



**Raus
aus
dem
Drama**



Cornelia Steiner
NLP Masterarbeit
08.10.2022

Herzlich Willkommen in meiner Welt oder wollen wir uns lieber in deiner Welt begegnen, um die kleinen oder großen Dramen zu besprechen? Was genau ist für dich ein Drama? Und was würde ich als solches bewerten?

Mich faszinieren Menschen. Wie sie miteinander interagieren, was sie tun, wenn sie nicht dieselbe Meinung teilen, obwohl sie sonst vielleicht alles in ihrem Leben teilen... Führt es zum Konflikt oder nicht und wenn ja, warum?

Warum regen sich die einen auf, während die anderen ganz gelassen bleiben? Und welche Umstände führen zur einen oder anderen Reaktion?

Fragen über Fragen, die mich immer wieder zu den Erklärungs-Modellen des NLP führten. Wenn du magst, teile ich einige meiner Erkenntnisse mit dir.

Dafür besuchen wir ein junges Paar am Freitagnachmittag...

Vorab noch eine wichtige und, wie ich finde, sehr sympathische Vorannahme des NLP:

Es gibt keine richtigen oder falschen Modelle der Welt.

Lars und Lisa (Namen sind frei erfunden) wohnen gemeinsam in einem Apartment und sind beide berufstätig.

Heute war Lars für den Wochenend-Einkauf zuständig und er freut sich, dass er bereits alles erledigt hat, als Lisa, nahezu gleichzeitig mit ihm, zu Hause eintrifft.

Da bleibt ja vielleicht sogar noch etwas Zeit für Zweisamkeit, bevor später seine Kumpels zum Fußball gucken kommen (FC Bayern gegen Augsburg, das wird spannend!) und Lisa zu ihrem Geschäftstermin muss...

Auch Lisas Augen leuchten, als sie Lars mit dem vollen Einkaufskorb sieht, besonders, weil sie nun sicher sein kann, dass das Make-up, welches sie auf den Einkaufszettel geschrieben hat (natürlich mit ganz genauer Beschreibung der Marke, des Farbtons und der Abteilung wo genau es im Einkaufszentrum zu finden ist), wieder im Haus ist und sie so rechtzeitig, topp gestylt und geschminkt, zu ihrem abendlichen Geschäftstermin aufbrechen kann.

(Sie ist zusammen mit zwei weiteren Kollegen aus der Chef-Etage zum Abendessen mit einem äußerst wichtigen Kunden verabredet... der nächste Geschäftsabschluss mit ihm steht unmittelbar bevor und der Abend soll, dazu dienen, den Kunden positiv zu stimmen...)

Das junge Paar ist also bester Laune, es wird gescherzt und gelacht während sie zusammen die Einkäufe verstauen. Schließlich ist der Korb leer und Lisa runzelt die Stirn, lässt ihren suchenden Blick umherschweifen.

Lisa:

„Wo ist denn eigentlich mein Make-up?“

Lars:

„Ach das, das bringe ich dir am Montag mit. Ich

habe heute woanders eingekauft, damit ich schneller zu Hause bin.“

„Was??? Du hast es gar nicht mitgebracht???“

„Na ja, ich dachte, wenn ich früher daheim bin, haben wir auch noch ein bisschen Zeit füreinander... schließlich ist Wochenende, da soll der Stress mal ein Ende haben, oder?“

„Oh Mann, das ist ja wieder typisch! Der Herr hat Wochenende! Da ist ja egal was ich brauche!!“

„So habe ich das doch nicht gemeint. Ich wollte doch nur, dass wir beide auch ein bisschen gemeinsame Zeit haben... oder ist dir das jetzt gar nicht mehr wichtig?“

„Du hast ja keine Ahnung, was das für mich bedeutet!! Jetzt komme ich in den totalen Stress... eigentlich kann ich gar nicht mehr zum Einkaufszentrum fahren, um mein Make-up zu kaufen, weil die Zeit nicht reicht...!“

