



## 1. Einführung

Eine Masterarbeit schreiben über den Einsatz von NLP im Alltag, da musste ich erstmal kurz innehalten und für mich selbst überlegen, wende ich eigentlich bereits NLP bewusst an, wenn ja, wann und wo? Dies waren die ersten Fragen, die mir durch den Kopf schossen. Je mehr ich überlegte, desto mehr wurden mir Beispiele in meinem privaten als auch in meinem beruflichen Alltag bewusst. Was waren und sind die NLP Komponenten, die ich mittlerweile aus meiner bewussten sogar teilweise auch aus meiner unbewussten Kompetenz verwendete? Die darauffolgende, noch spannendere Frage ist, wo kann ich NLP weiter bzw. vermehrt einsetzen, um zwischenmenschliche Situationen, aber auch meine eigene Wahrnehmung und mein Befinden zu verbessern. In meiner Arbeit werde ich auf die von mir häufigsten angewandten NLP Formate eingehen. Diese werde ich zunächst nochmals kurz in der Theorie beschreiben und dann darauf eingehen in welchen privaten und auch beruflichen Situationen ich sie eingesetzt habe bzw. einsetze.

Abschließend möchte ich noch anhand von einem aktuellen Fallbeispiel und dem S.C.O.R.E Modell aufzeigen, welche Möglichkeiten mit der NLP Werkzeugkiste zur Verfügung stehen, um eine kritische Situation neu zu betrachten, zu verändern oder gehen zu lassen.

## 2. Angewandte NLP- Formate

Die hier von mir häufigsten angewandten NLP Formate, auf die ich in den folgenden Seiten näher eingehen möchte:

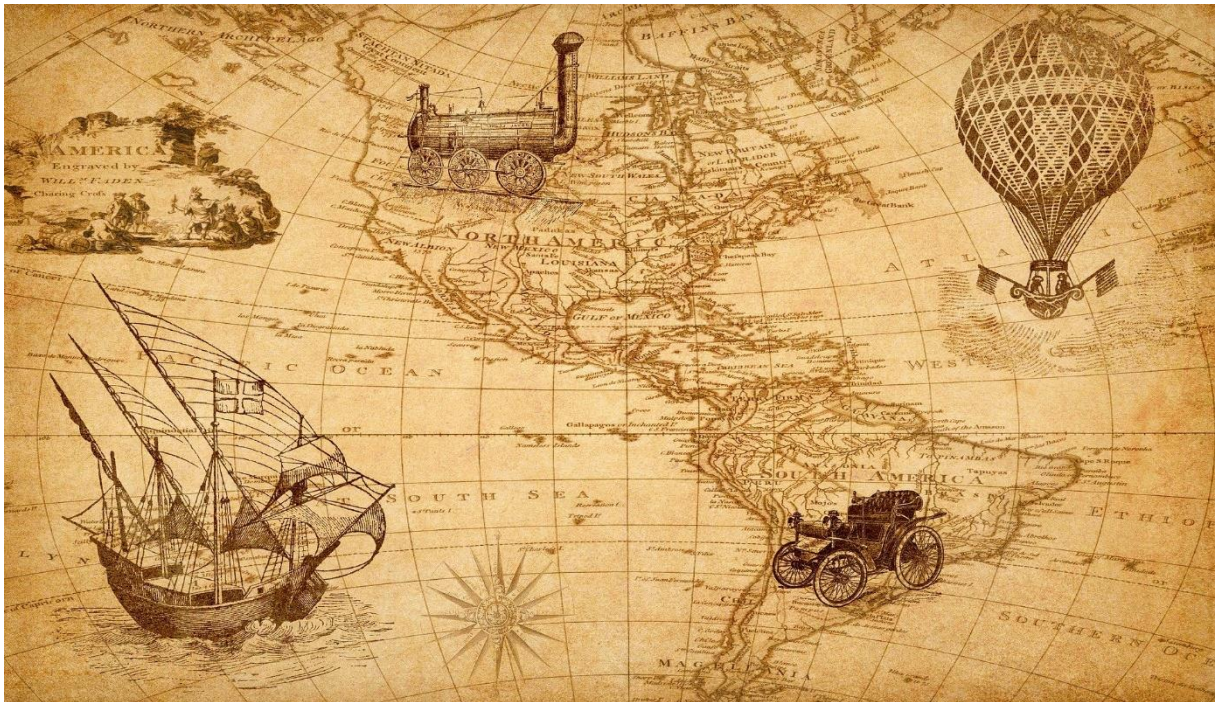
- 1) NLP Vorannahme „Das Gebiet ist nicht die Landkarte“ – Alfred Korzybski**
- 2) Wahrnehmungspositionen (WNP)**
- 3) Metamodell bzw. -fragen**
- 4) Submodalitäten**

