WIRKUNG DER SPRACHE AUF UNSER DENKEN UND HANDELN AUS NLP SICHT

EINE ARBEIT IM RAHMEN DER NLP MASTER AUSBIDLUNG

Autorin: Oxana Domsch

Dezember 2022

Inhalt

1. Sprache als eine wichtige Kommunikationsgrundlage im NLP 2
2. Preframing, Framing und Reframing in Kommunikation 3
2.1. Preframing 3
2.2. Framing 4
2.3. Reframing oder alles hat zwei Seiten. 5
3. Metaphern 6
4. Beeinflussung aus der Politik 7
Fazit 8
Quellen: 9

Am Anfang war das Wort […] Alles ist durch das Wort geworden / und ohne das Wort wurde nichts, was geworden ist.

So fängt das Evangelium nach Johannes an. Genauso große Bedeutung hat das Wort auch im NLP, wo viele Modelle, Techniken und Formate auf unserer Sprache basiert sind.

Auch in anderen Lebensbereichen werden wir andauern von Worten und ihrer Bedeutung beeinflusst. In dieser Arbeit möchte ich die Sensibilität für das gesprochene oder geschriebene Worte erhöhen und einen Vorschlag machen, wie man seine Gedanken, sein Handeln positiv verändern kann und häufigen Manipulationen durch Andere erkennen und entgehen kann.

Bild von pixabay

1. Sprache als eine wichtige Kommunikationsgrundlage im NLP

Viele Worte in unserer Sprache spiegeln sinnliche Elemente wider. Wenn jemand von einer „glänzenden Idee“ spricht, dann beschreibt er ein inneres visuelles Bild. „Diese Idee hört sich für mich stimmig an“, sagt eine andere Person und drückt damit etwas Auditives aus. NLP basiert auf der Annahme, dass solche Aussagen reale innere Prozesse widerspiegeln, d.h. sie liefern einen Aufschluss darüber, welches Repräsentationssystem eine Person eben verwendet. Ein NLP geschulter Kommunikator ist fähig, die sinnesspezifischen Prädikate des Anderen zu erkennen und seine Sprache dem bevorzugten Repräsentationssystem des Gegenübers anzupassen, ihn sprachlich zu spiegeln (auch das Sprechtempo, Lautstärke, Klangfarbe). Spiegeln eröffnet die Möglichkeit ein Gespräch aktiv zu steuern und zu führen.

Das NLP Prinzip von Spiegeln und Führen ist die Grundlage der Änderungstechniken des NLP. Zuerst ist es notwendig den anderen zu spiegeln, seine Welt zu betreten, mit ihm in Rapport zu kommen – erst dann kann der andere in eine bestimmte Richtung geführt werden. Das bedeutet, dass man seinen Gesprächspartner erst nach der Erstellung des Rapportes mit den Worten „framen“ kann.

Bevor wir jetzt noch tiefer in den Begriff „Framing“ einsteigen, möchte ich an dieser Stelle auf die Struktur der Sprache eingehen. In der Linguistik unterscheidet man zwischen Oberflächen- und Tiefenstruktur eines Wortes.

Die *Oberflächenstruktur* ist das gesprochene Wort. Wobei durch interne Gestaltungsprozesse (Generalisierung, Tilgung und Verzerrung) das gesprochene Wort vorab verarbeitet wird und in vereinfachter Form zum Ausdruck gebracht wird. Ein Beispiel dafür ist der Satz „Ich hatte gestern einen tollen Abend!“. Hierbei fehlen grundlegende Informationen wie beispielsweise das Warum, Wann, Wie lange und Wozu.

Der vollständige Kontext über das innere Erlebnis, mit den erlebnisorientierten Metainformationen, der gefühlt vom Redner übermittelt wird, wird als *Tiefenstruktur* bezeichnet. Dem Redner sind die Metainformationen der Tiefenstruktur klar, sodass oft nicht dran gedacht wird, dass die Person gegenüber eine andere Wahrnehmung hat, beziehungsweise grundlegende Informationen nicht hat. Die Umwandlung einer Aussage von der Tiefenstruktur zur Oberflächenstruktur wird Transformationsgrammatik genannt und wurde von Avram Noam Chomsky in den 50-er und 60-er Jahren entwickelt. Die Transformationsgrammatik bildet die theoretische Basis für das Metamodell und das Milton Modell der Sprache.