„Was hast du nur für ein Problem?! Für wen schmierst du dir das Zeug eigentlich ins Gesicht? Ich finde dich ohne viel schöner!... Aber das interessiert ja eh keinen mehr...“

„Du verstehst gar nichts! Wenn heute Abend der Deal platzt, hat unsere Firma ein Riesenproblem und ich bin schuld... Nicht auszudenken!!!“

Pause

„Ach so... ich verstehe, ihr geht pleite, wenn dein Make-up heute Abend dezent, statt Hollywood-reif ausfällt.“

Pause

irritierter Blick zu Lars

lächelt Lisa an, mit treuem Augenaufschlag

„Mist!

Du hast Recht... vielleicht kriege ich ja auch noch was aus der Tube raus...

und außerdem tut es mir wahrscheinlich gut ein bisschen runterzukommen...

ich bin gerade echt ein Nervenbündel...“

„Komm, lass dich umarmen. Du bist ja ganz aufgelöst...

Wir kochen gleich erst mal unseren Lieblings-Tee und feiern den Freitag. Du wirst sehen, danach gehst du so entspannt ins Meeting, dass euer Kunde dir alles abkauft...“

Lacht

„Alles klar, Herr Therapeut...

Ich sehe mich schon heute Abend als charmante Gastgeberin, die unseren Kunden um den Finger wickelt, ... zur Not auch ohne Schminke!

Danke, dass du mich vom Hexenbesen auf den Boden zurückgeholt hast“

„Aber das mit dem um den Finger wickeln bitte nicht übertreiben... sonst muss ich mich noch mit euerm Kunden bei Morgengrauen duellieren...“

... and they lived happily ever after...

Oder zumindest bis zur nächsten Stress-Situation.

Oops, was war das denn?

Bestimmt ahnst du schon, dass Lars aus der Geschichte NLP-Kenntnisse hat und sich nach anfänglichem „Schleudern“ auch wieder daran erinnerte.

Schauen wir mal mit aufgesetzter „NLP-Brille“, was hier zum Konflikt geführt hat und wie er entschärft wurde:

Eine Grundannahme des NLP besagt:

Jeder lebt in seinem Weltmodell.

Das bedeutet, dass wir die Realität immer durch unsere eigenen Wahrnehmungsfilter sehen.

Dazu gehören z. B.: unsere **bevorzugten Sinneskanäle** (meistens angeboren, sind jedoch auch bis zu einem gewissen Grad trainierbar, Bsp.: musikalische Erziehung fördert den auditiven Sinneskanal):

Der **visuelle Typ** erfasst seine Umwelt bildhaft, ist ein guter Beobachter, legt Wert auf Ästhetik und Ordnung, lernt gut mit Power-Point und Flipcharts, übersetzt Beschreibungen intern in Bilder (Kopfkino).

Der **auditive Typ** fasst seine Gedanken und Gefühle gerne in Worte und hört auch seinem Gegenüber gerne zu. Er besticht durch Eloquenz und melodisches Sprechen, was er auch als Zuhörer bei anderen schätzt, dadurch lernt er leichter (Podcast-Fan, Selbstgespräche).

Der **kinästhetische Typ** lebt hauptsächlich in seinen Gefühlen, hat eine gute Intuition und spürt z. B. wenn in seinem Umfeld etwas nicht stimmt (gutes Bauchgefühl). Er lernt am besten durch Ausprobieren und hat eine gute Wahrnehmung für den Überblick / Gesamteindruck.

Wie du dir sicher denken kannst, entstehen schon allein durch diese Präferenzen unterschiedliche Modelle der Welt.

- **Anscheinend ist Lisas visueller Sinneskanal recht ausgeprägt, während Lars eher der kinästhetische Typ ist.**-

Die Reize unserer Umwelt nehmen wir mit unseren 5 Sinnen (sehen, hören, tasten/fühlen, riechen und schmecken) wahr. Um die immense Menge an Eindrücken verarbeiten zu können lässt unser Gehirn diese direkt durch drei Filter, so genannte Modellierungsprozesse, laufen:

1. Tilgung

Das, was uns nicht wichtig erscheint, wird sofort herausgefiltert, da wir lt. George Miller nur ca. sieben (+/-2) Informationseinheiten bewusst verarbeiten können (Millersche Zahl).

