

Sonderausgabe

NLP

Neurolinguistisches Programmieren

Entdecke die Welt des NLP und seiner Möglichkeiten



Erfolg braucht regelmäßiges Training

Wir möchten NLP für jedermann zugänglich und anwendbar machen. Daher bieten wir deutschlandweit kostenlose Abendseminare, Einführungsseminare (NLP in a Week) und die mehrtägigen Ausbildungen an, deren Durchführung nach den Richtlinien deutscher und internationaler Verbände erfolgt. Derzeit läuft unsere NLP Ausbildung an über 25 Standorten. Günstige Seminartarife, angenehmes Ambiente, kleine Gruppen (in der Regel zwischen 12 bis 18 Teilnehmer) und zahlreiche Serviceleistungen kennzeichnen dabei seit über 15 Jahren unsere Philosophie.



Besuche eines der über 300 kostenfreien Abendseminare. Lese die aktuellen Artikel in unserem NLP-Blog oder abonniere unseren NLP Podcast - ganz ohne jede Verpflichtung. Auf unserer Webseite warten über 10.000 Seiten mit NLP-Inhalten auf Dich.

www.landsiedel-seminare.de

IMPRESSUM

Landsiedel NLP Training, Friedrich-Ebert-Straße 4, D-97318 Kitzingen, Tel.: 09321-9266140, Mail: info@landsiedel-seminare.de · Druck: flyeralarm GmbH, A.-Nobel-Str. 18, 97080 Würzburg · Bildquelle: Titelbild: © Pavel Losevsky - Fotolia.com/ S.10: © Wanja Jacob - Fotolia.com/S.13: © illustrart - Fotolia.com/S.15: © vgstudio - Fotolia.com/ S.22: © smarti - Fotolia.com/ S.24: © Andres Rodriguez - Fotolia.com/S.25: © Carmen Steiner - Fotolia.com/S.26: © Ray - Fotolia.com/ S.27 © Wikimedia Commons - gemeinfreies Werk Heinrich Leutemann/S.28: © Svenni - Fotolia.com/ S.30: © Thomas Graf - Fotolia.com, © Coloures-pic - Fotolia.com/ S.35: © Wikimedia Commons: NASA, ID:9132000/ © 2016 Stephan Landsiedel

Erfolgreicher leben mit NLP

Liebe Leserin, lieber Leser,

vor zwanzig Jahren war mein Leben an einem Punkt, an dem ich es nicht mehr lebenswert fand. Ich steckte mitten in der ersten Krise meines Lebens und fragte mich nach dem Sinn hinter dieser Daseins-erfahrung als Mensch auf dem Planeten Erde. Ich war schüchtern, hatte keine wirklichen Ziele und das Leben machte mir keinen Spaß mehr.

Da stieß ich auf ein Buch, in dem es um Neurolinguistisches Programmieren (NLP) ging. Das Lesen dieses Buches und das Anwenden der darin vorgestellten Methoden hat mein Leben für immer verändert. Erst war die Hoffnung ein dünner Lichtstrahl, dann mit jedem Jahr mehr und mehr wurde es zu hellem leuchtenden Sonnenlicht.

Ganz allmählich hatte sich eine Wandlung in mir vollzogen. Ich wurde selbstbewusster, meine Ziele und Visionen wurden stärker und meine Überzeugungskraft stieg immer mehr an. Wenn ich zurückblicke, dann bin ich sehr dankbar, dass NLP in mein Leben getreten ist. Erst waren es die Veränderungen in mir und dann die Veränderungen in meinem Umfeld. Ich habe mir eine Umgebung geschaffen, in der ich mit Spaß, Freude und Begeisterung leben darf.

Es ist mir eine Erfüllung zu sehen, wie sich unsere Seminarteilnehmer in Richtung ihrer Träume verändern - hin zu der Persönlichkeit, die wie ein Magnet alles in ihr Leben ziehen kann, was sie möchte. Und wenn es mal anders kommt, dann gibt sie nicht auf, sondern sie entwickelt sich weiter. Sie lernt aus den vermeintlichen Rückschlägen und Fehlern. NLP hat mir dabei geholfen, empathischer zu werden, besser auf andere Menschen und ihre Bedürfnisse eingehen zu können. Das hat gleichzeitig mein eige-



nes Fühlen und Empfinden dramatisch verfeinert. Die Fähigkeit, sehr gut mit anderen Menschen zu kommunizieren, ist für mich eine der wichtigsten Schlüsselqualifikation in dieser Zeit. Die Vernetzung steigt. Wir handeln und interagieren immer globaler. Leider fehlt uns oft die Zeit für wirklich tiefe Begegnungen und Kontakte, obwohl wir viel mehr Möglichkeiten als jemals zuvor dafür haben. Dennoch beginnen viele, sich auf Werte wie Freunde, Familie und Liebe zurück zu besinnen - auf die Dinge, die einen wichtigen Teil unseres Daseins als Menschen ausmachen.

NLP kann uns dabei helfen, unsere Beziehungen zu gestalten, andere besser zu verstehen, unsere Persönlichkeit weiter zu entwickeln und ressourcenvoller zu leben. NLP ist ein wichtiges Werkzeug um selbstbestimmter und freier zu leben. Es erlaubt uns, die Umstände zu gestalten anstatt uns als Opfer zu fühlen. Wir werden zum Regisseur, der die Fäden zieht.

Dein

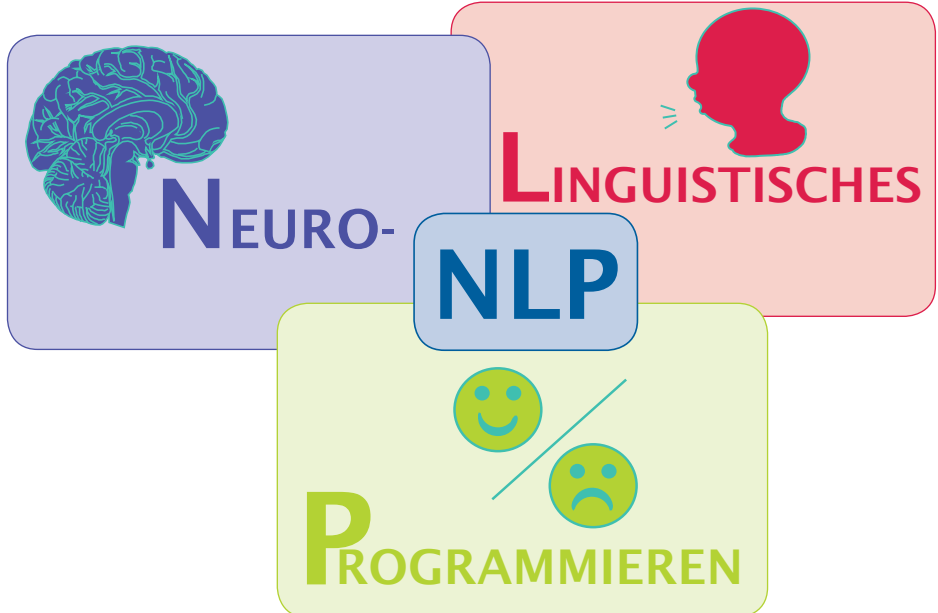
Stephan Landsiedel

Was ist NLP?