### a) NLP Vorannahmen

Eine der zentralsten NLP Vorannahmen ist von Albert Korzybski „das Gebiet ist nicht die Landkarte (das Territorium)“, was bedeutet, dass jeder Mensch die Welt mit seiner ganz eigenen Brille sieht, basierend auf seinen Erfahrungen, Prägungen und Glaubenssätzen. Jeder Mensch reagiert also auf seine ganz eigene persönliche Abbildung der Realität und nicht auf die Realität selbst. NLP ist die Wissenschaft zur Veränderung dieser Landkarten.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Haag; Groschowiak: Das Arbeitsbuch zur NLP Practitioner Ausbildung. Neu überarbeitete und erweiterte Ausgabe, 2003, S. 15.



Diese Vorannahme hilft mir im privaten Bereich unheimlich im Umgang mit meiner Mutter und in der Kommunikation mit ihr. Gab es früher doch einiges an Konfliktpotential bzw. teilweise sehr unterschiedliche Ansichten zwischen uns beiden, so hilft mir diese Ansicht bzw. Vorannahme, dass jeder von uns beiden seine eigene Wahrnehmung der Welt hat und auch eben daraus reagiert und handelt. Somit kann ich in der Kommunikation mit meiner Mutter aber auch in anderen zwischenmenschliche Situationen entspannter sein. In den meisten Situationen versuche ich nicht mehr ihr mein Bild von der Welt aufzudrücken oder reagiere eben nicht mehr so impulsiv auf ihre Kommentare. Übergreifend geht es ja Ende des Tages ja darum, seine Mitmenschen und sich selbst mit dem jeweiligen Modell der Welt zu akzeptieren. Wenn ich jemanden für mich gewinnen möchte, muss ich ihn oder sie in ihrem Modell der Welt abholen.

Auch in meinem beruflichen Umfeld, hilft mir diese Annahme unheimlich zu verstehen und auch zu akzeptieren, warum meine Kollegin, die Kontrolle über alle nur existierenden Excel Tabellen und die Vorkommnisse in unserem Team haben muss. Habe ich mich früher teilweise sehr darüber aufgeregt und bin in ein K- oder sogar in ein K-- gerutscht oder habe sogar rebelliert, „was mischt sie sich in meine Projekte und Themen ein“, so habe ich mittlerweile verstanden, dass sie aufgrund ihrer Überzeugungen, Ängste (die ihr höchstwahrscheinlich selbst nicht einmal bewusst sind) so handelt. Sie muss ihr Bedürfnis nach Kontrolle erfüllt haben, um sich in ihrem Modell der Welt bestätigt zu fühlen. Ich verstehe mittlerweile was ihr wichtig ist und wie ihr Modell der Welt weitestgehend funktioniert und versuche sofern es möglich ist, darauf einzugehen, sei es durch Akzeptanz oder dann durch direktes Ansprechen der jeweiligen Thematik.

## b) Wahrnehmungspositionen (WNP)

Das Format der **Wahrnehmungspositionen (WNP)** von Gregory Bateson kommt aus dem systemischen Bereich des NLP und bezieht sich darauf eine Situation aus verschiedenen Positionen bzw. Perspektiven wahrnehmen zu können. Vor allem bei Konflikten, Streits oder auch einfach zum kritischen Betrachten von Situationen ermöglicht uns dieses Format nicht nur die eigene Perspektive durch unser Repräsentationssystem und dessen Submodalitäten (VAK) wahrzunehmen, sondern auch die des Gegenübers und des neutralen Betrachters in der Meta- Position. „Was sehe, höre und fühle ich?“ bzw. „Was sieht, hört und fühle unser Gegenüber?“ und wie schaut die Situation aus der Meta-Perspektive betrachtet aus. Durch Abfragen der Submodalitäten in der jeweiligen Position erlange ich neue Informationen und damit dann auch eine neue Wahrnehmung der Konfliktsituation. Das Format führt nicht zu einer Lösung der zugrundeliegenden Thematik, aber es hilft uns unsere eigene Wahrnehmung zu erweitern und einen Blick auf die Situation zu erhalten.