(Stehen wir an einer roten Ampel, warten wir darauf, dass sie grün wird. Ob draußen Menschen miteinander sprechen, ein Vogel auf dem Baum sitzt oder jemand aus dem Fenster guckt hat in diesem Moment keine Bedeutung für uns und wird dementsprechend ignoriert.)

Übrigens tilgen wir manchmal auch Informationen, die durchaus wichtig wären, von uns aber nicht als solche eingeordnet werden und somit nicht in unserem Bewusstsein ankommen.

- **Lisa hat z. B. in dem Moment, als ihr klar wurde, dass keine neue Make-up-Tube im Einkaufskorb lag, keine alternative Möglichkeit gesehen, wie sie ihr Ziel, am Abend attraktiv beim**

Geschäftstermin zu erscheinen, erreichen könnte. Der Fokus lag auf der leeren Make-up-Tube, andere Möglichkeiten wurden getilgt.-

2. Verzerrung

Die wahrgenommenen Informationen werden so verzerrt / verändert, dass sie ins eigene Weltmodell passen und Sinn ergeben. Dadurch können wir Erlerntes verstehen und neues kreieren. Haben wir einmal das Alphabet gelernt und können Worte und Texte schreiben, können wir die Buchstaben auch beim Lernen einer anderen Sprache nutzen (vorausgesetzt sie verwendet dasselbe Alphabet).

- Lisa wertete das Nicht-Vorhandensein des neuen Make-ups als Katastrophe, da in ihrem Weltmodell ein perfektes Äußeres zu einem professionellen Auftritt im Geschäftsleben gehört und wichtig ist.-

3. Generalisierung

Hier gleicht das Gehirn die neuen Informationen mit den bereits gespeicherten ab und zieht Schlüsse daraus. Dadurch können wir auf unterschiedliche Situationen adäquat reagieren, indem wir das vorab Erlernte mit der neuen Situation abgleichen und entsprechend handeln. (Bsp.: Der Lehrer ist zufrieden, wenn ich pünktlich zum Unterricht erscheine, also komme ich auch pünktlich zum Fußball-Training, dann ist der Trainer ebenfalls zufrieden.)

- Vor fünf Jahren hatte Lisa eine Beziehung mit einem Mann, der extrem viel Wert auf Äußerlichkeiten legte (war wohl ein visueller Typ). Als sie sich einmal zum Essen verabredet hatten und Lisa im entspannten Look, ungeschminkt und freudestrahlend im Restaurant ankam, starrte ihr Freund sie an. Auf die Frage, was denn los sei, erwiderte er: „Das wollte ich dich auch gerade fragen... was ist passiert, dass du dich so gehen lässt und dich derart „ungepflegt“ ins Restaurant traust?“

Diese unschöne Erfahrung setzte sich tief in ihrem Unterbewusstsein fest und führte zu der Überzeugung: „Ich muss den perfekten Look haben, sonst verliere ich, was mir wichtig ist.“ (Das war einmal so und gilt ab dem Zeitpunkt auch für andere ähnliche Situationen) -

Eine weitere Grundannahme des NLP lautet:

Die Landkarte ist nicht das Gebiet

Gemeint ist wieder, dass wir die Realität immer durch unsere eigene „Brille“ sehen, was gleichzeitig bedeutet, dass andere Menschen das „Gebiet“ anders wahrnehmen. Wir reagieren also auf unser persönliches Abbild (unserer Interpretation) der Realität und nicht, wie meistens angenommen, auf die Realität selbst.

Wie oft es zu Konflikten kommt, weil Personen davon ausgehen, dass ihr Gegenüber dieselbe „Landkarte“ nutzen wie sie selbst, ist dir bestimmt auch schon aufgefallen.