NLP steht für Neurolinguistisches Programmieren und ist ein in den siebziger Jahren in den USA entwickeltes Kommunikations- und Motivationsmodell. Es wurde durch die genaue Analyse sehr erfolgreicher Psychotherapeuten entwickelt und lässt sich in seiner heutigen Entwicklungsform in nahezu jedem Lebensbereich anwenden, z.B. Therapie, Verkauf, Führung, Partnerschaft, Umgang mit Kindern, Unterricht usw. Beim NLP werden gesprächs-, verhaltens-, hypno- und körperorientierte Ansätze zusammengeführt. Dabei wird unser Denken, Fühlen und Verhalten (Neuro) mittels Sprache (Linguistik) systematisch verändert (programmiert).

Alternative Bedeutungen für NLP

Da der Name „Neurolinguistisches Programmieren“ immer wieder NLP-Neulinge verschreckt hat, haben viele Anwender den drei Buchstaben neue Bedeutungen gegeben, z.B. Neue-Lebens-Perspektiven, Neues Lebendiges Praktizieren, Neue Lebens-Pfade, Neurolinguistische Prozessarbeit u.ä. NLP bitte nicht mit Natural Language Processing verwechseln. Das ist ein anderes Gebiet.



Es war einmal ein junger Prinz, der an alles glaubte, außer an drei Dinge. Er glaubte nicht an Inseln, er glaubte nicht an Prinzessinnen und er glaubte nicht an Gott. Sein Vater der König sagte ihm, diese Dinge existierten nicht. Und da es im Reich seines Vaters keine Prinzessinnen und Inseln und kein Anzeichen von Gott gab, glaubte der Prinz seinem Vater. Aber eines Tages lief der Prinz von dem väterlichen Palast fort. Er kam in das Nachbarland. Dort sah er zu seiner Verwunderung von jeder Küste aus Inseln und auf diesen Inseln seltsame und verwirrende Geschöpfe, die er nicht zu benennen wagte.

Während er sich nach einem Boot umsah, kam ihm an der Küste ein Mann im Frack entgegen.

„Sind das wirkliche Inseln?“ fragte der junge Prinz.

„Natürlich sind das wirkliche Inseln“, sagte der Mann im Frack. „Und diese seltsamen und verwirrenden Geschöpfe?“

„Das sind ganz echte Prinzessinnen.“

„Dann muss Gott auch existieren!“ rief der Prinz.

„Ich bin Gott“, erwiderte der Mann im Frack und verbeugte sich.

Der junge Prinz kehrte so schnell er konnte nach Hause zurück.

„Ich habe Inseln gesehen, ich habe Prinzessinnen gesehen, ich habe Gott gesehen“, sagte der Prinz vorwurfsvoll.

Der König war ungerührt: „Es gibt weder wirkliche Inseln, noch wirkliche Prinzessinnen, noch einen wirklichen Gott.“

„Ich habe sie aber gesehen.“

„Sage mir, wie Gott gekleidet war.“

„Gott war festlich gekleidet, im Frack.“

„Waren die Ärmel seines Mantels zurückgeschlagen?“ Der Prinz erinnerte sich, dass es so war. Der König lächelte.

„Das ist die Uniform eines Magiers.

Du bist getäuscht worden.“ Darauf kehrte der Prinz wieder in das Nachbarland zurück und ging an dieselbe Küste, wo ihm wieder der Mann im Frack entgegen kam.

„Mein Vater der König, hat mir gesagt, wer du bist“, sagte der junge Prinz entrüstet.

„Du hast mich beim vorigen mal getäuscht, aber diesmal nicht. Ich weiß jetzt, dass das keine wirklichen Inseln und keine wirklichen Prinzessinnen sind, denn du bist ein Zauberer.“

Der Mann an der Küste lächelte. „Nein, du bist getäuscht worden, mein Junge. In deines Vaters Königreich gibt es viele Inseln und viele Prinzessinnen. Aber du bist von deinem Vater verzaubert, darum kannst du sie nicht sehen.“

Der Prinz kehrte nachdenklich nach Hause zurück. Als er seinen Vater erblickte, sah er ihm in die Augen.

„Vater, ist es wahr, dass du kein wirklicher König bist, sondern nur ein Zauberer?“

„Ja, mein Sohn, ich bin nur ein Zauberer.“ Dann war der Mann an der Küste Gott?“

„Der Mann an der Küste war ein anderer Zauberer.“

„Ich muss aber die wirkliche Wahrheit wissen, die Wahrheit jenseits der Zauberei.“

„Es gibt keine Wahrheit jenseits der Zauberei“, sagte der König.

Der Prinz war von Traurigkeit erfüllt. Er sagte: „Ich werde mich umbringen.“

Der König zauberte den Tod herbei. Der Tod stand in der Tür und winkte dem Prinzen. Den Prinzen schauderte. Er erinnerte sich der wundervollen, aber unwirklichen Inseln und der unwirklichen, aber herrlichen Prinzessinnen.

„Nun gut“, sagte er. „Ich kann es ertragen.“

„Du siehst, mein Sohn“, sagte der König, „dass du im Begriff bist, selbst ein Zauberer zu werden.“

aus: John Fowles, The Magus, 1969

Die Geschichte des NLP

Die Geschichte des NLP beginnt in den siebziger Jahren des zwanzigsten Jahrhunderts, als Richard Bandler, John Grinder und Frank Pucelik aufeinander trafen. John Grinder war zu diesem Zeitpunkt Assistenz-Professor für Linguistik an der Universität von Kalifornien in Santa Cruz. Richard Bandler war Mathematiker, Gestalttherapeut und Computerfachmann. Zusammen mit Frank Pucelik wollten sie beständig lernen und sich weiterentwickeln.

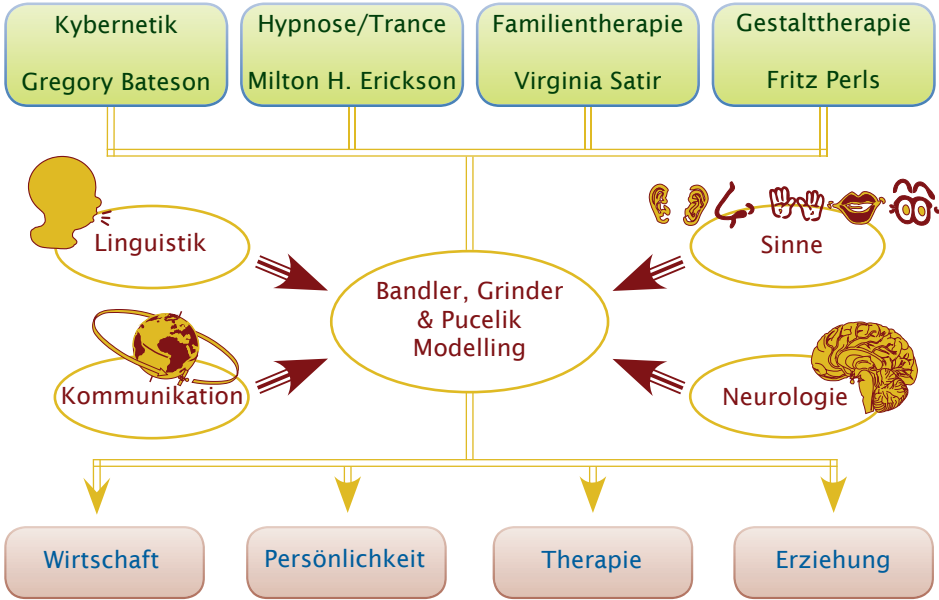
Schließlich beschlossen sie herauszufinden, wie Experten ganz besondere Leistungen auf ihren Gebieten erzielen, während andere versagen. So begannen sie erfolgreiche Menschen zu modellieren und die Muster zu erkennen, die diese benutzten, um die von ihnen gewünschten Ziele zu erreichen. Berühmt geworden sind sie vor allem durch das Modellieren von Dr. Milton Erickson, dem wohl bedeutendsten Hypnotherapeuten, Virginia Satir, einer außergewöhnlichen Familientherapeutin, und Fritz Perls, dem Vater der Gestalttherapie.