Das Format der Wahrnehmungspositionen habe ich bisher in zwei Fällen angewandt. Einmal war ich selbst die aufgestellte Person, es ging damals um das schwierige Verhältnis mit meiner Arbeitskollegin. Diese Situation hatten wir damals im Practitioner Kurs mit Hilfe der Wahrnehmungspositionen durchgeführt. Ich konnte dadurch nicht nur meine eigene Perspektive in der Situation wahrnehmen, sondern auch die meiner Arbeitskollegin und ihr Blick auf mich, sowie dann in einem weiteren Schritt die Meta Position auf uns beide zu sehen. Dies hat mir geholfen, die Situation in einem komplett neuen Zusammenhang einzuordnen. Auf die Idee, dass meine Arbeitskollegin mich als Bedrohung wahrgenommen hatte und damit dann auch ihr Verhalten in diese Richtung geprägt war, auf den Gedanken bin ich vorher gekommen.

Des Weiteren habe ich das Format in meinem privaten Umfeld zusammen mit einer Freundin durchgeführt, die sich im Rahmen ihre eMBA Studiums nicht entscheiden konnte aufgrund der unterschiedlichen Denkweisen und Prioritäten, die gegen ihre Moral und Ethik gingen, ob sie das Studium an dieser Universität weiterführen soll oder nicht. Hier bin ich mit ihr zusammen die unterschiedlichen Perspektiven durchgegangen und auch die ihres Finanzprofessors, der so gar nicht ihre Werte und Vorstellungen teilt. Nach dem Format hatte meine Freundin einen ersten Schritt in die Findung ihrer Antwort getan, in dem sie nun die Situation aus den drei verschiedenen Perspektiven wahrgenommen hatte und sie mit Hilfe ihrer Submodalitäten neue Informationen über sich, die Rolle ihres Finanzprofessors und auch die übergeordneten Ebene erhalten hatte. Mit diesem Wissen kann sie jetzt ebenfalls in den Stunden ihrem Professor gegenüber treten und auf seine Kommentare reagieren.

## c) Modellierungsprozesse und Meta-Fragen

Als Babys bzw. Kinder bilden wir durch unsere primären Sinneseindrücke unser Modell der Welt zunächst auf einer nonverbalen Ebene und dann mit dem Erlernen der Sprache eine sprachliche Repräsentation eben dieser Sinneseindrücke. „Wie jede menschliche Modellbildung unterliegt auch das Erstellen eines sprachbasierten Modells der Welt den universellen Modellierungsprozessen<sup>2</sup>. Während der zwischenmenschlichen Kommunikation tilgen, verzerren und generalisieren wir Informationen basierend auf unserem Modell der Welt. Dies hat zum Vorteil, dass wir Informationen kompakter und schneller auffassen können bzw. in unser Modell der Welt integriert bekommen. Auf der anderen Seite birgt es den Nachteil, dass wir wichtige Informationen nicht aufnehmen, wir Informationen als allgemein gültig und unverrückbar annehmen. Was limitierend auf unsere Wahrnehmung und auch unser Handeln wirken kann, denn aus unseren Gedanken bzw. Bewertungen von Situationen entstehen unsere Handlungen und wir uns selbst einschränken. Diese verbale Kommunikation ist also nur die Oberfläche, der sich darunter befindenden Erfahrungen, Prägungen, Überzeugungen und Glaubenssätze, die wir in unserem Unterbewusstsein gespeichert haben. Um an die dahinterliegenden tieferen Schichten des Kommunizierten zu gelangen, gibt es im NLP das Meta-Modell. Das Meta-Modell ist eine Fragetechnik, die uns eben ermöglicht von der Oberflächenstruktur in die tieferen Strukturen des Weltmodells unseres Kommunikationspartners zu gelangen.

Die Meta-Fragen konnte ich vor allem im beruflichen Umfeld bei meiner Teamkollegin einsetzen. Früher hatte sie mich öfters durch ihr ständiges Bedürfnis von Kontrolle teilweise an den Rand des Wahnsinns gebracht und mich haben die Themen abends im Gedankenkreisel und auch als Stein im Magen noch begleitet. Auch in dieser Situation hatte ich ein starkes Gefühl von K- bzw. K--. Mittlerweile frage ich sie, wenn wieder Kommentare wie „so kann man keine Excel Tabellen erstellen“, „dass muss man so oder so darstellen, damit es übersichtlicher ist...“, „wer sagt das denn bzw. wer meint das genau, das man so keine Excel Tabelle erstellen kann?“ Am Anfang kam sie daraufhin ins Stocken und überlegte selbst, Mittlerweile meint sie dann, dass jeder am Ende des Tages ja seine Art und Weise hat Tabellen zu erstellen bzw. seine eigene Verhaltensweise an die Themen ranzugehen. Diese Generalisierungen wie eine Tabelle zu sein hat oder auch nicht, sind ein gutes Beispiel dafür wie Informationen/ Erfahrungen aus der Vergangenheit bzw. aus unserem Modell der Welt genommen werden und als allgemein gültig angenommen werden. Den Ursprung woher diese Denkweise kommt, ist in den meisten Fällen nicht mehr nachvollziehbar.