Um als Zuhörer diese Informationen zu erfahren, damit keine Missverständnisse auftauchen, kann man das Metamodell nutzen, um eben diese Antworten zu bekommen. Dieses Wissen ist nützlich, um sich deutlich zu machen, dass eine Kernaussage vielschichtig sein kann und gerade im Berufsleben, aber auch im Alltag, nochmal hinterfragt werden sollte, um Unklarheiten zu vermeiden und nicht Gefahr zu laufen aneinander vorbeizureden.

2. Preframing, Framing und Reframing in der Kommunikation

2.1. Preframing

Aus der Practitioner Ausbildung kennen wir das Framing – einen Rahmen setzten – und das Reframing – etwas neu rahmen, also deuten. Preframing ist im NLP ein Bedeutungsrahmen, um das Nachfolgende aufzuspannen und bedeutet so viel wie Einleitung und Vorankündigung. Ein Preframe ist ein Rahmen, der die Menschen in einen bestimmten Erwartungszustand versetzt und dient dazu, die Kommunikation gleich von Anfang an in die gewünschte Richtung zu lenken. Wie sprechen wir Menschen an? Gestresst, hektisch oder freundlich? Schon dies ist ein Prefraiming und hat Einfluss auf die weitere Art der Kommunikation. Mit der passenden Anleitung des Meetings kann man geschickt und effektiv den mentalen Rahmen der Kommunikation vorgeben und das Rollenverständnis der Beteiligten definieren. So kreiert man eine transparente Arbeitsatmosphäre.

Ein Preframe kann genutzt werden, um Einwände vorweg zu nehmen oder bestimmte Geisteshaltungen zu initiieren. Auch den zeitlichen Ablauf eines Meetings kann man als Preframe benutzen: „Das Meeting wird drei Stunden dauern. Wir beginnen mit der Theorie, ich erkläre Ihnen alles, was Sie zu diesem Thema wissen müssen. Meist sind danach alle möglichen Fragen geklärt. Sollten dennoch Fragen auftauchen, bitte ich Sie sie zu notieren. Am Ende meiner Präsentation werde ich dann alle Ihre Fragen beantworten."

Das Milton Modell der Sprache kann man sehr gut in Preframing einbauen. Ein Beispiel für Preframing mit Milton-Suggestion: „Ich freue mich sehr, Sie heute begrüßen zu dürfen und bin gespannt darauf, wie schnell Sie als Team zusammenwachsen werden."

2.2. Framing

Was bedeutet Framing? Menschen sind bedeutungsgebende Wesen. Wir reagieren mit unseren Gefühlen nicht auf die tatsächliche Situation, sondern auf die Bedeutung, die wir ihr geben. Framing Effekt bedeutet, dass unterschiedliche Formulierungen einer Botschaft – bei gleichem Inhalt – das Verhalten des Empfängers unterschiedlich beeinflussen. Also, die Strukturen und Inhalte eines Frames, der durch ein Wort erweckt wird, und die weit über den Wortinhalt im engeren Sinn hinaus gehen – dieses über Sprache kognitive Sonderzubehör hat einen immensen Einfluss auf unser Begreifen der Welt. Um das zu veranschaulichen, möchte ich hier eine Studie als Beispiel nehmen. Im Rahmen dieser Studie ließ man Probanden einen Text lesen, in dem wahlweise das Wort „Schildkröte" oder „Gepard" fiel. Danach bat man sie das Schritttempo eines abgebildeten fremden Mannes einzuschätzen. Diejenigen Teilnehmer, die zuvor im Text das Word „Schildkröte" gelesen hatten, schätzten das Tempo des Mannes als deutlich langsamer ein als jene, die das Wort „Gepard" gelesen hatten. Die Worte „langsam" oder „schnell" waren nämlich in den Texten gar nicht gefallen. Die Probanden wurden dazu gebracht, an ein Tier zu denken, über das sie unter anderem auch wussten, dass es sich schnell oder langsam bewegt. Dieses Wissen wurde als Teil des jeweiligen Frames mitaktiviert. Die Teilnehmer assoziierten ein bestimmtes Tempo mit dem jeweiligen Tier. Und diese Geschwindigkeit übertrugen sie dann auf den Mann!

