denken, kann es passieren, dass wir ohnmächtig werden und somit niemanden helfen können. Im Gegenteil. Wir sind ohnmächtig und die anderen Menschen müssen sich bei solch einer stressigen Situation um uns kümmern. Und dass nur, weil wir nicht an uns selbst gedacht haben.

Es ist nicht im egoistischen Sinne gemeint. Im NLP lernen und nutzen wir selbst die Methoden und Kommunikationstechniken, damit wir wachsen und uns verändern können. Des Weiteren arbeiten wir an uns selbst, um anderen Menschen wirkungsvoll helfen zu können. Für eine effektive Wirkung, sollten wir bei der Anwendung von NLP folgendes im Hinterkopf haben.

1. **Kongruenz:** Wenn wir uns mit Persönlichkeitsentwicklung und Selbstverwirklichung beschäftigen, sollten wir die Entschlossenheit und die bewusste Entscheidung an den Tag legen, erfolgreich zu sein und fest daran zu glauben. Kongruenz bedeutet, dass wir mit uns selbst einen Vertrag abschließen und uns der Veränderungen verpflichten, damit wir nicht in Selbstsabotage verfallen.

2. **Rapport:** Wir müssen Rapport herstellen, sprich in einer Beziehung arbeiten, die von Vertrauen und gegenseitigem Einfluss geprägt ist.
3. **Ökologie:** Das Ergebnis muss ökologisch sein. So kann es in einen größeren Rahmen passen ohne unangenehme Konsequenzen für uns selbst und andere Menschen.
4. **Future Pacing:** Abschließend machen wir den Schritt in die Zukunft. Wir üben die Veränderung und das neu Gelernte in unseren Gedanken. Auf diesen Punkt werde ich noch genauer eingehen.

### **3 Die 6 Säulen des NLP**

1. **Es geht um uns selbst: Unser emotionaler Zustand & unsere eigenen Fähigkeiten**  
Wir sind als Individuum der Hauptbestandteil jeder NLP-Intervention, denn durch unser Handeln erwecken wir NLP zum Leben. Der Erfolg ist abhängig von unseren Ressourcen und Fertigkeiten. Je kongruenter ein Mensch ist, umso mehr Erfolg wird dieser erzielen. Kongruenz bedeutet, dass sich unsere Ziele, Überzeugungen und Werte mit unserem Handeln und unseren Worten decken.
2. **Die Vorannahmen – Die Prinzipien des NLP**  
Die Vorannahmen des NLP sind Grundprinzipien, Leitlinien oder Überzeugungen, die vorausgesetzt und als selbstverständlich angesehen werden. Das Handeln orientiert sich an diesen Vorannahmen. Diese werde später im Text diese noch näher erläutern.
3. **Rapport – Die Qualität von Beziehungen**  
Rapport bezeichnet die Qualität von Beziehungen, die zu gegenseitigem Vertrauen und Verständnis führt. Den Rapport stellen wir durch unseren Respekt und unser Verständnis für die Weltanschauung unseres Gegenübers her. Außerdem ist eine gute Kommunikation ausschlaggebend für den Rapport. Der andere Mensch fühlt sich anerkannt, gesehen und ist somit direkt aufgeschlossener.
4. **Ziele – Wir sollten wissen, was wir wollen**  
Es ist sehr wichtig, die eigenen Ziele zu kennen und die Ziele anderer erfragen zu können. In allen Situationen sollten wir zielorientiert denken, damit wir stets absichtsvoll handeln können.

Zielorientiertes Denken besteht aus 3 Komponenten:

- ➔ Wir erkennen unsere aktuelle Situation: Den gegenwärtigen Zustand
- ➔ Wir erkennen unsere erwünschte Situation: Den gewünschten Zustand.
- ➔ Wir planen die Strategie, wie wir unser Ziel mit unseren vorhandenen Ressourcen und Fertigkeiten erreichen können.