Nachdem sie die Muster dieser Meister der Kommunikation erkannt hatten, begannen sie diese in Workshops und Seminaren an Studenten weiterzugeben und weiterzuentwickeln. Inzwischen hat sich NLP über die gesamte Welt verbreitet und wird in zahlreichen Bereichen von immer mehr Menschen angewendet.

„Bevor ich diese Welt verlasse, ist eines der Dinge, von denen ich mir wünsche, die ganze Welt würde sie wissen, dass menschlicher Kontakt durch die Verbindung von Haut, Augen und Klang der Stimme entsteht.“
Virginia Satir

- 1972** Richard Bandler transkribiert Therapiesitzungen von Fritz Perls. Dann leitet er selbst Gestaltgruppen. John Grinder wird sein Supervisor.
- 1975** Die beiden entwickeln das Meta-Modell der Sprache und veröffentlichen das erste NLP-Buch „Die Struktur der Magie“.
- 1977** Aus der Analyse der Arbeit von Milton Erickson heraus entwickeln sie das Milton-Modell.
- 1980** Bandler, Grinder und Robert Dilts entwickeln das Konzept der Strategien. Mit diesem Modell wird erstmals die Struktur unserer Denkprozesse entschlüsselt.
- 1982** Entwicklung des Reframing-Konzeptes. Damit ist es möglich, mit unbewussten Anteilen Kontakt aufzunehmen, die die Ursache für unerwünschtes Verhalten oder Krankheitssymptome sind.
- 1984** Richard Bandler entdeckt das Konzept der Submodalitäten und damit eine der effektivsten und beeindruckendsten Techniken des NLP.
- 1988** Tad James entwickelt die TimeLine. Eine Methode, die sich besonders zur schonenden Heilung von traumatischen Erlebnissen in der Vergangenheit eignet.
- 1990** Robert Dilts entwickelt das Reimprinting und Prozesse zur Veränderung von einschränkenden Glaubenssätzen.

Überblicksgraphik Geschichte



Gregory Bateson (1904-1980) gilt als einer der geistigen Mitbegründer des NLP. Der angloamerikanische Anthropologe, Biologe, Kybernetiker und Philosoph stellte den Kontakt zu Milton Erickson her. Viele NLP-Methoden sind durch sein Werk zumindest inspiriert worden, z.B. die Logischen Ebenen (nach Dilts), die Wahrnehmungspositionen und der Ökologie-Check.

Dr. Milton Erickson (1901-1980) war ein amerikanischer Psychotherapeut, der die moderne Hypnose und ihren Einsatz als Therapieform stark prägte. Sein Leben ist beeinflusst von gesundheitlichen Einschränkungen beginnend mit einer Kinderlähmung in der Highschool. 1957 gründete er die Amerikanische Gesellschaft für klinische Hypnose.

Virginia Satir (1916-1988) wurde als die älteste zahlreicher Geschwister geboren. Aufgrund der Probleme ihrer Eltern beschloss sie im Alter von neun Jahren „Familien-Detektivin“ zu werden. Sie wurde zunächst Sozialarbeiterin und absolvierte eine psychoanalytische Ausbildung. Sie gilt als Mitbegründerin der systemischen Familientherapie und hielt später überall auf der Welt Vorträge.

Fritz Perls (1893-1970) war ein Psychotherapeut deutsch-jüdischer Herkunft. 1934 floh er mit seiner Familie nach Südafrika und gelangte 1946 in die USA. Er gilt als der Begründer der Gestalttherapie. Seine Workshops am Esalen-Institut wurden weltberühmt. Bandler kam durch Aufzeichnungen seiner therapeutischen Sitzungen mit Perls Werk in Kontakt.

NLP Vorannahmen

Im NLP gibt es eine Reihe von sogenannten Vorannahmen. Sie stellen wichtige Grundlagen für die Arbeit mit NLP dar. Es sind einige Annahmen, die weder eindeutig wahr noch falsch sind. Wenn wir so tun, als ob diese Annahmen wahr wären, dann helfen sie uns dabei erfolgreich NLP anzuwenden. In der Mathematik würde man wohl eher von Axiomen sprechen. Auch dort braucht es eine gemeinsame Grundlage, damit sinnvolles Arbeiten möglich ist.

Praxis-Beispiel

Stell Dir vor, Du bist erkältet und brauchst ein Medikament aus der Apotheke. Du erreichst die Apotheke mit Deinem Auto und siehst da, es ist tatsächlich ein Parkplatz frei. Du überlegst Dir gerade, wie Du am besten in die Parklücke hinein manövrierst, da kommt von hinten ein roter Porsche. „Der hat es aber eilig“, denkst Du und fährst zur Seite, um ihn vorbei zu lassen. Doch er will offenbar auch in die Apotheke und schon steht er auf Deinem Parkplatz. Du fährst weiter zu einem anderen Parkplatz. Als Du die Apotheke erreichst, ist der rote Porsche schon wieder weg. Als Du eintrittst, sagt die Apothekerin „es dauert noch einen Moment.“ Was denkst Du in diesem Moment über den roten Porschefahrer? Vielleicht beschwerst Du Dich bei der Apothekerin, dass der andere so schnell bedient wurde und Du warten musst. Jetzt sagt sie: „Dem sein Junge hat einen akuten Anfall und braucht dringend dieses Medikament – da geht es um jede Minute.“ Was denkst Du jetzt über den Fahrer?

1. Die Landkarte ist nicht das Gebiet.

Wir alle haben verschiedene Vorstellungen von der Welt. Keine dieser Vorstellungen stellt die Welt vollständig und akkurat dar. Menschen reagieren auf ihre Abbildung von der Realität, nicht auf die Realität selbst.

2. Menschen treffen innerhalb ihres Modells der Welt grundsätzlich die beste ihnen subjektiv zur Verfügung stehende Wahl.

Sicher hast Du Dich unter viel Stress auch schon mal nicht optimal verhalten, weil Du in diesem Moment einfach keine bessere Möglichkeit gesehen hast.

3. Hinter jedem auch noch so problematischem Verhalten/Symptom steckt eine gute Absicht.

Jedes Verhalten bezweckt im Leben des Betreffenden eine positive Funktion, unabhängig von möglichen negativen Nebenwirkungen.

Eine Krankheit kann beispielsweise als ein positives Signal des Körpers interpretiert werden.

4. Für jedes Verhalten gibt es einen Kontext, in dem es sinnvoll oder nützlich sein kann.

Gelernt ist gelernt, d.h. dieses Verhalten hat irgendwann zum gewünschten Erfolg geführt. Ziel ist, zusätzlich zu diesem Verhalten mehr Wahlmöglichkeiten zu entwickeln.

5. Menschen haben bereits alle Ressourcen für jede gewünschte Veränderung in sich.

Das Ziel des NLP ist es, die eigenen Ressourcen im richtigen Moment zu aktivieren und in optimaler Weise einzusetzen.

6. In der Kommunikation gibt es keine Fehler, sondern nur Feedback.

Jede Reaktion und jedes Ergebnis kann als Feedback und als Möglichkeit zum Lernen genutzt werden.

