

NLP – Lernen – Verstehen – Anwenden

Heidi Bitzmann | NLP Master | 08.09.2024

Inhalt

Einleitung.....	2
Repräsentationssysteme	2
Das Modell der Welt	3
Wie entsteht unser Modell der Welt?	3
Wie kommen Menschen mit unterschiedlichen Weltmodellen zusammen?	3
Metamodell der Sprache.....	4
Milton Modell der Sprache	5
Die Satir-Kategorien.....	5
Transaktionsanalyse	5
Formen der Transaktion.....	5
Wie entwickeln sich die Ich-Zustände bei uns?	6
Danksagung	6

Einleitung

Bereits vor 14 Jahren bin ich mit NLP in Berührung gekommen, als meine beste Freundin alle verfügbaren Lehrgänge einen nach dem anderen absolvierte. Es hat mich fasziniert, wie sie sich mit ganz simplen Fragen auf die Suche nach der Ursache eines Problems herangetastet hat, so dass oft die Erkenntnis entstand, dass vorschnell aufgrund bestehender Erfahrungen und Erlebnissen geurteilt, und als „richtig“ empfunden wurde.

Es musste viel Zeit vergehen, bis ich erkannte, dass ich mich nicht auf der Stelle bewegen, sondern weiterentwickeln und meinen Horizont erweitern möchte. Bereits im ersten Block meines Practitioner-Kurses hat Tanja ein für mich prägendes Zitat genannt: „Die Energie folgt der Aufmerksamkeit“. Im Bewusstsein dessen, analysiere ich nun oft meine Gedankengänge und die daraus resultierenden Handlungen.

Mit dem Eisbergmodell habe ich gelernt, dass das Allermeiste in uns Menschen unbewusst abläuft. D.h., wenn wir etwas sehr gut können, dann kommt es aus der unbewussten Kompetenz. Unser Unterbewusstsein verbraucht viel weniger Energie und ist viel schneller als unser Bewusstsein. Es sichert unser Überleben! Bedeutet aber auch im Umkehrschluss, dass wir unser Bewusstsein aktiv einschalten müssen, um die Komfortzone zu verlassen.

Repräsentationssysteme

Wie sehr unsere Sinnesreize Einfluss auf unsere Kommunikation haben, war meine nächste große Erkenntnis. Menschen sind in unterschiedlichen Repräsentationssystemen unterwegs. Dies war mir bis zu meiner NLP-Weiterbildung so nicht bewusst! Wie oft begegnet man Menschen, die zwar die gleiche Sprache sprechen, jedoch Aussagen ganz unterschiedlich interpretieren.

In meinem Job als Assistentin der Geschäftsleitung ist es meine tägliche Aufgabe mit den Teams zu kommunizieren, um die erhaltenen Informationen für Meetings aufzubereiten. Dabei kommt es darauf an zu wissen, in welchem Kanal der jeweilige Kollege unterwegs ist. Schreibe ich eine Mail oder greife ich zum Telefon?

Unsere Repräsentationssysteme sind:

Kürzel	Sinneskanal	Wahrnehmung
V	Visuell	Sehen
A	Auditiv	Hören
K	Kinästhetisch	Spüren
O	Olfaktorisch	Riechen
G	Gustatorisch	Schmecken

Wie viel interpretieren wir rein, wenn wir unsere Wahrnehmungskanäle öffnen? Welchem Kanal folgt das Unterbewusstsein? Finde heraus, welcher Sinneskanal dein Bevorzugter ist.

Der **visuelle** Typ kann visuelle Eindrücke viel leichter speichern. Er lernt gut mit Bildern und hat eine sehr gute Vorstellungsgabe.

Der **auditive** Typ fasst gerne seine Gedanken in Worte und bringt so seine Gefühle zum Ausdruck. Er lernt schnell durch Selbstgespräche und lautes Vorsagen.

Der **kinästhetische** Typ ist haptisch veranlagt und handelt intuitiv. Er lernt am besten durch Ausprobieren.

Seitdem ich gelernt und verstanden habe, dass jeder Mensch in seinem „Modell der Welt“ lebt, übe ich mich im Kommunizieren mit offenen Repräsentationskanälen.

Eine meiner größten Erkenntnisse über Kommunikation beim Practitioner war, dass die Kommunikation zwischen Menschen mit unterschiedlichen Weltmodellen schnell an ihre Grenzen gelangen, wenn einer dem anderen versucht sein Weltmodell wörtlich überzustülpen.



Bild von [JaymzArt](#) auf [Pixabay](#)

Das Modell der Welt

Wie entsteht unser Modell der Welt?