**5. Feedback – Woran merken wir, dass wir unserem Ziel immer näher kommen.**

Sobald wir unsere Ziele kennen, ist es nun wichtig, auf die Ergebnisse unseres Handelns zu achten und worauf wir unsere Aufmerksamkeit richten. Denn nur so können die nächsten Schritte definiert werden. Es ausschlaggebend auf das „Feedback“ unserer Taten besonders zu achten, sprich genau unsere Wahrnehmungen zu erkennen. Sehen, hören und fühlen, was wirklich passiert. Denn nur mit den Sinnen können wir direktes Feedback erhalten.

**6. Flexibilität – Wenn unser Handeln nicht funktioniert, dann probieren wir etwas anderes aus**

Je besser wir unsere Ziele kennen, das Feedback wahrnehmen und je mehr diverse Strategien wir im Petto haben, desto höher ist unsere Chance auf Erfolg. Sobald wir merken, dass eine Strategie nicht fruchtet, probieren wir einfach etwas anderes aus.

## **4 Die 13 Vorannahmen des NLP nach Joseph O`Connor**

*Achtung: Die Vorannahmen sind „Überzeugungen“ im NLP. Diese Prinzipien erheben keinen Anspruch auf Wahrheit und universelle Gültigkeit. Sie werden „Vorannahmen“ genannt, weil NLP-Anwender\*innen voraussetzen, dass diese wahr seien, und nach diesen handeln.*

**1. Wir Menschen reagieren auf unsere Lebenserfahrung nicht auf die tatsächliche Realität an sich.**

Unser Handeln wird von unseren Sinnen, Überzeugungen und vergangenen Erfahrungen beeinflusst. Dadurch entwickeln wir eine eigene Vorstellung von der Welt.

**2. Es ist besser mehrere Handlungsoptionen zur Wahl zu haben, als gar keine.**

Wir sollten so geschickt handeln, sodass sich uns immer mehr Wahlmöglichkeiten eröffnen. Denn je mehr Möglichkeiten wir haben, desto freier und einflussreicher sind wir.

**3. Wir handeln stets nach der bestmöglichen Entscheidung, die wir in einer bestimmten Situation getroffen haben.**

Im Laufe unserer persönlichen Entwicklung und vergangenen Erfahrungen erlernen wir bestimmte Verhaltensweisen. Darauf basierend treffen wir gewisse Entscheidungen. Diese Entscheidung mag unsinnig oder schlecht sei, doch für uns ist es zu diesem Zeitpunkt die beste Möglichkeit, um einen Schritt voranzukommen.

**4. Wir als Mensch sind völlig in Ordnung.**

Niemand ist „falsch“ oder „nicht in Ordnung“.

**5. Unsere Handlung hat einen bestimmten Zweck.**

Durch unser Handeln versuchen wir stets, etwas zu erreichen.

**6. Hinter jeder unserer Taten verbirgt sich eine positive Absicht.**

Wir handeln nicht nur „einfach so“. Hinter jedem Handeln steckt ein Zweck, ein Ziel, welches wir erreichen möchten. Es geht uns um Sicherheit und Zugehörigkeit. Auch wenn wir mal negativ handeln sollten, haben wir eine positive Absicht im Kopf. Doch sobald uns eine bessere Verhaltensweise einfällt, die auch die gleiche positive Intention erfüllt, dann entscheiden wir uns für die bessere Verhaltensalternative.

**7. Unser Unterbewusstsein ist gut und möchte uns helfen**

Unser Unterbewusstsein bringt uns alle Ressourcen, die wir für ein ausgeglichenes Leben benötigen.

**8. Die Reaktion anderer Menschen auf unsere Kommunikation ist wie ein Kompass.**

Sobald wir feststellen, dass unsere Kommunikation (oder unser Verhalten) nicht das gewünschte Ergebnis erzielt, so können wir „aktiv“ werden und unsere Art der Kommunikation verändern.

**9. Alle Ressourcen sind in uns**

Es gibt keinen Menschen auf dieser Welt, der keine Ressourcen besitzt. Es kann sein, dass ein Mensch einen ressourcenarmen inneren Zustand hat. Allerdings kann dieser Mensch damit auch Ressourcen ins Bewusstsein verschaffen.