---

<sup>2</sup> Haag; Groschowiak: Das Arbeitsbuch zur NLP Practitioner Ausbildung. Neu überarbeitete und erweiterte Ausgabe, 2003, S.179.

#### d) Anker - Moment of Excellence (MoE)

Das Prinzip des Ankerns als Reiz-Reaktions-Kopplung geht auf Iwan Pawlow und seine Forschung zu Reflexen zurück. Er fand heraus, dass es neben den angeborenen Reflexen auch erlernte Reflexe bzw. bedingte Reflexe wie Pawlow sie nannte gibt. „Pawlow fand heraus das automatische Reaktionen auf einen bestimmten Reiz erlernt werden können.“<sup>3</sup> Der Moment of Excellence als kinästhetischer Anker dient somit der bewussten Herbeiführung eines Gefühls durch Auslösung eines (körperlichen)Reizes.

Dieses Format hatte ich mit ebenfalls mit meiner Freundin ausgeführt, die ihren eMBA an der Privatuniversität macht. Hier hatten wir das Gefühl von Stärke und Ausgeglichenheit geankert, wenn ihr Professor bewusst nicht dran nimmt im Unterricht oder aus ihrer Perspektive abfällige Kommentare von sich gibt. Vorher hatten sie diese Situationen sehr belastet und sie hatte sein Verhalten auf sich selbst bezogen, so dass ich ihr vorschlug, zu überlegen welche Ressourcen sie in dieser Situation benötigen würde. Da kamen ihr dann das Gefühl von Selbstbewusstsein im Sinne von Stärke. Also suchten wir dann einen geeigneten Platz, wo sie diesen Anker bzw. die Reaktion unbemerkt herbeiführen kann und dann im Anschluss suchten wir eine Situation, in der sie bereits das gewünschte Selbstbewusstsein gefühlt hatte. Nachdem wir die unterschiedlichen Submodalitäten durchgegangen waren, platzierten wir dann durch Hochchunken des Gefühls den Anker. Meine Freundin verwendet heute in Vorlesungen oder auch in anderen Situationen, in der sie das Gefühl von Selbstbewusstsein benötigt und löst dabei ihren Anker bzw. den Reiz aus.



---

<sup>3</sup> Haag; Groschowiak: Das Arbeitsbuch zur NLP Practitioner Ausbildung. Neu überarbeitete und erweiterte Ausgabe, 2003, S.45.

## e) Reframing – Teile verhandeln

„Die Bedeutung, die wir einem Ereignis beimessen, hängt von den Zusammenhängen, das heißt dem „Rahmen“ ab, in dem wir dieses Ereignis erleben. Verändern wir den Rahmen, so verändern wir die Bedeutung. Ein solcher Bedeutungsveränderungsprozess wird im NLP Reframing genannt.“<sup>44</sup> Es sind nicht die Dinge bzw. die Ereignisse an sich die eine Bedeutung haben, sondern unsere Bewertung eben dieser Ereignisse. Diese Bewertung steht im unmittelbaren Zusammenhang mit unserem Wertesystem. Ob wir ein Ereignis als gut oder schlecht empfinden, ist unsere persönliche Wahrnehmung wie wir das Ereignis bewerten, d.h. ob es mit unserem Wertemodell einhergeht oder eben dagegenwirkt. Im NLP wird davon ausgegangen, dass wir als Personen aus einer komplexen Persönlichkeitsstruktur bestehen. Gerade eben diese Vielschichtigkeit beinhaltet viele unterschiedliche Wünsche, Bedürfnisse, und Ziele, die nicht immer im Einklang miteinander stehen. Ist dies der Fall so empfinden wir innere Spannungen und Stress. Im NLP nähert man sich diesen Symptomen mit der metaphorischen Annahme, dass diese komplexe Persönlichkeitsstruktur gleichzusetzen ist mit unterschiedlichen inneren Anteilen – das Teile Modell.<sup>55</sup> Diese Unterteilung unserer Persönlichkeit biete die Möglichkeit, mit einem Teil unseres Unterbewusstseins zu kommunizieren und eine Lösungsmöglichkeit zu erarbeiten.<sup>66</sup> Soll dem „störenden“ Anteil, bzw. welches das Unwohlwohlsein bzw. die Symptome auslöst eine neue bzw. verändert werden, so geschieht dies im Rahmen des „Reframing“, das heißt ich gebe einer Situation eine neue Bewertung und versuche damit langfristig das Empfinden bzw. das daraus resultierende Reaktion zu verändern.