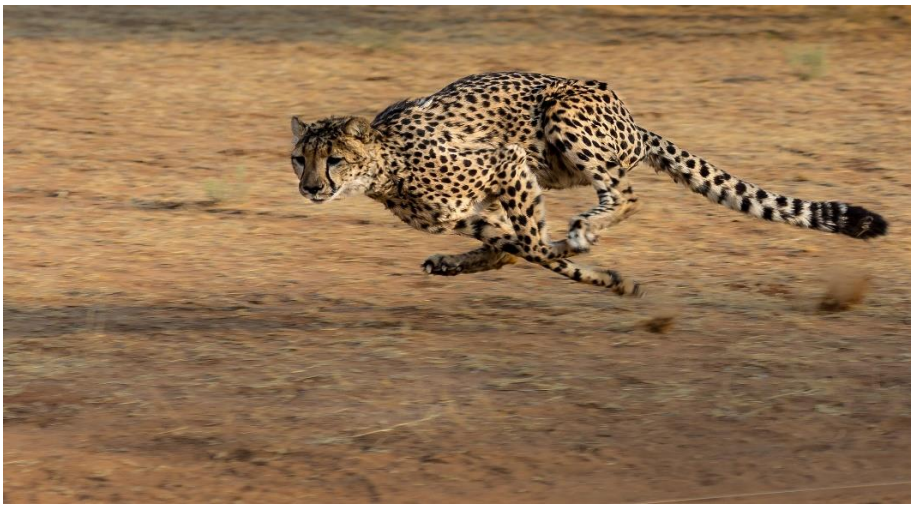

Bild von pixaby

Frames führen also dazu, dass sich einzelne Worte über das aufgerufene singuläre Konzept hinaus auf unsere Wahrnehmung der Welt auswirken!

Die beschriebene Situation mag nicht gerade typisch für unseren Alltag sein und daher als bedeutungslos erscheinen. Dies ändert sich schlagartig, wenn wir uns klar machen, dass die beschriebenen Mechanismen ganz genau so in unserem alltäglichen Leben funktionieren. Z.B. bestimmen sie, wie wir das Sozialverhalten eines anderen Menschen wahrnehmen. In einer anderen faszinierenden Studie lasen Teilnehmer zunächst eine Liste von Worten, die entweder Taktgefühl oder Schroffheit implizieren. Danach legte man ihnen Bilder fremder Personen vor und bat darum, deren Sozialverhalten einzuschätzen. Jene Probanden, die „freundliche“ Begriffe gelesen haben, schätzten die Personen als ausgesprochen nett und umgänglich ein. Jene aber, die Worte gelesen hatten, welche Unfreundlichkeit implizierten, schätzten dieselbe Person als rüde und unfreundlich ein. Die abgebildeten Personen waren aber in beiden Fällen dieselben. Es waren also nicht äußerliche Merkmale, welche die Entscheidung der Probanden determinieren, sondern der jeweilige Frame, der vorher bei Ihnen über die Sprache aktiviert worden war.

Nun, jedes Wort erhält seine Bedeutung durch die Semantik des aufgerufenen Frames. So sind die Frames in den Glaubenssätzen in aller Regel selektiv. Sie heben bestimmt Fakten und Realität hervor und lassen andere gedanklich unter den Tisch fallen (Tilgung). Auch Generalisierungen spielen beim Bilden der Glaubenssätze eine bedeutende Rolle.

Im englischen Wort BeLIEf ist LIE, die Lüge enthalten. BeLIEfs sind keine Lügen im wörtlichen Sinn, aber sie sind immer nur mögliche Deutungen, die auch anders sein könnten, wenn die Frames anderes wären. Im deutschen Wort ÜBERzeugung ist ein anderes Wortspiel enthalten. ÜBER verweist auf eine Meta Ebene: dem, was ist, wird noch eine Ebene hinzugefügt, die Ebene der Deutung, der Interpretationen. Zeugung ist ein sehr machtvolles Wort. So wie Mann und Frau ein Kind zeugen, so zeugen wir mit unseren ÜBERzeugungen die Realität, in der wir leben.

NLP kennt viele Methoden, um einschränkende Überzeugungen (Glaubenssätze) zu erkunden und zu verändern. Sie können unter anderem im Gespräch bewusst gemacht und verändert werden z.B. mit Hilfe des Metamodells oder Reframing.