**10. Geist und Körper sind Eins**

Körper und Geist sind bilden ein System und können nicht voneinander getrennt werden. Sie beeinflussen sich gegenseitig. Verändern wir unsere Denkweise, verändert sich auch unser Körper. Verändern wir unser Handeln, verändern wir dadurch unsere Gedanken und Emotionen. Dadurch verändern wir unser Leben.

**11. Dank unserer Sinne verarbeiten wir alle Informationen**

Wir behalten unseren klaren Kopf und denken effektiver, wenn wir unsere Sinne schärfen.

**12. Modellieren führt zu Spitzenleistungen.**

Durch das Modellieren eines Verhaltens können wir herausfinden, was ein anderer Mensch sehr gut kann. Wir können dadurch eine Strategie entwickeln, damit wir für uns bessere Ergebnisse zu erzielen können.

**13. Durch unser Handeln erst, verstehen wir.**

Nur wenn wir auch handeln, lernen wir dazu.

## 5 NLP METHODEN

### 5.1 Das Modellieren

Das Modellieren kann man in diversen Lebensbereichen anwenden. Ob man mehr Erfolg im Beruf erreichen oder einen Marathon laufen möchte. Alles ist möglich. Man braucht „nur“ ein Vorbild und los geht's. Beim Modellieren geht es darum, sich das Verhalten eines bereits erfolgreichen Menschen anzueignen und sich genau so zu verhalten.

#### **Erster Schritt:**

Zuerst brauchen wir ein klar definiertes Ziel. Was möchten wir erreichen? Das kann beim Vertrieb ein bestimmter Umsatz sein, eine Summe X an Gewicht verlieren oder Klavier spielen wie Beethoven es einst für Elise getan hat.

Ist unser Ziel – am besten nach der SMART Methode – aufgeschrieben und visualisiert, suchen wir uns ein Vorbild, das das gewünschte Ziel bereits erreicht hat.

#### **Zweiter Schritt:**

Und nun: Ran an den PC und recherchieren was das Zeug hält. Wir sammeln alle Informationen, die wir über diese Person finden. Lesen die Biografie, schauen uns YouTube Videos an oder - wenn wir die Möglichkeit haben - fragen wir die Person einfach direkt nach ihrem Erfolgsrezept. Wichtig ist hierbei, das Verhalten, die Sprechweise, die Bewegung sowie die Kleidung zu beobachten.

#### **Dritter Schritt:**

Haben wir ausreichend Informationen sammeln können, geht es nun ans Machen. Wir ahmen unser Vorbild nach. Wir übernehmen die Tagesroutine, sprechen und bewegen uns wie dieser Mensch. Somit verändern wir unser äußeres Verhalten. Doch das Modellieren lässt unser Innenleben natürlich nicht kalt. Nach einer gewissen Zeit werden sich auch unsere Gefühle verändern und wir werden bemerken, dass wir uns Stück für Stück auf unser Ziel bewegen.

#### **Vierter Schritt:**

Während der Modellieren-Reise ist es auch wichtig, dass unwichtige Bestandteile wieder abgelegt werden. Wir können schrittweise Teile des nachgeahmten Verhaltens weglassen und dann überprüfen, ob diese Verhaltensweisen relevant oder unnütz für die Zielerreichung sind. Am Ende des Tages bleiben dann nur noch die Teile des Verhaltens übrig, die tatsächlich zum Erfolg führen.

## 5.2 Die Walt Disney Strategie:

"Wer sagt, dass meine Träume, Träume bleiben müssen? " Arielle, die Meerjungfrau.

Es war Robert Dilts, der Walt Disney modellierte und dadurch die Disney Strategie ins Leben rief. Sie dient zur Entfaltung der Kreativität. Sie ist ein nützliches Tool, wenn wir einen allgemeinen Plan für ein Ziel/eine Situation brauchen. Man kann für diese NLP-Methode Bodenanker verwenden oder es auf einer Tabelle skizzieren.

Bei dieser Methode arbeiten wir mit folgenden drei Positionen.

Der Träumer.

Der Realist.

Der Kritiker.

Zuerst erkläre ich die Bedeutung und die Sichtweisen der drei Positionen. Danach folgenden die Schritte für die Anwendung dieser NLP-Methode

### 1. Die Position des Träumers:

In dieser Position heißt es: „THINK BIG“.