Das Reframing habe ich bei mir selbst durchgeführt und zwar mit meinem inneren Anteil der fest der Überzeugung war, dass ich nur etwas wert bin, wenn ich in einer Partnerschaft bin, so, dass ich mich nicht vollständig fühlte, wenn ich Single war und dass mich oft traurig machte. In manchen Zeiten war das Thema des „Singlesein“ und keinen Partner zu haben omnipräsent und nahm viel meiner täglichen

Nach dem wir in unserem Practitioner Kurs das Thema des Reframings begonnen hatte, dachte ich einen Abend, dass ich doch mal mit eben diesem Anteil ins Gespräch gehen sollte. Der Anteil zeigte sich dann auch relativ schnell, „Norbert“ war sein Name, nach dem ich mich bei ihm bedankt hatte und ihn gewürdigt und wertschätzt hatte, fragte ich ihn, ob es in der Zukunft möglich wäre sein Verhalten zu ändern, da sein Verhalten leider nicht mehr zielführend sei. Dann luden wir einen weiteren Teil dazu ein, „Nemo“, ein weitaus entspannterer Anteil, der genau wusste, dass er geliebt war und ist, egal in welcher Konstellation. Die beiden Anteile kommunizierten miteinander und „Norbert“ lernte, dass die Bedeutung, die er dem Singlesein und dem daraus resultierenden eigenen Wert, eine Bedeutung aus einem veralteten Wertesystem kamen, gab und die Reaktionen weder

---

<sup>44</sup> Haag; Groschowiak: Das Arbeitsbuch zur NLP Practitioner Ausbildung. Neu überarbeitete und erweiterte Ausgabe, 2003, S. 247.

<sup>55</sup> Haag; Groschowiak: Das Arbeitsbuch zur NLP Practitioner Ausbildung. Neu überarbeitete und erweiterte Ausgabe, 2003, S. 249

<sup>66</sup> Ebd.

hilfreich noch zielführend waren. „Norbert´s“ Absicht resultieren aus meinem Wertesystem und bestimmt auch in engem Zusammenhang mit meinen Glaubenssätzen zu meinem Selbstwert und Selbstliebe. In einem ersten Schritt konnte ich auf jeden Fall mit dieser Bedeutungsveränderung meinen negativen inneren Dialog unterbinden und eine entspanntere Perspektive bzw. ein entspannteres Verhalten gewinnen.

#### f) S.C.O.R.E. Modell – Fallbeispiel „Veränderung der Situation“ mit einer Kundin

Mit Hilfe des S.C.O.R.E Modells möchte ich als Abschluss meiner Arbeit ein Fallbeispiel betrachten, um nochmals aufzuzeigen, wie sehr NLP als „Sammlung von Kommunikationsmethoden und Formaten zur Veränderung von psychologischen Abläufen“<sup>7</sup> dazu verhelfen kann, Situationen im Alltag zu „**simplyfizieren**“ und uns damit das Leben und den Umgang miteinander zu erleichtern. In dem wir unsere Wahrnehmung bzw. Perspektive verändern (können). Oder auch mit Hilfe unserer Werkzeugkiste an unterschiedlichsten Formaten aktiv Veränderungen an unseren (Verhaltens-) Prozessen vorzunehmen.