Als Feedback geben sie wichtige Hinweise darüber, ob ein Lösungsweg geeignet ist oder nicht, und laden dazu ein, neue Wege zu suchen.

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

Man kommuniziert, um von seinem Gegenüber eine erwünschte Reaktion zu erhalten. Bleibt diese aus, so ist die eigene Botschaft nicht angekommen. Anstatt darauf negativ zu reagieren, ist es sinnvoll, das eigene Verhalten zu ändern.

8. Wenn etwas nicht funktioniert, tue etwas anderes.

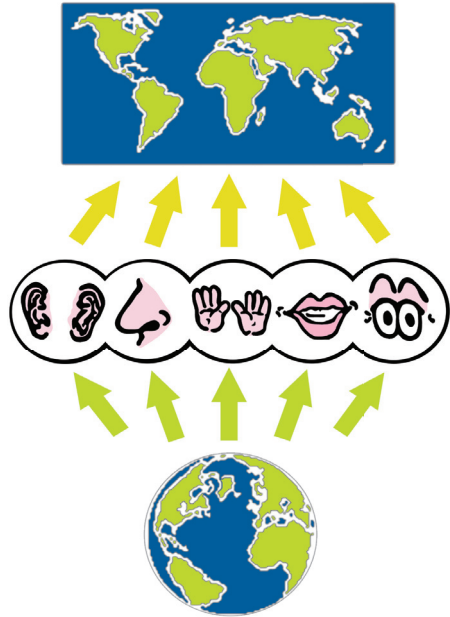
Wenn wir flexibel sind, dann können wir jede Reaktion als Ergebnis und damit als wertvolle Information ansehen.

9. Widerstand beim Kunden bedeutet mangelnde Flexibilität des Beraters.

Widerstand resultiert nicht aus Bösartigkeit des Gegenübers, sondern ist ein Hinweis auf fehlenden Rapport, der durch (erneutes) Herstellen von Rapport ausgeräumt werden kann.

10. Es gibt keine richtigen und falschen Modelle der Welt.

Jeder sieht die Welt durch eine andere Brille. Wir nehmen die Welt durch unsere Wahrnehmungskanäle wahr. Dabei filtern wir sehr viele Informationen heraus.



Aus den übrig gebliebenen Eindrücken, Geräuschen, Bildern und Gerüchen bilden wir uns dann unsere eigene Landkarte der Welt. Oft vergessen wir dabei, dass diese nur eine Abbildung ist und nicht die wirkliche Welt.

Picasso und die Wirklichkeit

Picasso wurde einmal von einem Mann gefragt, warum er die Dinge nicht so malen würde, wie sie wirklich sind. Das verstand er nicht. Daher fragte er nach: „Wie sind denn die Dinge wirklich?“ „Warten Sie“, sagte der Mann und holte ein Bild von seiner Frau. „Das ist meine Frau – so sieht sie wirklich aus.“ Picasso blickte den Mann verschmitzt an und meinte: „Sie ist ganz schön klein und flach – finden Sie nicht?“

Die Wahrnehmung schulen

Die Wahrnehmung spielt im NLP eine sehr große Rolle. Nur wenn wir in der Lage sind, möglichst viele Feinheiten der Körpersprache des Gegenübers wahrzunehmen, können wir darauf eingehen und basierend auf den durch unsere Sinne gesammelten Informationen den weiteren Verlauf der Kommunikation gestalten. In diesem Sinne sind offene Sinneskanäle durch nichts zu ersetzen.

Genauere Wahrnehmung

Kalibrieren ist die sensorische Feineinstellung auf die Verhaltensäußerungen meines Mitmenschen. Bestimmte innere Zustände korrespondieren mit bestimmten äußerlich sichtbaren Merkmalen. Wenn ich jemanden durch einen Prozess führe, ist es nützlich diese Merkmale zu studieren, um den Prozess steuern zu können und zu wissen, wo der andere gerade steht. Durch genaues Kalibrieren erhalte ich Feedback darüber, ob meine Interventionen erfolgreich sind. Durch dieses Mehr an Informationen kann ich meine Kommunikation entsprechend anpassen. So kann ich z.B. nachdem ich mich gut auf mein Gegenüber eingestellt habe, anhand einer feinen Veränderung im Gesicht erkennen, ob ein Vorschlag gut ankommt oder ob vielleicht noch weitere Argumente notwendig sind.

Kalibrieren ist die Fähigkeit äußerlich wahrnehmbare Merkmale wieder zu erkennen und dem Zustand zuzuordnen.

„Ich unterrichte blinde und taube Menschen jeden Tag.“

Richard Bandler

„Nur weil wir die Augen offen und kein Ohropax im Ohr haben, heißt das längst nicht, dass wir alles sehen und hören können, was gerade um uns herum geschieht.“

Stephan Landsiedel



Übung: Personenraten

zu dritt: A, B und C, ca. 10 Minuten, dann Rollenwechsel

1. A denkt etwa 45 Sekunden lang an eine Person, die er/sie gern mag (=Person X). B hilft A, eine möglichst lebhafteste, klare Erinnerung an sie/ihn zu bekommen. B und C kalibrieren z.B. auf Atmung, Gesichtsausdruck, Hautfarbe, etc.
2. A denkt etwa 45 Sekunden lang an eine Person, die er/sie nicht gern mag (=Person Y). B und C kalibrieren z.B. auf Atmung, Gesichtsausdruck, Hautfarbe, etc.
3. B stellt A folgende Fragen, die A dadurch beantwortet, dass er/sie an die betreffende Person denkt, ohne etwas zu sagen. B und C lesen nun an der Physiologie ab, ob es sich um Person X oder Y handelt.

- Welche Person hat mehr Charisma?
- Welche Person hat dunklere Haare?
- Welche Person siehst Du öfter?
- Welche Person ?

B und C stellen solange diese Fragen, bis beide die nonverbale Antwort des A sicher erkennen können. Sollten Ihr dabei völlig falsch liegen, so geht zurück zu den Schritten 1) und 2) und kalibriert neu.

Das Geheimnis des Rapport

Rapport bedeutet, Menschen auf ihrem Niveau anzusprechen und ihre Sprache zu verwenden, um sie von Gedanken zu überzeugen, die sie nicht verstanden hätten, wären sie in einer anderen Form dargestellt worden. Rapport ist die Fähigkeit, die Welt eines anderen zu betreten und zu ihm eine Brücke zu bauen. Es ist die Kunst, die Unterstützung und Mitarbeit anderer zu erhalten, um ein gemeinsames Ziel zu erreichen. Rapport ist eine Beziehung, die gekennzeichnet ist durch Zustimmung, gleiche Richtung oder Ähnlichkeit. Wenn der Rapport vorhanden ist, dann verschwindet der Widerstand. Rapport bedeutet, einen tiefen Kontakt zu dem Unbewussten des anderen aufzubauen. Manchmal sagt man auch: „wir waren auf einer Wellenlänge“, „wir hatten einen guten Draht zueinander“ oder „wir sind uns sympathisch“. Rapport ist sehr wichtig, wenn es um Vertrauen geht. Ein Arzt braucht das Vertrauen seines Klienten. Ein Verkäufer braucht das Vertrauen seines Kunden. Eine Mutter braucht das Vertrauen ihres Kindes. Vieles in unseren täglichen Interaktionen dreht sich um Vertrauen. NLP untersucht genau, wie dieses Vertrauen entsteht und was wir dazu beitragen können, damit das Vertrauen tiefer und intensiver wird.