Wir fragen wir uns: „Was möchte ich?“

Wir sind großer Visionär und erlauben uns, das große bunte Bild zu sehen.

In dem Träumer-Zustand ist das visuelle Repräsentationssystem im Einsatz.

### 2. Die Position des Realisten

In dieser Position heißt es: „Step by Step“.

Wir fragen uns: „Wie kann ich meine Pläne in die Praxis umsetzen?“

Wir erstellen einen Maßnahmenplan, organisieren uns und validieren, welche Pläne realistisch sind.

In dem Realisten-Zustand ist das kinästhetische Repräsentationssystem gefragt.

### 3. Position des Kritikers

In dieser Position heißt es: „The devil lies in the detail“.

Wir fragen uns: „Was könnte schief gehen? Wir überprüfen unsere Maßnahmen und analysieren, welche Probleme/ Konsequenzen auftreten können.

In dem Kritiker-Zustand ist das auditive Repräsentationssystem gefordert.

### Erster Schritt:

Zuerst begeben wir uns in die Träumer Position. Wir denken an eine bestimmte Situation, in der wir äußerst kreativ waren und erleben diese Zeit erneut. Dadurch ermöglichen wir uns die Ressourcen des Träumers zu ankern. Dann verlassen wir diese Position und schütteln den Zustand ab.

**Zweiter Schritt:**

Danach visualisieren wir eine Zeit, in der wir einen konstruktiven Maßnahmenplan entwickelt und umgesetzt haben. Wir assoziieren uns in die Realisten Position und erleben diese Zeit erneut. Auch hier ankern wir hilfreiche Ressourcen des Realisten. Dann verlassen wir diese Position und schütteln den Zustand ab.

**Dritter Schritt:**

Denselben Prozess machen wir nun auch mit dem Kritiker. Wir versetzen uns in eine vergangene Situation, in der wir einen Plan kleinkariert analysiert und konstruktiv kritisiert haben. Ziel ist es, diesen Plan zu verbessern. Wir erleben diese Zeit erneut und ankern Ressourcen des Kritikers. Danach verlassen wir auch diese Position und schütteln den Zustand ab.

**Vierter Schritt:**

Jetzt nehmen wir unser aktuelles Ziel vor Augen und begeben uns in die Träumer-Position. Wir erlauben uns bzgl. unseres Ziels groß zu träumen und kreativ zu sein. Des Weiteren können wir verschiedenste und so viele Varianten wie nur möglich visualisieren. Wir lassen die Gedanken frei in Lauf und alles ist möglich und erlaubt.

**Fünfter Schritt:**

Nun ist der Realist an der Reihe. Wir begeben uns wieder in diese Position mit unserem aktuellen Ziel im Hinterkopf. Wir denken über die vielen Varianten/Träume und bringen diese in eine realistische Anordnung. Wir stellen uns die Frage: „Welcher Plan ist tatsächlich realistisch und kann in die Tat umgesetzt werden“?

**Sechster Schritt:**

Darauffolgend kommt just der Kritiker ins Spiel. Der Kritiker ist nun da, um den **PLAN** an sich zu kritisieren und nicht den Träumer oder den Realisten. Der Kritiker hat positive Absichten und durchleuchtet, was noch für den Plan fehlt oder welche Fehler man vermeiden könnte. Er möchte helfen.

**Siebter Schritt:**

Abschließend gehen wir dann nochmals auf die Position des Träumers. Der Träumer hat dieses Mal alle Informationen der vorherigen Positionen – des Realisten und des Kritikers – im Kopf und kann damit an weitere Möglichkeiten denken.

Wir können die Positionen so oft wie möglich einnehmen, bis wir eine klare Strategie entwickelt haben, mit der wir uns gut fühlen.

### **5.3 SWISH**

Die Swish Technik wurde von Richard Bandler entwickelt. Es werden kritische Submodalitäten der negativen Vorstellung komplett verändert und somit auch das damit verbundene negative Gefühl beseitigt. Ziel ist es, den Auslöser für eine bestimmte Gewohnheit zu verändern und unerwünschte, lästige Gewohnheiten abzulegen. Beispiele dafür sind: Das Nägelkauen bei Nervosität oder der kleine Schokoriegel nach dem Mittagsessen.