2.3. Reframing oder alles hat zwei Seiten.

NLP Reframing ist eine NLP Technik, die bedeutet, dass ein Zustand, Situation oder Eigenschaft auf verschiedene Arten gesehen werden kann. Reframing ist die Kunst des Perspektivwechsels, des Zulassens auch anderer Interpretationen, des Umdeutens eines Prozesses.

Im letzten Unterkapitel haben wir uns mit der Entstehung und Bedeutung der Frames beschäftigt. Dass Menschen nicht fähig sind, Entscheidungen außerhalb sinn-gebender Frames allein aufgrund rein sachlicher und objektiver Einschätzung von Fakten zu treffen, zeigen Studien wie diese: Probanden mussten entscheiden, ob

Patienten, die an einer schweren Krankheit litten, einen potenziell heilenden Eingriff durchführen lassen sollten oder nicht. Das Risiko beim Eingriff zu sterben, lag bei 10 Prozent. Jene Probanden, denen dieser Fakt als 90-prozentige Überlebenschance kommuniziert wurde, entschieden sich für den Eingriff. Jene aber, denen der Fall als 10-prozentiges Sterberisiko vermittelt wurde, entschieden sich dagegen. Sie entschieden sich aufgrund der Frames, nicht aufgrund einer rationalen Einschätzung der Fakten. 10 Prozent versus 90 Prozent – die Zahlen sind ja immer dieselben. Aufgrund des Reframings haben sich mehr Probanden für den Eingriff entschieden. Ganz unabhängig von ihren Eigenschaften kann die Bedeutung einer Sache durch ihre Stellung in unterschiedlichen Zusammenhängen wechseln. Wichtig bei der Veränderung von Bedeutung ist die Veränderung von Gefühlen, die damit einhergeht.

Das Reframing ist auch ein Prinzip kreativen Denkens. Kreatives Problemlösen sprengt oft den Rahmen bereits bekannter Lösungsansätzen, um neue Perspektiven zu gewinnen. Wenn Menschen Probleme oder Konflikte austragen und mit ihrer Auseinandersetzung auf der gleichen Ebene bleiben, auf der das Problem angesiedelt ist, finden sie meistens keine Lösung. Reframing hilft, Problemlösungsprozesse einzuleiten.

Im NLP stellt Reframing eine Methode dar, um nützliche Veränderungen zu bewirken. Wie bereits erwähnt, wendet man Refraiming auf einschränkende Überzeugungen an. Da die Dinge des Lebens an sich selbst keine Bedeutung haben, sondern wir ihnen ihre Bedeutung geben, eröffnet Reframing die Möglichkeit, sprachlich auf andere Rahmen zu weisen, um eine Veränderung der Bedeutung nahezulegen.

So wenig uns dies im Alltag auch bewusst sein mag: Wir alle denken und handeln tatsächlich nach Worten. Die Sprache, die wir hören und lesen aktiviert Frames in unserem Köpfen. Weil jedes Wort einen Frame aktiviert, kommuniziert man mit jedem Wort eine ganze Fülle von Ideen, die aufgrund unserer Welterfahrung mit diesem Wort im Zusammenhang stehen. Frames nehmen einen erheblichen Einfluss auf unsere Wahrnehmung. Denn nur dann, wenn ein Fakt in einen aktivierten Frame passt sinkt er problemlos und schnell in unser Bewusstsein. Und nicht zuletzt nehmen die über Sprache aktivierten Frames direkten Einfluss auf unser eigenes Handeln. Und wie Bandler und Grinder schon sagten: „Die Bedeutung Ihrer Kommunikation ist die Reaktion, die Sie bekommen."

3. Metaphern

Geschichten sind so alt wie die Menschheit selber. Philosophen und Religionsgründer haben ihre Lehren in Form von Gleichnissen, Märchen und Fabeln von Generation zu Generation weitergegeben. Diese Geschichten vermitteln Vorstellungen, Ideen und Lebenseinstellungen nicht direkt, sondern in Form von etwas anderem, Vergleichbarem, das die Phantasie anregt, die Gedanken belebt und auch die Vorstellungskraft an den eigentlichen Inhalt bindet. Wenn ein Lehrer oder Berater so eine Geschichte erzählt, in der Absicht, deinen Lernprozess zu unterstützen, nennt man diese Geschichte eine Metapher. Bei Metaphern werden ähnliche oder analoge Eigenschaften benutzt, um ein unbekanntes Ding durch ein bekanntest zu erklären, z.B. „Ich habe Hunger wie ein Bär" oder „Das Auto war schnell wie ein Blitz" o.ä.