Wie entsteht Sympathie?

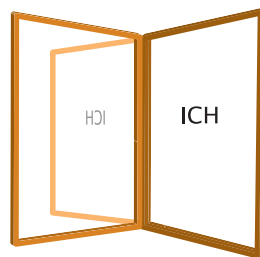
Wir mögen Menschen, die so sind wie wir. Sobald wir in einem Gespräch Gemeinsamkeiten gefunden haben, läuft das Gespräch wie von alleine. Beim NLP hat man festgestellt, dass diese Gleichheit nicht nur die inhaltlichen Gesprächsthemen betrifft sondern genauso auch das körpersprachliche Ausdrucksverhalten. Menschen, die sich mögen und einen tiefen Kontakt zueinander haben, passen unbewusst ihr Ausdrucksverhalten einander an.

Dieses Phänomen lässt sich auch anders herum nutzen: Indem Du Dein Ausdrucksverhalten an Deinen Gegenüber anpasst, vertiefst Du den Rapport zu ihm. Dies nennen wir im NLP Spiegeln.

Spiegeln und Pacing

Spiegeln bezeichnet körperliches Sich-Anpassen an Haltung, Gestik, Atmung, Mimik, Bewegungen oder Gewichtsverlagerungen, Muskeltonus etc. Hier passt man sich wie ein Spiegel an alles an, was man sehen kann.

Pacing bedeutet: sich im gesamten visuellen und auditiven Ausdrucksverhalten an den anderen anpassen. Die andere Person wird da abgeholt, wo sie steht. Ich pace z.B. gerne das Sprechtempo, den Rhythmus und die Tonlage des anderen. In diese Kategorie fällt auch alles, was zum Spiegeln gehört.



Eine besondere Form des Spiegeln ist das sogenannte „Überkreuzspiegeln“. Hierbei spiegelt man ein Merkmal des Gegenübers analog mit einem anderen Merkmal, z.B. den Atem durch Bewegungen eines Fingers, überkreuzte Arme durch übergeschlagene Beine, Sprechrhythmus durch Kopfbewegungen etc.

Bedeutung der Körpersprache

Vom Angleichen zum Führen

Nachdem man sich eine Weile dem Partner angeglichen und den Rapport hergestellt hat, kann man dazu übergehen, ihn zu führen (Leading) und dadurch die Richtung der Kommunikation zu verändern. Führen heißt: jemanden auf der Basis von Rapport und im Sinne des Win-Win-Prinzips zu einem bestimmten Ziel oder Ergebnis hinzuführen. Es stellt auch eine Möglichkeit dar, um zu überprüfen, ob bereits eine vertrauensvolle Beziehung besteht. Ist dies der Fall, so wird der andere nach kurzer Zeit unbewusst meinem Führen folgen. Wenn der andere mir noch nicht folgt, dann sollte ich wieder zum Angleichen zurückkehren. Mit dieser Methode kann ich beispielsweise jemanden aus einem schlechten Gefühlszustand heraus in einen besseren Zustand führen.

Kongruenz und Inkongruenz

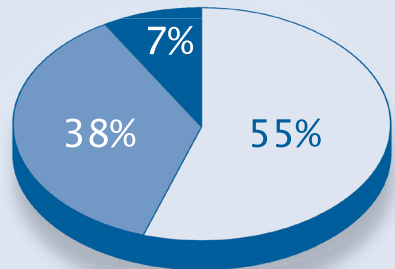
Wenn alle drei Kanäle zusammenpassen, dann spricht man auch davon, dass wir kongruent sind. Passen die Botschaften nicht zusammen, dann spricht man von Inkongruenz. In diesem Fall vertrauen wir zunächst auf die Körpersprache, dann auf die Stimme und zuletzt auf das gesprochene Wort - sicher weil wir schon oft die Erfahrung gemacht haben, dass uns jemand mit seinen Worten angelogen hat. Daher sagen manche Körperspracheforscher: „Der Körper lügt nie.“

„Nur Du selbst zu sein in einer Welt, die sich Tag und Nacht bemüht, aus Dir einen wie alle anderen zu machen - das ist der schwerste Kampf, den ein Mensch bestehen kann, und er hört nie auf.“

E.E. Cummings

55-38-7-Prozent-Regel

In einer berühmten Studie stellte Albert Mehrabian (The Journal of Counselling Psychology 31, S. 248-252, 1967) fest, dass bei Präsentationen vor Gruppen die Körpersprache 55% der Wirkung ausmacht.



Das bedeutet 55% der Überzeugungskraft lagen in der Körperhaltung, Gestik, Mimik, Blickkontakt und anderen körpersprachlichen Faktoren begründet.

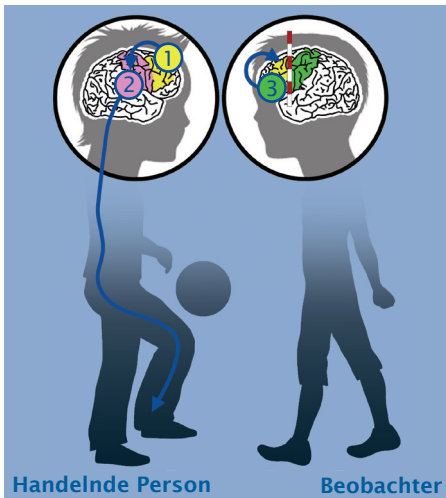
38% der Wirkung wurden durch die Stimmmodulation und andere Stimmcharakteristika erzielt.

Nur 7% waren auf den Inhalt des Vortrages zurück zu führen.

Daraus lassen sich einige interessante Schlussfolgerungen ableiten: Wir sind dann am einflussreichsten, wenn wir auf allen drei Kanälen überzeugende Botschaften präsentieren. Die Körpersprache und die Stimme werden oft stark unterschätzt.

Geheimnis Spiegelneuronen

1995 entdeckte der italienische Neurophysiologe Giacomo Rizzolatti in Tierversuchen mit Affen, dass ein bestimmter Teil in deren Großhirn reagiert, wenn eine zielorientierte Hand-Objekt-Bewegung durchgeführt wurde. Dieser Teil reagierte auch, wenn sie die Bewegung bei anderen Affen nur beobachteten. Dafür sind sogenannte Spiegelneuronen verantwortlich. Spiegelneuronen sind Nervenzellen, die im Gehirn während der Betrachtung eines Vorgangs die gleichen Impulse auslösen, wie sie sich zeigen würden, wenn der Vorgang selbst aktiv durchgeführt wurde. Hirnzellen mit dieser Doppelfunktion begannen die Phantasien von Forschern und Wissenschaftlern zu beflügeln und ermöglichten es ihnen, Alltagsphänomene besser zu beschreiben.



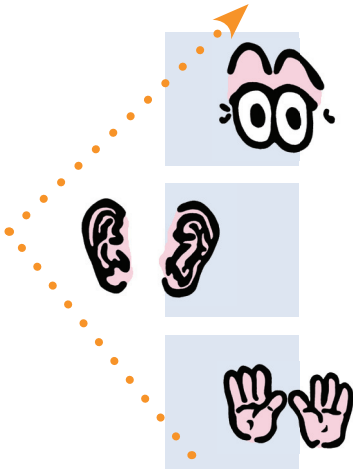
- 1 Die Spiegelneuronen senden den Befehl Fuß bewegen zur motorischen Hirnrinde.
- 2 Die motorische Hirnrinde schickt den Befehl an die Muskelzellen in das Bein.
- 3 Der Hemm-Mechanismus verhindert beim Beobachter die Weiterleitung.