Zur Interpretation unserer Wahrnehmung nutzen wir unbewusst so genannte **Meta-Programme**.

Hierbei handelt es sich um innere Sortier-Muster, die bestimmen, wohin wir unsere Aufmerksamkeit richten und wie wir die wahrgenommenen Informationen verarbeiten und strukturieren. Sie basieren auf unseren Erfahrungen, Prägungen, Glaubenssätzen und Werten und sorgen dafür, dass wir uns immer auf dieselbe Art und Weise verhalten.

Übrigens führt das im weiteren Verlauf dazu, dass unser Weltbild konstant erhalten bleibt. Denn wir sorgen durch unser Handeln (gespeist aus unseren Annahmen, wie die Welt ist) dafür, dass unsere Überzeugungen bestätigt werden (Self Fulfilling Prophecy).

Durch die Kenntnis darüber, können wir uns unserer „Programme“ bewusstwerden und aus unbewussten Automatismen aussteigen.

Eine passende NLP Vorannahme dazu lautet:

Alle Menschen haben Ressourcen, um gewünschte Änderungen an sich vorzunehmen.

Beispielhaft stelle ich dir drei Meta-Programme vor, die vielleicht zur Reflexion animieren:

1.) **Hin zu** versus **Weg von** im Hinblick darauf, was die Person zum Handeln bewegt

Hin zu

- hat ein klares Ziel auf das er zu geht und motiviert sich dadurch, dieses erreichen zu wollen

- schöpft Energie und Begeisterung aus seinen Zielen

- kann naiv wirken, da Bewusstsein für negative Konsequenzen oder mögliche Probleme oft fehlt

Weg von

- wird motiviert von etwas Negativem weg zu kommen, einem Problem, einer unangenehmen Emotion wie Angst oder Frust

- erkennt Schwierigkeiten und Probleme oft schon bevor sie entstehen, ansonsten kann er sie meistern, bzw. lösen

- kann durch seine Angst vor Fehlern evtl. sein Potential nicht ausleben

- In unserem Beispiel sehe ich Lisa sowohl in der Weg-von-Haltung (weg von Misserfolg durch mangelndes professionelles Make-up) als auch in der Hin-zu-Haltung, weil sie das Ziel verfolgt einen erfolgreichen Vertragsabschluss zu erreichen und sie dies auch minutiös plant.

Lars zeigt hauptsächlich die Hin-zu-Haltung: zuerst durch seine Zeit-Planung und Vorfreude auf's Wochenende und später durch Vorschläge, wie Lisas Geschäftsessen trotz widriger Umstände ein Erfolg werden kann. -

2.) **Optional** versus **Prozedural** bezüglich der Strukturierung von Denkprozessen

Optional

- findet Wege und Möglichkeiten auf kreative Art und Weise oft unkonventionell
- ist flexibel und hat viele Ideen
- legt sich nicht gerne fest und arbeitet ungern nach Vorgaben, Verzettelt sich leicht, kann als unzuverlässig von anderen wahrgenommen werden

Prozedural

- bevorzugt bewährte Methoden und geht konzentriert Schritt vor Schritt vor
- liebt Strukturen und ist eher unflexibel, aber zuverlässig
- wenn keine Methode vorgegeben ist, fällt es ihm schwer ins Handeln zu kommen, kann etwas schwerfällig wirken

- Unsere Szene lässt darauf schließen, dass Lars eher eine optionale Denkweise hat, denn er hat die Gelegenheit ergriffen, den Einkauf in einem Supermarkt zu tätigen, der auf seinem Heimweg lag. Außerdem hat er spontane Ideen zu und Interpretationen von Lisas Problem gehabt. Lisa scheint bevorzugt prozedural zu denken, denn sie hatte genau geplant, was sie zu welcher Zeit tun wird, um ihr Ziel zu erreichen. Dass etwas Unvorhergesehenes dazwischenkam, hat sie erst mal aus der Ruhe gebracht. Allerdings ließ sie sich dann ja auf eine andere Option ein, konnte also ihren Kurs auch verlassen. -