#### **Erster Schritt:**

Zuerst blicken wir der Wahrheit ins Gesicht und schreiben unser eigenes ungewolltes Verhalten auf. Wir analysieren woran genau wir erkennen, wann dieses ungewollte Verhalten auftritt. Was sind die Auslöser für unsere unerwünschte Handlung. Es gibt immer einen bestimmten Reiz, der eine Reaktion auslöst. Dieser Reiz kann innerlich oder äußerlich sein. Wenn es ein innerlicher Reiz ist und gedanklich generiert wird, dann machen wir daraus ein Bild, genauso wie wir es in dieser bestimmten Situation erleben. Wenn der Reiz von Außen kommt, stellen wir uns das Bild genauso vor, wie es tatsächlich ist, sprich als ein assoziiertes Bild. Als Beispiel: Der Schokoriegel nach dem Mittagsessen. Man stellt sich den Biss in den Riegel vor.

#### **Zweiter Schritt:**

Nun finden wir mindestens zwei visuelle Submodalitäten des Bildes, die ihre Reaktion darauf verändern. Diese können sein: Die Größe, die Helligkeit oder die Klarheit. Nachdem wir für eine gewisse Zeit nun an dieses Bild gedacht haben, schütteln wir dieses erstmal wieder ab.

#### **Dritter Schritt:**

Danach denken wir an die gewünschte Veränderung. Wir stellen uns vor wie wir uns selbst sehen, wenn wir diese gewünschte Veränderung vollzogen haben. Wir stellen uns vor, der Menschen zu sein, der wir wirklich sein möchten mit mehr Fähigkeiten und Qualitäten. Es handelt sich hierbei um ein dissoziiertes Bild, welches motivierend und anziehend ist.

#### **Vierter Schritt:**

Es folgt der Öko-Check. Passt das neue Selbstbild zu meiner Persönlichkeit, meiner Umwelt und meinen Beziehungen.

#### **Fünfter Schritt:**

Wir machen uns nun bewusst, welche Ressourcen dieses neue Selbstbild hat, um das alte Verhalten eliminieren zu können. Unser neukreiertes Selbstbild sollte nicht eng an eine Situation geknüpft sein. Es sollte so verlockend und begehrenswert sein, sodass dieses Bild einen deutlichen Wechsel zu einem positiven Zustand veranlasst. Wir betrachten das Bild für eine gewisse Zeit und unterbrechen diesen Zustand erstmal, indem wir an etwas komplett anderes denken.

### **Sechster Schritt:**

Jetzt führen wir unser erstes Bild – das Bild des unerwünschten Verhaltens – vor die Augen. Mit den identifizierten Submodalitäten wie Helligkeit, Klarheit und Größe machen wir dieses Bild nun hell, klar und groß. In die Ecke dieses Bildes stellen wir nun ein dunkles, unscharfes und kleines Bild des neuen Selbstbildes. Jetzt machen wir das große „unerwünschte“ Bild klein, dunkel, unscharf und machen zeitgleich das neue Selbstbild groß, hell und klar. Die Geschwindigkeit bei diesem Wechselspiel ist sehr wichtig. Wir müssen sicherstellen, dass das alte Bild schnell ausgeblendet wird, wobei das neue Selbstbild parallel schnell wächst. Wir können diesen Tauschprozess der Bilder noch verstärken, in dem wir das Geräusch *SWIIISH* laut sagen und noch eine Handbewegung dazunehmen. Dann machen wir unseren „Bildschirm im Kopf“ wieder frei. Diesen Prozess wiederholen wir fünf Mal ganz schnell.

## **5.4 Six Step Reframing**

In der systemischen Coaching Ausbildung haben wir das Thema Reframing besprochen, sind allerdings nichts auf das Six Step Reframing eingegangen. Das ist für mich neu. Deshalb habe ich mich entschieden habe, dieses Verfahren mit in meinen Werkzeugkoffer zu nehmen. Im NLP wird das Reframing für das Stoppen von unerwünschten Verhaltensmustern eingesetzt und zeitgleich werden dadurch bessere Alternativen zur Verfügung gestellt.