Rizzolatti stellte weiter fest, dass sich der Mensch über die Spiegelneuronen ständig in Kommunikation mit anderen befindet und bewusst oder unbewusst andere Menschen imitiert. Der kürzlich entdeckte Mechanismus im Gehirn, die Imitier-Hemmung, blockiert die Entstehung von Spiegelneuronen, so dass keine Bewegungsimpulse an die Muskeln weitergeleitet werden können. Das Erkennen von Absichten, also das Voraussehen einer Handlung, halten die Forscher ebenfalls für eine mögliche Funktion der Spiegelneuronen. Ein Alltagsbeispiel von Franz Mechsner vom Münchner Max-Planck-Institut für psychologische Forschung erklärt das Erkennen von Absichten. „Wenn jemand an einem Zebrastreifen steht, sehen wir doch nicht: Das eine Bein hat er leicht vorgeschoben, und den Kopf dreht er zur Seite. Wir sehen: Der will die Straße überqueren.“ Diese Fähigkeit kann das Erlernen von komplexen Bewegungsabläufen unterstützen.

Beim Menschen wurden diese Zellen bislang im sogenannten Broca Areal, dem Sprachzentrum, entdeckt. Demnach haben uns diese Zellen wohl ermöglicht, Sprache zu lernen. Untersuchungen ergaben, dass diese Zellen z.B. bei autistischen Kindern (= tiefgreifende Entwicklungsstörung, die als eine angeborene, unheilbare Wahrnehmungs- und Informationsverarbeitungsstörung des Gehirns beschrieben wird) unzureichend funktionieren. Diese Befunde könnten erklären, warum bei diesen Kindern das Sozialverhalten und die Sprachfähigkeit gestört sind. Auch wenn bestärkende wissenschaftliche Nachweise noch ausstehen, wird in letzter Zeit der Zusammenhang zwischen den Spiegelneuronen und der Fähigkeit zur Empathie besonders stark diskutiert.

Im NLP können wir durch „Nachspüren der Physiologie“ des anderen erkennen, woran unser Gegenüber gerade denkt.

Unsere Wahrnehmungskanäle



Wir erleben die Welt durch unsere Sinnesorgane. Ein äußerer Reiz, z.B. ein Sonnenstrahl oder die Stimme eines Freundes, wird über unser Nervensystem durch elektrische oder chemische Signale in unser Gehirn weitergeleitet. Dort entstehen dann Bilder, Klänge und andere Empfindungen. Diese repräsentieren den äußeren Reiz. Nach dem NLP-Modell nutzen Menschen diese fünf Sinneskanäle mit unterschiedlichem Schwerpunkt. Einige Menschen sind sehr stark visuell orientiert, andere eher kinästhetisch, wieder andere sind mehr auditiv. Wenn Menschen mit unterschiedlich dominantem Repräsentationssystem aufeinander treffen, kann es zu großen Missverständnissen kommen. Das bevorzugte oder aktuell dominante Repräsentationssystem kann man an den vorherrschenden Signalwörtern oder körperlichen Hinweisen, wie z.B. Sprechgeschwindigkeit, Atmung, etc. erkennen.

„Lust und Ekstase hängen ganz entscheidend von unseren Sinnen ab.“

Sprachliche Zugangshinweise

Die Sprache eines Menschen verrät uns seine besondere Neigung. Die Vorlieben für bestimmte Ausdrücke, die mit Sehen, Hören, Fühlen, Riechen und Schmecken zu tun haben, können in den verschiedenen Kontexten für dieselbe Person unterschiedlich sein.

Visuelle Ausdrücke: sehen, schauen, blicken, beobachten, glotzen, beäugen, gucken, leuchten, scheinen, sichtbar, überschaubar, scheinbar, hell, dunkel, weitsichtig sein, Überblick, Durchblick haben, Klarheit gewinnen, einen Sachverhalt beleuchten/erhellen, vorausschauend sein.

Auditive Ausdrücke: laut, leise, das hört sich gut an, taube Nuss, taub auf den Ohren sein, unüberhörbar, schrill, piepsig, dunkel, sie hört nicht mehr auf mich, er ist mir hörig, betäubend, er gehorcht aufs Wort, Stecknadel fallen hören, im Einklang sein.

Kinästhetische Ausdrücke: Galle kommt hoch, Eisfüße haben, im siebten Himmel schweben, auf den Boden fallen, in ein Loch fallen, über dem Boden schweben, sich fallen lassen, mit beiden Füßen auf dem Boden stehen, sich geborgen fühlen.

Olfaktorische Ausdrücke: die Nase rümpfen, der Duft der großen weiten Welt, verschnupft sein, laufende Nase, Säufernase, Nasenbohren, eine Nase dafür haben, einen guten Riecher haben, immer der Nase nach, auf die Nase fallen, Tür vor der Nase zuschlagen.

Gustatorische Ausdrücke: schmecken, Geschmack, lutschen, sabbern, schlabbern, schmatzen, schlecken, trocken, köstlich, kosten, probieren, würzig, vollmundig, auf die Schnauze hauen, dicke Lippe riskieren.

Anwendungsmöglichkeiten

Wenn Du herausfindest, welchen Sinneskanal Dein Gegenüber bevorzugt, dann kannst Du leichter Rapport herstellen, indem Du über diesen Kanal kommunizierst. Als Verkäufer bedienst Du Deinen Kunden am häufigsten auf seinem Lieblingskanal. Für den visuellen Kunden hältst Du Abbildungen bereit. Du bittest ihn außerdem, sich in seiner Fantasie Bilder davon zu machen, was er alles mit dem Produkt tun wird. Dem auditiven Kunden erläuterst Du wohl artikuliert und mit angenehmer Stimme die verschiedenen Vorzüge Deines Produktes. Dem kinästhetischen Kunden gibst Du ein Modell in die Hand, damit er die volle Tragweite auch wirklich erfassen kann.

Als Liebhaber bereitest Du Deiner Angebeteten besonders viele Sinneserfahrungen in ihrem Kanal. Wenn sie auditiv ist, sagst Du ihr besondere Komplimente, achtest auf eine romantische Stimmung beim Candle-Light-Dinner und unterhältst Dich gut mit ihr. Wenn sie visuell ist, dann bringst Du ihr etwas Schönes mit, achtest auf Dein Äußeres und dass das Auto auch aufgeräumt und sauber ist, wenn ihr damit fahren wollt. Ist sie besonders stark kinästhetisch, dann berühre sie immer wieder sanft und zeige dadurch, dass sie zu Dir

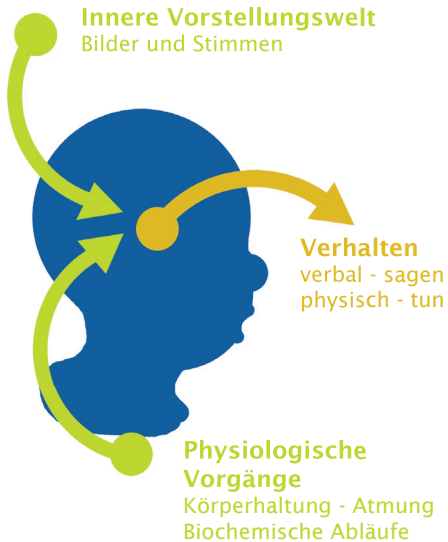
gehört. Massiere und umarme sie, so oft sie es möchte und wähle eine gefühlvolle Sprache. Sorge auch dafür, dass Du gut riechst und ihr auch etwas für den Geschmack anbietest, zum Beispiel einen guten Wein. Man sagt ja auch: Liebe geht durch den Magen. Ein großer Teil des Zaubers beim Verliebtsein entsteht durch die vielfältigen Sinneserfahrungen, die wir uns und dem anderen bereiten.