Bereits mit unserer Geburt, mit unseren Erfahrungen, die wir im Leben machen, unserer Erziehung, was wir sehen und beobachten, entsteht und formt sich unser Modell der Welt. Unbewusste Überzeugungen steuern unser Verhalten.

Jedoch ist die Erwartungshaltung von Mensch zu Mensch unterschiedlich.

Menschen mit gleichen Weltmodellen verstehen sich, da sie die gleiche Denkweise haben und das gleiche Verhalten an den Tag legen.

Wie kommen Menschen mit unterschiedlichen Weltmodellen zusammen?

Die Lösung ist simpel und zugleich sehr effektiv: Jeder steigt in das Weltmodell des Anderen ein, sieht es sich an und entscheidet dann, ob er dieses akzeptiert oder wieder verlässt. Somit hat der Einzelne immer die Option eine bewusste Entscheidung zu treffen.

Häufig hat sich auch schon gezeigt, dass Kommunikationspartner sich besser verstehen, wenn einer in das Weltmodell des Anderen einsteigt, dann der Gegenüber sich auch öffnet, weil er sich verstanden fühlt.

Im NLP nennen wir den Vertrauensaufbau Pacing. Hierbei taucht ein Gesprächspartner nonverbal in das Weltmodell des Anderen ein. Dabei wird der Ausdruck dem Gegenüber angeglichen, d.h. man schwingt auf einer Wellenlänge.

Die Wirkung des Pacing konnte ich im Job schon oft als Erfolg verbuchen. Wenn neue Mitarbeiter eingestellt wurden, dann konnte ich schnell Vertrauen aufbauen, was mir die Zusammenarbeit enorm erleichtert.

Wir Menschen sind wahre Künstler, wenn es um den Modellierungsprozess der Sprache geht. Wir filtern Informationen wie folgt:

- **Tilgen** → wir reduzieren die Informationsflut
- **Verzerren** → wir verändern Informationen so, dass sie in unser eigenes Weltmodell passen
- **Generalisieren** → Schlechte Erfahrungen werden verallgemeinert / Einmal = Immer

Metamodell der Sprache

Mit dem **Metamodell der Sprache** können diese Prozesse hinterfragt werden. Dies ist eine Interview- und Fragetechnik, mit welcher man Tilgungen, Verzerrungen, Generalisierungen sowie innere Prozesse bei seinem Gesprächspartner hinterfragen kann. Mit Hilfe des Metamodells können wir von der Oberflächenstruktur zur Tiefenstruktur gelangen.

Typische Fragen sind:

- **Wer?**
- **Wann?**
- **Womit?**
- **Was genau?**
- **Wie?**
- **Wo?**

Durch das Metamodell können verloren gegangene Informationen wieder zurückgewonnen und Zusammenhänge besser verstanden werden.

Ich wende das Metamodell der Sprache sehr häufig im Job an, wenn ich merke, dass ein Kollege in seiner Ansicht verhaftet ist. Häufig stellt sich heraus, dass Erfahrungen, Erinnerungen und Glaubenssätze die Antreiber sind. Durch NLP habe ich gelernt nicht jede Aussage für bare Münze zu nehmen und unstimlige Aussagen zu hinterfragen.

Milton Modell der Sprache

Das Milton Modell ist die Umkehrung des Metamodells der Sprache. Mit dem Milton-Modell lernt man Sprache ‚kunstvoll vage und weitgehend inhaltsfrei‘ einzusetzen, um Prozesse des Denkens und Fühlens zu steuern. Hierbei wird ein breites Spektrum von Menschen indirekt angesprochen. Die Aussage besteht aus Verallgemeinerungen, Generalisierungen und Verzerrung. Der Zuhörer entscheidet, ob er das Gesagte annimmt. Diese Sprachmuster nennt man ‚hypnotische Sprachmuster‘ und wir begegnen ihnen im Alltag auf den Teleshopping-Kanälen oder die Werbung suggeriert uns, dass wir dieses und jenes Produkt unbedingt haben müssen. Wir werden nahezu täglich unterbewusst ganz gezielt manipuliert und durch NLP lernst Du diese Prozesse zu erkennen und entlarven.

Die Satir-Kategorien

Sehr spannend war das Wochenende mit Torsten, als wir die Satir-Kategorien gelernt haben. Virginia Satir ist die Mutter der modernen Familientherapie und sie hat die vier kommunikativen Bewältigungsstrategien entwickelt. Dieses Verhalten legt sich bis zum 6. Lebensjahr fest und etabliert sich in uns wie ein Programm.