### **Erster Schritt: Was soll verändert werden**

Zuerst bestimmen wir das Verhalten, welche wir verändern möchten.

Diesen Satz beginnen wir wie folgt: „Ich möchte gerne XY machen, aber irgendetwas bremst mich davon ab.“ Oder „Ich möchte XY nicht mehr machen, aber ich tue es dennoch immer wieder.“ Diesen Anteil unserer Person und das damit verbundene Verhalten dürfen wir auch würdigen. Dieser Anteil von uns ist auch gut und hat seine Daseinsberechtigung. Es geht nicht darum, ihn loszuwerden.

### **Zweiter Schritt: Kommunikation mit diesem Persönlichkeitsanteil**

Nun gehen wir in uns. Wir können dabei auch die Augen schließen. Atem tief ein und aus und stellen uns folgende Frage: „Wird dieser Persönlichkeitsanteil, der für dieses unerwünschte Verhalten verantwortlich ist, jetzt mit mir im Bewusstsein sprechen?“

Wir achten darauf, welche Reaktion darauffolgt. Es können innere Bilder, Geräusche oder Emotionen zum Vorschein kommen. Hier ist es wichtig geduldig zu sein und nicht irgendetwas zu erraten, sondern wirklich auf ein eindeutiges Signal zu warten.

Feingefühl ist gefragt, denn es kann sein, dass ein unwillkürliches Signal, welches sehr schwach ist, auftaucht. Es ist das *aber* in der Antwort „Ja, aber...“

Jetzt müssen wir diese Antwort in ein deutliches Ja oder Nein-Signal umwandeln. Wir bitten unseren Persönlichkeitsanteil, das Signal für die Antwort JA stärker und für die Antwort NEIN schwächer werden zu lassen. Es ist wichtig, dass wir nach beiden Signalen nacheinander bitten, sodass diese auch wirklich klar und deutlich sind.

### **Dritter Schritt: Die positive Absicht und das Verhalten werden voneinander getrennt**

Wir bedanken uns bei unserem Persönlichkeitsanteil für die Kooperation. Dann stellen wir folgende Frage: „Wird dieser Persönlichkeitsanteil mich nun wissen lassen, was seine Absicht hinter diesem Verhalten ist?“

Wenn wir ein klares Ja-Signal erhalten, dann können wir die Intentionen erkennen.

Kleiner Hinweis: Das kann tatsächlich eine Überraschung für unser Bewusstsein sein, da wir *nicht bewusst* wissen, was da kommen wird.

Wir bedanken uns für die Informationen und reflektieren, ob wir wirklich einen Persönlichkeitsanteil haben möchten, der sich auf diese eine bestimmte Art und Weise verhält. Allerdings brauchen wir die Absicht auch nicht zu kennen. Wenn wir ein Nein-Signal erhalten, so können wir die Umstände erfragen, unter denen unser Persönlichkeitsanteil uns diese mitteilen würde. Ansonsten gehen wir einfach von einer guten Absicht aus. Diese Annahme bedeutet nicht, dass wir das Verhalten gutheißen, sondern nur davon ausgehen, dass dieser Persönlichkeitsanteil einen bestimmten Zweck hat und er uns in gewisser Weise hilft.

### **Vierter Schritt: Bist Du offen für neue Alternativen?**

Wir stellen jetzt folgende Frage: „Wenn du jetzt die Gelegenheit bekommen würdest, die dir ermöglichen, deine Intention genauso gut oder sogar besser zu erfüllen, würdest du dies ausprobieren wollen?“

An diesem Punkt sollte ein deutliches JA-Signal als Antwort kommen, denn kein Teil würde bei vollem Verstand solch ein Angebot ablehnen.

Sollten wir dennoch ein Nein-Signal erhalten, bedeutet dies, dass unsere Signale durcheinandergelassen sind.