Auch beim Thema Lernen ist es interessant, seinen Lerntyp zu kennen. Lernst Du am leichtesten über graphische Abbildungen und Visualisierungen? Machst Du Dir Mind Maps zu den zu lernenden Inhalten? Dann bist Du sicher ein starker visueller Lerner. Als auditiver Lerner hörst Du Dir den Stoff gerne als Hörbuch oder Podcast an. Vielleicht musst Du Dir die Inhalte auch mehrfach vorsprechen, bis Du sie so richtig gut kannst. Als kinästhetischer Lerner bevorzugst Du alles, was Du anfassen und im wahrsten Sinne des Wortes begreifen kannst.

Im Umgang mit mehreren Menschen, deren Kanäle Du nicht einschätzen kannst oder die sich voneinander unterscheiden, wähle am besten eine Mischung aus allen Kanälen, so dass für jeden wenigstens etwas dabei ist.



Emotionsmanagement



Was ist Dir wichtig?

Wann immer ich in meinen Seminaren die Teilnehmer frage, was das Wichtigste in ihrem Leben ist, bekomme ich Antworten wie: Glück, Erfolg, Liebe, Gesundheit, Anerkennung, Zufriedenheit, Vertrauen usw. Wenn wir genauer hinsehen, dann stecken hinter diesen Werte-Nominalisierungen Gefühlszustände, die wir anstreben. Die meisten Menschen tun sehr viel, um gute Gefühle zu haben. Wenn das so wichtig ist, dann müssten wir doch eigentlich in der Schule bereits gelernt haben, wie wir aktiv unsere Gefühle beeinflussen können. Haben wir aber in der Regel nicht. NLP vermittelt sehr viele Möglichkeiten, um seine Gefühlszustände und die der Mitmenschen positiv zu beeinflussen.

Gefühle verändern

Unser Verhalten hängt entscheidend von unserem Zustand ab und dieser wird sowohl durch unsere innere Vorstellung als auch durch unsere Physiologie beeinflusst, d.h. Du kannst Deinen Zustand verändern, indem Du Dir etwas anderes vorstellst oder indem Du Deine Physiologie veränderst. Wenn Du langsam und depressiv durch die Gegend schlurfst, dann wirst Du Dich auch entsprechend fühlen. Um Dich begeistert und dynamisch zu fühlen, bewege Dich auch entsprechend. Straffe Deinen Körper, nimm einen tiefen Atemzug und spanne Deine Muskeln an, um Dich in einen energievollen Zustand zu bringen. Sport hat im Grunde die gleiche Funktion und wirkt sich langfristig positiv aus. Manchmal reicht schon eine Veränderung des Atems aus, um Dich anders zu fühlen, z.B. bei einer schönen Entspannung.

Charly-Brown-Technik

Charly Brown erklärt seiner Freundin Lucy: „Wenn Du Dich depressiv fühlen willst, dann lass den Kopf und die Schultern hängen. Starre den Boden an und mache Dir noch ein paar trübe Gedanken. Wenn Du das dreimal täglich tust, hast Du gute Chancen depressiv zu werden.“

Probiere es doch gleich einmal selbst aus. Natürlich kannst Du dieses Prinzip auch in die andere Richtung verwenden. Stell Dich schulterbreit hin, hebe Deine Arme nach oben, atme tief durch und sage: „Heute ist ein ganz besonderer Tag! Ich liebe mein Leben.“

Im sogenannten Stuck-State sind wir festgefahren und blockiert. Wir haben keinen Zugriff auf unsere Ressourcen. Mögliche Stuck-States könnten sein: Niedergeschlagenheit, Angst, Schock, Stress vor einer Prüfung oder einer Rede. Manchmal spricht man hier auch von einer Problemphysiologie.

Um aus einem Stuck-State heraus zu kommen ist ein Separator wichtig. Der aktuelle Zustand wird unterbrochen und wir kommen wieder zumindest in einen neutralen Zustand, der dann die Basis für den Aufbau eines Ressource-State darstellt. Ein ganz natürlicher Separator kann darin bestehen, sich selbst abzulenken, einfach mal was anderes zu machen oder eine Runde raus zu gehen. Im Training oder Coaching bitten wir oft die andere Person, an was ganz anderes zu denken, indem wir eine „verrückte“ Frage stellen, die die Person auf andere Gedanken bringt. Alternativ oder ergänzend könnte man die Person einladen, ihre Körperhaltung zu verändern.

Im Ressource-State sind wir im Vollbesitz unserer Ressourcen und positiven Energien. Wir fühlen uns reich gesegnet mit allem, was wir zum Leben brauchen. Das ist der beste Zustand, um Ziele zu setzen, Entscheidungen zu treffen oder wichtige Gespräche zu führen. Je mehr Zeit wir in diesem Zustand verbringen, umso besser für unser Leben. Hier fühlen wir uns kraftvoll und glücklich. Hier haben wir Wahlfreiheit und können die Zukunft gestalten. In einem Gespräch oder Coaching begegnen wir anderen Menschen, die gerade in einem Stuck-State sind. Dies stellt dann die Ausgangsbasis für einen Veränderungswunsch dar. Dieser Stuck-State wird unterbrochen und dann durch das Hinzufügen von Ressourcen ein positiver Zustand aufgebaut.



Stuck-State
Festgefahren
Blockiert
Niedergeschlagen



Separator-State
Unterbrecher
Neutral
Emotional unbeteiligt



Ressource-State
Alle persönlichen
Fähigkeiten und positiven
Energien sind verfügbar.

Übung

Welche Zustände hättest Du gerne häufiger in Deinem Leben?

Welche Zustände hättest Du gerne weniger?

Was würde das für die Qualität Deines Lebens bedeuten?

Wie kannst Du dafür sorgen, dass Du mehr Zeit Deines Lebens in den gewünschten Zuständen verbringst?

Gefühlszustände festhalten

Ich habe mich zum ersten Mal in Ungarn am Balaton verliebt. Es war ein Berliner Mädels und ich lernte sie in einer Urlaubsclique kennen. Ich hatte keine Ahnung, was diese Hochgefühle in mir auslöste, aber es war wunderbar. Wir sahen uns tagsüber am Strand, saßen abends zusammen und tanzten nachts in der Disko. In diesem Sommer war ein Hit besonders in und er lief tagsüber aus den Ghetto-Blastern und nachts durch die Lautsprecher der Diskothek. Es war der Reggae-Song „Kingston Town“ von UB40. Ich war also voll verliebt und immer lief dieses Lied. Mit der Liebe war es nach dem Urlaub schnell vorbei und ich bekam nur noch einen Brief von ihr. Doch zwei Jahre später passierte etwas ganz Erstaunliches. Ich saß in einem Bistro, hatte den Balaton längst vergessen, da überkam mich auf einmal dieses wunderbare Gefühl von damals. Ich sah sie, ich sah den Balaton, ich hörte ihre Stimme, spürte wieder meinen ersten Kuss und fragte mich, warum ich da auf einmal wieder dran denken musste. Ich schaute mich um und erst jetzt fiel es mir auf: Es lief „Kingston Town“ im Hintergrund. Bestimmt hast Du auch solche Lieder, die wie auf Knopfdruck längst vergessen geglaubte Erinnerungen und Gefühle wieder in Dir wach rufen können. Und auch jetzt wieder funktioniert es. Ich habe gerade beim Schreiben das Lied gestartet und höre es mir wieder an, während jene Bilder vor meinem inneren Auge auftauchen. Mach Du es doch auch gleich. Höre Dir ein Lied an, das Dich mit den schönsten und intensivsten Momenten Deines Lebens wieder in Kontakt bringt!