**S** = Symptom = Problem, Istzustand

**C** = Cause = Ursache, Grund

**O** = Outcome, Ziel

**R** = Ressource

**E** = Effekt

#### **S = Symptom = Problem = Istzustand**

Die aktuelle Situation mit meiner Einkäuferin ist zurzeit teilweise sehr angespannt und herausfordernd. Sie ist neu in ihrer Position und kommt aus einem anderen Kulturkreis, in der der Einkäufer(in) per se in der Nahrungskette scheinbar über dem Lieferanten steht. In vielen Situationen nimmt sie, wenn wir in einem Meeting sind, dass sie vehement die Rolle des Einkäufers ein und der Lieferant gefühlt muss alles erbringen, was der Kunde „wünscht“. Was sich in der Art ihrer Kommunikation widerspiegelt bzw. auch in den Anforderungen, welche Dokumente wann eingereicht werden müssen. Dieses Verhalten kenne ich noch aus früheren Zeit im Kunden-Lieferanten Verhältnis, mittlerweile i.d.R. aber nicht mehr State of the Art. Dieses Verhalten führt oft zu einem K—Gefühl bei mir selbst als auch bei meinen direkten Kollegen (Dies ist eine Beschreibung aus meinem Modell der Welt heraus und meine Wahrnehmung).

---

<sup>7</sup> Haag; Groschowiak: Das Arbeitsbuch zur NLP Practitioner Ausbildung. Neu überarbeitete und erweiterte Ausgabe, 2003, S.247.



## **U= Ursache, Grund**

Meine bisherige Einschätzung der Situation ist, dass ein möglicher Grund sein kann, dass sie aus einem anderen Kulturkreis kommt, in der der Kunde über den Lieferanten gestellt wird und dies auf im Verhalten gezeigt werden muss, wer eindeutig in der machtvolleren Position ist. Ein weiterer Grund könnte sein, dass sie neu auf ihrer Position ist und somit ihrem Chef zeigen möchte/muss, was ihr Können und ihr Potential ist.

## **O = Outcome, Ziel**

Die Situation zu entspannen und ein partnerschaftliches Verhältnis aufzubauen.

## **R = Ressource**

Das NLP Format wie die Wahrnehmungspositionen (WNP) könnte helfen ihre Perspektive besser nachzuempfinden und eine Sicht der Dinge aus ihrer Wahrnehmung zum einen bzw. aus einer übergeordneten Position zu erhalten. Des Weiteren kann mit der Vorannahme „das Gebiet ist nicht die Landkarte“ sich nochmal bewusst zu machen, dass jeder seine eigene Realität hat und daraus auch die Welt wahrnimmt. Somit auch meine Kundin, die mit ihren Bedürfnissen und ihrer „Brille“, die Situation anders wahrscheinlich anders wahrnimmt als ich. Um sie für mich zu gewinnen, muss ich in ihr Modell der Welt eintauchen und sie dort abholen. Bei mir selbst wäre es noch denkbar, das NLP Format des Reframings zu nutzen, um den Ereignissen eine veränderte oder neue Bedeutung zu geben und auch zu schauen welchen Anteil spricht sie mit ihrem Verhalten an. Oder auch ggf. welchen Wert in meinem Wertesystem spricht sie an bzw. verletzt sie, woraufhin dann meine (innerliche) Reaktion erfolgt.

## **E = Effekt**

Neue Perspektive bzw. Wahrnehmung auf die Situation, anderes Verhalten von meiner Seite.

## 3. Fazit

NLP bietet eine große und bunte Vielfalt an Kommunikationsmöglichkeiten, Fragetechniken, Formaten um psychische Abläufe zu verändern und zu verbessern. Die Anwendung kann an einem selbst, aber auch mit anderen Personen erfolgen im beruflichen und privaten Umfeld erfolgen, solange die Person sich darauf einlässt.

Ich für mich persönlich habe schon durch NLP große Fortschritte in unterschiedlichen Bereichen feststellen können, wie in den oberen aufgeführten Beispielen dargestellt. Natürlich bedeutet das nicht, dass uns das Leben keine herausfordernde Situation mehr schickt, aber wir zum einen durch NLP eine andere (veränderte) Wahrnehmungsmöglichkeit der Situationen und auch eine große Werkzeugkiste, um eben mit diesen Situationen umzugehen und die daraus entstehenden Gefühle, Reaktionen zu verändern. Somit machen wir uns das Leben etwas einfacher und für die blinden Flecken, die wir selbst nicht sehen ggf., können dann durch NLP unter die Lupe genommen werden. Wir werden mit dem

Repertoire und den Möglichkeiten, die NLP bietet, vom Gehirnbesitzer also auch zum Gehirnnutzer.

#### 4. Literaturverzeichnis

Haag, Susanne & Grochowiak, Klaus (2003). *Das Arbeitsbuch zur Practitioner NLP*. CNLPA Verlag.

**NLP- Masterarbeit von Christina, Absolventin unserer Premium NLP Masterausbildung**