3.) **Emotionale** versus **Rationale** Reaktion auf Stress, bzw. **Flexible** Reaktion

Emotional

- reagiert spontan und emotional, hat guten Kontakt zu eigenen Gefühlen und äußert sie
- hat dadurch auch Verständnis für die Gefühle der Mitmenschen
- kann manchmal emotional überreagieren und in seinen Gefühlen fest stecken

Rational

- behält auch in Stress-Situationen einen kühlen Kopf
- kann durch den emotionalen Abstand gut Lösungen finden
- oft fehlt der Zugang zu den eigenen Gefühlen, was kalt und unsensibel wirken kann

Flexibel

- zunächst emotionale Reaktion, dann jedoch Betrachtung der Stress-Situation mit Abstand, dadurch wieder handlungsfähig

- Hier sehe ich sowohl Lisa als auch Lars in der Flexibilität. Nachdem sie anfangs emotional auf das aufgetretene Problem reagierten, fanden beide auch wieder heraus, sodass sie mithilfe ihres Verstandes eine gute Lösung erreichen konnten. -

Bleibt abschließend noch die Frage: Wie hat Lars schließlich das Blatt wenden können?

Nun, ihm fiel auf, dass sie angefangen hatten zu streiten und er erinnerte sich an eine weitere

Vorannahme des NLP:

Die Bedeutung der Kommunikation liegt in der Reaktion, die man erhält.

Daraufhin nutzte er einfach eine Kommunikationstechnik, von der er aus Erfahrung wusste, dass sie Lisa erreichen würde... schließlich hat sie einen Sinn für Humor und er einen unwiderstehlichen „Hundeblick“...

Lars wählte ein Sprachmuster aus den 14 so genannten Sleight of Mouth Pattern von Robert Dilts, die darauf zielen, Glaubenssätze zu lockern und evtl. zu verändern. Er nutzte die Kategorie „Universalquantor“, bei der man eine Einzelerfahrung humorvoll generalisiert und / oder übertreibt.

- Als Lars zu Lisa sagte: „Ach, ich verstehe. Ihr geht pleite, wenn dein Make-up heute Abend dezent, statt Hollywood-reif ausfällt.“ achtete er darauf, durch seine Körpersprache, Mimik und Stimme Wohlwollen und Freundlichkeit auszudrücken. Dadurch konnte auch sie wieder aus dem Drama aussteigen und eine vernünftige Lösung finden. -

Zeit, unser junges Paar wieder alleine zu lassen... das Wochenende ist ja schließlich gerettet...

Ob ich selbst jetzt mit Erreichen des Meister-Titels in NLP nicht mehr in Dramen gerate, möchtest du wissen? ... Nun, wenn du meine Familie fragen würdest, wäre die Antwort wohl ein leises Kichern...

Ich persönlich möchte es so ausdrücken: Im Kampfsport gibt es nicht den einen schwarzen Gürtel, sondern vielmehr verschiedene Meister-Grade. So übe ich also weiter... das Leben bietet ja genügend Gelegenheiten... und freue mich, dass ich nicht perfekt bin... denn, wenn ich mich nicht freue, bin ich trotzdem nicht perfekt...

... was uns schon wieder zu einer NLP Grundannahme führt:

Menschen treffen stets die beste Entscheidung, die ihnen zum gegenwärtigen Zeitpunkt zu Verfügung steht.

In diesem Sinne wünsche ich dir, liebe Leserin, lieber Leser, dass du ebenfalls mit einer guten Portion Humor ausgestattet bist und einem Koffer voller NLP-Werkzeuge besitzt, die dir helfen die großen Dramen zu umschiffen... oder ansonsten zumindest einen guten Freund hast, wie Lars.

Alles Gute für dich und vielen Dank für deine Aufmerksamkeit!

Cornelia Steiner