Die Wirksamkeit von Metaphern besteht darin, dass sie sich nicht direkt auf den Zuhörer beziehen, seine Probleme nicht direkt benennen oder beschreiben. Der Zuhörer hat die Freiheit, sich mit den dargestellten Gestalten, Beziehungen, Problemen und Lösungen zu identifizieren oder zu dem Gehörten auf Distanz zu bleiben.

Bei einer Person, die so eine Geschichte hört läuft folgender Prozess ab:

- Sie hört die Worte der Geschichte (eine Oberflächenstruktur).
- Sie versteht die Bedeutung der Geschichte (ihre Tiefenstruktur. Diese Bedeutung enthält keinen direkten Bezug auf die Person selbst).
- Sie entwickelt eine parallele Deutung (eine zusätzliche Tiefenstruktur), die in das Weltmodell der Person passt, die für ihr Leben bedeutungsvoll ist. Passt die Geschichte nicht in das Weltmodell der Person, so weiß sie doch, dass es eine Lösung gibt, und kann sich auf die Suche nach einer eigenen machen.

Metaphern finden in NLP weite Verbreitung. Metaphern sind ein hervorragendes Instrumentarium, um innere Zustände bei anderen zu verändern und um Ressourcen zu aktivieren. Metaphern können eine Dissoziierung von einem Problem bewirken, wenn das Problem in einem anderen Kontext gestellt wird.

Auch Milton Erickson kommunizierte oft in Metaphern. Er sprach über ein Thema und bezog sich indirekt auf ein ganz anderes Thema. Erickson bevorzugte eine indirekte, metaphorische Vorgehensweise, die es Leuten gestattete, ihre eigenen Interpretationen vorzunehmen. Metaphern kann man sich selbst erzählen, z.B. in Form von Affirmationen (autosuggestive Metaphern).

Metaphern können als Witz erzählt werden, als Rätsel, um ein Problem zu reframen, als Wortspiel über das Problem oder als Reden mit einer Person, während eine andere gemeint ist.

Metaphern sind gut geeignet, um Identitätsvorstellungen bei sich und anderen zu beeinflussen, z.B. „Ich bin wie eine Sonne, die andere erwärmt.“ Intensiv erlebte Metaphern, wie z.B. „Ich bin wie ein Löwe“ können das Denken und Verhalten in früher problematisch erlebten Kontexten verändern und Menschen veranlassen zu handeln, als ob sie so wären.

Im Grunde genommen, sind Metaphern auch eine Art der Frames, die in uns bestimmt Gefühle auslösen und unser Denken und Handeln beeinflussen.

4. Beeinflussung aus der Politik

Nun haben wir in vorherigen Kapiteln analysiert auf welche Art und Weise die gesprochenen und geschriebenen Worte unser Denken prägen und wie man das für eine effiziente und erfolgreiche Kommunikation einsetzten kann. Wo die Herausforderungen immer komplizierter werden, versucht auch die Politik, alles auf möglichst einfache Bilder und Metaphern herunterzubrechen, um mit Hilfe von Framing und Reframing ihre Bürger zu beeinflussen. Bei gleicher Faktenlage – seien es Arbeitslosenzahlen, Fakten zur Umweltverschmutzung oder auch Fakten zu Löhnen und Steuern – machen Frames die Musik.

Betrachten wir ein paar jüngste Bespiele: Das Wort „Hartz 4“ hat sich nämlich über die Jahre negativ beim Bürger eingebrannt. Mit dem Bürgergeld solle das Reframing stattfinden und somit wieder positive Assoziationen kommen. Das Bürgergeld ist eine in Deutschland geplante Grundsicherungsleistung für erwerbsfähige Leistungsberechtigte, die zum 1. Januar 2023 das Arbeitslosengeld II (umgangssprachlich „Hartz IV“ genannt) ablösen wird. Der Unterschied zwischen Hartz IV und Bürgergeld besteht in Nuancen. Das Schonvermögen ist größer, es gibt gnädige Karenzfristen und eine Handvoll Euros obendrauf. Sechs Monate Schonfrist, das ist für die federführende SPD der Unterschied zwischen „Bürger“ und „Parasit“. Dann kann wieder ganz normal sanktioniert werden. Wer nicht arbeiten geht, ist für die SPD kein Parasit mehr, sondern einfach verrückt; eben ein echter Bürger.