Das sind die Bewältigungsstrategien, die wir anwenden, wenn wir in unangenehme Situationen oder Stress geraten:

1. Strategie: **Kläger** (Verhalten: Andere aburteilen, Schuld zuweisen)
2. Strategie: **Beschwichtiger** (Verhalten: Gibt sofort auf, will Anderen eine Freude machen)
3. Strategie: **Ablenker** (Redet viel und zusammenhanglos, Ist der Gruppenkasper)
4. Strategie: **Rationalisierer** (Bringt keine Gefühle zum Ausdruck, verhält sich ruhig und sachlich)
5. Strategie: **Kongruenz**

Welche Strategie die meine ist, möchte ich an dieser Stelle nicht verraten :D

Im Idealfall bist Du ein Kandidat für Kategorie Nr. 5. Hier bleibst du Selbstbestimmt, weichst nicht aus und läufst nicht weg.

Mein Wissenshunger war geweckt und ich habe nach dem Practitioner nochmal eine Lernsession draufgesetzt mit dem Master.

Neben spannenden Einstiegsthemen wie New-Life-Design und Wheel of Life, in denen ich mich intensiv mit mir selbst beschäftigen musste, hat mich die Transaktionsanalyse total gefesselt.

Transaktionsanalyse

Formen der Transaktion

Die Transaktion ist die Grundeinheit unserer Kommunikation. Wir erleben sie:

- Verbal (Wort)
- Nonverbal (Blick)
- Paraverbal (Stimme)

Das Transaktionsmodell wurde von Eric Berne gegründet. Er hat erkannt, dass wir Menschen 3 Grund Ich-Zustände haben, welche unsere Kommunikation und unser Verhalten prägen.

Diese sind:

- **Eltern-Ich** → geprägt aus der Vergangenheit (fürsorglich und kritisch)
- **Erwachsenen-Ich** → bezieht sich auf das Hier und Jetzt
- **Kind-Ich** → hat Gefühle wie in Kindheitstagen z. B. Spaß und Emotionen (angepasstes, rebellisches und freies Kind)

Alle Ich-Zustände können positiv wie auch negativ erlebt werden.

Wie entwickeln sich die Ich-Zustände bei uns?

Diese werden bis zum Alter von 12 Jahren entwickelt und jeder von uns hat alle 3 Persönlichkeiten.

Ich-Zustände	Entwicklung	Eigenschaft
Freies Kind	0 - 2 Jahren	Lebt frei in seinen Bedürfnissen. Hat Freude und ist spontan und impulsiv. Zustand erinnert an schöne Kindheitstag.
Angepasstes Kind	Ab 2 Jahren	Das Kind will gefallen und passt sein Verhalten an. Zustand erlebt man oft auch bei Erwachsenen, die sich klein machen und Jedem alles Recht machen wollen.
Rebellisches Kind	Ab 3 Jahren	Kind setzt seine eigenen Bedürfnisse durch. Dieses Verhalten zeigen auch Erwachsene, wenn sie schmallen oder unangebracht reagieren.
Fürsorgliches Eltern-Ich	4 – 5 Jahren	Kümmert sich, bemuttert und unterstützt. Negativer Effekt: Übergriffigkeit
Kritisches Eltern-Ich	6 Jahren	Moralisierende Instanz. Gebote und Regeln müssen befolgt werden.
Erwachsenen-Ich	Ab 8 – 10 Jahren	Kind lernt, dass Handlungen Konsequenzen haben. Es hat die Fähigkeit abzuwägen und Eigenverantwortung zu übernehmen.

Im Optimum bewegen wir uns frei in den Ich-Zuständen. Wichtig ist nur zu erkennen, dass wir uns immer wieder in den Erwachsenenzustand bewusst zurückholen müssen, was wiederum geübt werden muss.

Die Lösung in der Kommunikation kommt aus dem Erwachsenen-Ich. Dazu muss der Gesprächspartner auch ins Erwachsenen-Ich geholt werden.

Gespannt sehe ich den weiteren Themen entgegen, denn mein Entschluss weiter zulernen steht bereits fest.

Danksagung

Ich möchte mich an dieser Stelle beim gesamten CTA-Team für die geduldige Beantwortung der vielen Fragen und die Vermittlung neuer Kenntnisse von Herzen bedanken. Wenn ich auf die vergangenen Wochenenden in meiner persönlichen Time-Line zurückblicke, dann kann ich nur sagen: Es war kurzweilig, lehr- und abwechslungsreich. Der vertrauensvolle Umgang miteinander in unserem kleinen Team war großartig.