### **Fünfter Schritt: Die Bitte an den kreativen Teil**

Wir alle hatten in der Vergangenheit eine Zeit, in der wir kreativ und ressourcenreich waren. Wir bitten nun unseren Persönlichkeitsanteil seine positive Absicht, an den kreativen und ressourcenreichen Persönlichkeitsanteil zu schildern. Der kreative Teil erhält die Informationen und ist folglich in der Lage, weitere Alternativen zu finden, um die Intention zu erfüllen. Der andere Teil soll nur die Möglichkeiten auswählen, die er als gut oder besser empfindet als das ursprüngliche Verhalten. Wir bitten diesen Persönlichkeitsanteil uns jedes Mal ein Ja-Signal zu geben, wenn er eine andere Alternative hat. Wir fragen so lange nach, bis wir mindestens drei Ja-Signale von diesem Teil erhalten haben. Abschließend bedanken wir uns bei dem kreativen Persönlichkeitsanteil.

### **Sechster Schritt: Anwendung der neuen Alternativen**

Nun kommen wir zum *future pacing*: Das Durchlaufen des neuen Verhaltens in der Zukunft. Wir fragen nun unseren Persönlichkeitsanteil, ob dieser damit einverstanden ist, das alte Verhalten durch die neuen Alternativen zu ersetzen und dies in den kommenden Wochen auszuprobieren. Wir vergewissern diesem Teil, dass er jederzeit an das alte Verhalten zurückgreifen darf, während der die neuen Möglichkeiten austestet. Hier sollte nun ein klares Ja-Signal kommen.

## **Der Ökologie-Check**

Abschließend fragen wir nach, ob es irgendwelche anderen Teile gibt, die Einwände gegen die neuen Alternativen haben. Wir können die Frage wie folgt stellen: „Hat irgendein anderer Persönlichkeitsanteil von mir einen Einwand gegen die neuen Wahlmöglichkeiten?“

Wenn wir hier ein Signal wahrnehmen, bitten wir diesen Teil, das Signal zu verstärken, wenn es tatsächlich ein Einwand ist. Wir müssen sicherstellen, dass alle die neuen Möglichkeiten anerkennen, damit niemand unsere Arbeit sabotieren kann. Falls es doch noch Einwände geben sollte, haben wir zwei Möglichkeiten:

1. Wir gehen zurück zu Schritt 2 und reframen den Persönlichkeitsanteil, der etwas einzuwenden hat.
2. Wir bitten den kreativen Persönlichkeitsanteil wieder um eine Beratung für weitere neue Wahlmöglichkeiten. Wir müssen sicherstellen, dass auch diese neuen Alternativen auf neue Einwände geprüft werden.

## **5.5 Future Pacing**

Das Future Pacing ist der Brückenschlag die Zukunft. Bei den meisten NLP-Techniken ist dies der letzte Schritt. Das Future Pacing dient zur Überprüfung, ob unsere „Arbeit“ wirksam ist. Außerdem können wir diese Technik dazu nutzen, vollkommen neue Verhaltensmuster zu entwickeln oder bereits gute Verhaltensmuster zu verbessern. Mit unseren neuen Ressourcen, die wir entdeckt haben, stellen wir uns die Zukunft vor. Wir erleben somit im Voraus, wie wir uns die zukünftige Situation wünschen. Durch dieses mentale Durchspielen wird dem Körper ermöglicht, sich auf die zukünftige Situation vorzubereiten und sich darauf einzustellen. Denn der Körper und der Geist bilden ein System. Verändern wir den Geist, hat dies Auswirkungen auf unseren Körper.

Die Wahrscheinlichkeit auf mehr Erfolg erhöhen wir durch die Vermittlung von starken und positiven Erfolgsbildern. Dadurch wird unser Gehirn umprogrammiert. Wie einst Dr. Murphy es nannte: self-fulfilling prophecy

Folgende Schritte können wir ab sofort ganz leicht in unsere Abendroutine integrieren:

### **Erster Schritt:**

Wir nehmen uns abends bewusst Zeit für uns und lassen den Tag einmal Revue passieren. Wir picken uns zwei Punkte aus diesem Tag raus: Etwas, was wir sehr gut gemacht haben und etwas, das unglücklich verlaufen ist.