Die Gewerkschaften fordern derweil «gute Arbeit» und «gute Löhne» für «gutes Geld» – wer wäre allerdings schon für miese Arbeit und Hungerlöhne? –, während die Linke aufs Ganze geht und kritisiert, dass das neue «Bürgergeld» immer noch nicht hoch genug sei, um allen Menschen ein «angstfreies Leben» zu garantieren. Das konnte allerdings nicht einmal Jesus Christus versprechen.

Auch unsere Angst vor dem Klimawandel wächst nur langsam. Zunächst einmal ist „Klima“ ein sehr abstraktes Konzept. „Klima“ bezeichnet Wetterbedingungen über große Zonen und Zeiträume hinweg, zum Beispiel das Kontinentalklima. Mit dem Begriff „Klima“ wird das Problem des globalen Temperaturanstiegs gedanklich in weiter Ferne von unserem Alltag gerückt.

Der Begriff „Wandel“ ist ähnlich abstrakt und neutral. Denn Dinge können sich sowohl zum Guten als auch zum Schlechten hin wandeln. Die Idee des „Wandels“ bezeichnet schlicht, dass sich ein Zustand verändert. Eine Aussage darüber, ob sich die Lage dadurch verbessert oder verschlechtert ist nicht Teil des Frames. Schon das Wort „Klimaverschlechterung“ hätte eine andere Wirkkraft, um den Menschen zu ihrem eigenen Schutz die Gefahren nahezubringen, die wir mit unserer Veränderung des Klimas heraufbeschwören.

Fazit

So wenig uns dies im Alltag auch bewusst sein mag: Wir alle denken und handeln tatsächlich nach Worten. Die Sprache, die wir hören und lesen aktiviert Frames in unseren Köpfen. Weil jedes Wort einen Frame aktiviert, kommuniziert man mit jedem Wort eine ganze Fülle von Ideen, die aufgrund unserer Welterfahrung mit diesem Wort im Zusammenhang stehen. Frames nehmen einen erheblichen Einfluss auf unsere Wahrnehmung. Denn nur dann, wenn ein Fakt in einen aktivierten Frame passt sinkt er problemlos und schnell in unser Bewusstsein. Und nicht zuletzt nehmen die über Sprache aktivierten Frames direkten Einfluss auf unser eigenes Handeln. Und wie Bandler und Grinder schon sagten: „Die Bedeutung Ihrer Kommunikation ist die Reaktion, die Sie bekommen.“

Als NLP Kommunikator haben wir die sehr verantwortungsvolle Aufgabe, bewusst mit den Worten und ihren Bedeutungen umzugehen, weil wir wissen, dass ein einziger Satz das Leben eines Menschen verändern kann.

Bild von pixabay

Quellen:

https://www.uibk.ac.at/theol/leseraum/bibel/joh1.html, zugegriffen am 26.12.22

https://de.wikipedia.org/wiki/Oberfl%C3%A4chenstruktur#Von_der_Tiefen-_zur_Oberfl%C3%A4chenstruktur, zugegriffen am 26.12.22

https://nlp-zentrum-berlin.de/infothek/nlp-glossar/prefraiming, zugegriffen am 26.12.22

https://cta-muenchen.de/infothek/glossar/framing/, zugegriffen am 26.12.22

https://cta-muenchen.de/infothek/glossar/#r, zugegriffen am 26.12.22

https://de.wikipedia.org/wiki/B%C3%BCrgergeld, zugegriffen am 26.12.22

https://www.nd-aktuell.de/artikel/1165532.buergergeld-statt-hartz-iv-das-boese-h-wort.html, zugegriffen am 26.12.22

https://www.dwds.de/wb/Hartz%20IV, zugegriffen am 26.12.22

Das Wörterbuch des NLP. Walter Ötsch und Thies Stahl, Junfermann Verlag Paderborn, 1997

Politisches Framing. Wie eine Nation sich ihr Denken einredet – und daraus Politik macht. Elisabeth Wehling, Herbert von Harlem Verlag, 2016

Der große Zauberlehrling. Alexa Mohl, Junfermann Verlag Paderborn, 2006

Das Metaphern-Lernbuch. Geschichten und Anleitungen aus der Zauberwerkstatt. Alexa Mohl, Junfermann Verlag Paderborn, 2015