### **Zweiter Schritt:**

Wir schauen uns diese beiden Szenen vor unserem Auge nochmals genauer an. Wir hören die Geräusche, fühlen die Temperatur, nehmen Gerüche wahr. Nun gehen wir aus diesen Szenen wieder raus und fragen uns: „Was hätte ich anderes machen können?“. Wie könnten wir unsere gute Erfahrung noch besser machen. Und bei der unglücklichen Situation: Wo waren in dieser Erfahrung die Komponenten, an denen wir hätten anders entscheiden können?

### **Dritter Schritt:**

Jetzt spielen wir die Erfahrung nochmals durch, allerdings verhalten wir uns nun anders. Wie sieht das Ganze jetzt aus? Welche Geräusche, Gerüche nehmen wir wahr? Wie fühlt sich das alles an? In der unglücklichen Erfahrung können wir ein Signal festlegen, das uns beim nächsten Auftreten mobilisiert, eine andere Handlungsmöglichkeit zu wählen, die wir mental bereits durchgespielt haben.

## **6 Fazit**

Zuerst möchte ich sagen, dass es mir unfassbar viel Spaß gemacht hat, mein Mini NLP-Handbuch zu schreiben. Ich gehe sogar soweit zu sagen, dass ich mich etwas in die NLP-Welt verliebt habe.

Ich habe sehr viel im Internet recherchiert, mir diverse Videos angeschaut und insgesamt mit fünf Büchern gearbeitet. Für meine Arbeit habe ich mich bewusst auf die Informationen von den Büchern gehalten und diese als Hilfsmittel benutzt.

Wie haben in der systemischen Coaching Ausbildung bereits NLP-Techniken gelernt. Doch ich wollte mehr lernen und meinen Werkzeug-Koffer mit neuen Tools erweitern.

Ich kannte die Bedeutung der Abkürzung von NLP und wusste auch wage, was einem damit ermöglicht wird. Allerdings war dies gefährliches Halbwissen.

Deshalb habe ich zuerst mein Grundwissen gefestigt und mich darüber informiert, was genau NLP denn ist und was ist bewirkt. Die 6 Säulen von NLP haben mir dabei sehr geholfen. Für meine Haltung als Coach sind die 13 Annahmen nach Joseph O`Connor ein wertvolles Tool.

Für mein Ziel, meinen Werkzeugkoffer zu erweitern habe ich mich bewusst für die folgenden - mir noch unbekannt - fünf NLP Techniken entschieden: Das Modellieren, Die Walt Disney Strategie, SWISH, Six Step Reframing und das Future Pacing. Mit allen Techniken, die ich mir angeeignet habe, kann ich nicht nur anderen Menschen helfen, sondern auch mir selbst, mein Leben erfolgreicher und kreativer zu gestalten. Ich habe mit der Anwendung der Techniken bereits angefangen und es macht einfach nur unfassbar viel Spaß.

Vor dem intensiven befassen mit der NLP-Welt stand ich vor der Frage, ob ich eine NLP-Ausbildung beginnen soll oder eher nicht? Die Antwort lautet ganz klar: JA!

Ich gehe sogar noch einen Schritt weiter und habe entschieden, NLP-Trainerin zu werden und anderen Menschen mit NLP helfen, ihr Leben nach ihren Wünschen zu gestalten. Ich kann diese Reise kaum abwarten und freue mich schon sehr drauf.

Spannend, was eine Coaching Ausbildung und eine Abschlussarbeit alles bewirken können.

## **Literaturverzeichnis:**

1. Joseph O`Connor, 2001, NLP das WorkBook (Originaltitel: THE NLP Workbook), 5. Auflage, Freiburg
2. Joseph O`Connor und John Seymour, 1990, Neurolinguistisches Programmieren: Gelungene Kommunikation und persönliche Entfaltung (Originaltitel: Introducing Neuro-Linguistic Programming. Psychological, skills for understanding and influencing people), 13. Auflage, Freiburg
3. Aljoscha Long und Ronald Schweppe Praxisbuch NLP: Die eigenen Kräfte aktivieren, besser kommunizieren und sich auf Erfolg programmieren, 4. Auflage, München
4. Alexa Mohl, 1993, Der Zauberlehrling: Das NLP-Lern -und Übungsbuch, 9. Auflage, Paderborn