Was ist ein Anker im NLP?

Ein Anker ist ein Reiz (Stimulus, Auslöser, Trigger), der bei einem Menschen eine ganz bestimmte, immer gleiche Reaktion bewirkt. Im Unterschied zu einem Reflex wurde diese bestimmte Reaktion jedoch gelernt und ist nicht angeboren. Ein Anker ist somit eine gelernte Reiz-Reaktionskopplung. Das Grundprinzip wurde vom russischen Neurophysiologen Iwan Pawlow bei seinen Experimenten mit Hunden entdeckt und ist seitdem als Konzept der klassischen Konditionierung bekannt. Pawlow bekam 1904 für seine Forschungen den Nobelpreis.

Anker beeinflussen unsere Gefühlszustände fast pausenlos. Besondere Bedeutung haben jedoch nur jene Anker, die mit intensiven Gefühlszuständen verbunden sind. Das können sowohl positive als auch negative sein. Negative Anker zu erkennen und gegebenenfalls durch positivere zu ersetzen stellt einen wichtigen Schritt auf dem Weg zu einem besseren Lebensgefühl dar.

Anker können in allen Sinnessystemen auftreten, z.B. das Klingeln des Telefons oder ein besonderes Lieblingslied, Urlaubsfotos, bestimmte Gerüche, ein besonderer Gesichtsausdruck, ein Firmenlogo oder der Claim eines Unternehmens („Just do it!“), markante Stimmen, Bewegungen wie das Ballen der Faust, Wörter mit besonderer Bedeutung, Orte an denen man etwas Bestimmtes erlebt hat, Geschenke, Kleidungsstücke und Medaillen.



„Ich glaube, dass die Fantasie stärker ist als das Wissen, dass der Mythos überzeugender ist als die Geschichte, dass Träume mächtiger sind als Tatsachen, dass die Hoffnung immer über die Erfahrung triumphiert, und ich glaube, dass die Liebe stärker ist als der Tod.“

Robert Fulgham

Komponenten beim Ankersetzen

T **Timing des Ankers.**
Ein guter Anker hat eine 1:1-Beziehung zur Erregungskurve. D.h. am besten setzt man den Anker kurz vor dem Höhepunkt des Gefühls.

I **Intensität des Zustandes.**
Um einen wirklich starken Anker zu installieren, braucht es einen starken Gefühlszustand.

G **Genauigkeit der Wiederholung.**
Wenn der Ort des Ankers nicht genau wiedergetroffen wird, dann wird der Anker nicht oder nicht mit der optimalen Intensität funktionieren.

E **Einzigartigkeit des Ankers.**
Wähle einen Anker, der einzigartig ist und nicht ständig im Alltag ungewollt ausgelöst wird.

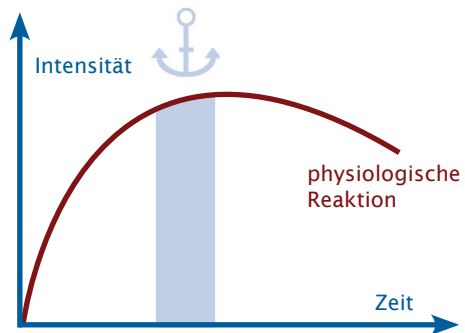
R **Reinheit des Zustandes.**
Wenn sich jemand an einen positiven Zustand erinnert und dabei gleichzeitig daran denkt, dass diese Zeit leider schnell zu Ende ging, ist dieses wehmütige Gefühl natürlich mit geankert.

Identifizieren bestehender Anker

Welche Anker existieren bereits in Deinem Leben und wie kannst Du sie nutzen?
Welche Zustände lösen diese Anker aus?
Denke dabei zum Beispiel an Musikstücke, Bilder, Gerüche, Gegenstände, Orte, Ereignisse, Jahrestage usw.

Ankern in vier Schritten

Neben dem Aktivieren von bereits vorhandenen Anker ist es auch möglich, neue Anker zu setzen. Immer dann, wenn Du in einem besonders guten Zustand bist, solltest Du diesen Zustand ankern. Du kannst das durch eine Bewegung, ein Wort oder ein Bild tun.



1. Intensive assoziierte Erfahrung

Damit Du etwas ankern kannst, sollte ein starkes Gefühl vorhanden sein. Dieses Gefühl kannst Du verstärken, indem Du Dich fragst: Was sehe ich? Was höre ich? Was fühle ich?

2. Beim Höhepunkt den Anker setzen

Wenn Du ein maximal intensives Gefühl hast, dann setze den Anker, indem Du beispielsweise die Faust ballst.

3. Unterbrechen des Zustandes

Komm wieder für einen kurzen Moment heraus und lenke Dich mit etwas ab.

4. Testen des Ankers

Teste nun den Anker, indem Du wieder den Anker auslöst und überprüfst, ob das Gefühl von vorher wieder eintritt. Wenn ja, dann ist der Test gelungen. Falls nicht, dann wiederhole die Prozedur vom ersten Schritt an und gib Dir mehr Zeit, um einen starken positiven Zustand aufzubauen.

Werde Regisseur Deines Lebens!

Hast Du manchmal Bilder im Kopf, die Dich in positive oder in negative Stimmung bringen. Malst Du Dir nicht hin und wieder ganz bewusst die Zukunft aus oder lässt Dich durch schlimme Situationen aus der Vergangenheit ungewollt am Einschlafen hindern? Vielleicht hörst Du manchmal auch eine innere Stimme, die Dich ermahnt oder Forderungen an Dich stellt, die Dir sagt: „Du bist nicht gut genug!“ „Du musst mehr leisten.“ „Streng Dich mehr an, sonst wirst Du versagen.“ Nein, solche Stimmen kennst Du nicht, dann sei froh, denn diese „Geister“ können unser Leben massiv beeinflussen. Doch jetzt ist Schluss damit. Ab heute, wirst Du selbst Dein Schicksal in die Hand nehmen und zum Regisseur in Deinem Kopfkino werden.

Starten wir zunächst mit einer kleinen Übung, die Dir die Möglichkeiten demonstrieren wird, um mit Deiner Innenwelt anders umzugehen.

Stell Dir bitte ein Ziel vor, das Du erreichen möchtest. Visualisiere Dir den besten Moment. Vielleicht ist das der Moment, in dem Du gerade Dein Ziel erreichst und realisierst: „Ich habe es geschafft!“
Achte nun genau auf das, was Du Dir gerade vorstellst.

Siehst Du Bilder? Hörst Du auch etwas? Was fühlst Du? Nun gehe jedem Eindruck genau nach und frage Dich: Sehe ich ein Bild oder einen Film? Handelt es sich um einen farbigen oder einen schwarzweiß Film? Woher kommen die Stimmen und Geräusche? Nimm also wahr, wie diese innere Vorstellung beschaffen ist. Wenn Du das wahrgenommen hast, dann wird es nun Zeit, zum Regisseur in Deinem inneren Home-Kino zu werden. Verändere nun diese Vorstellung. Mach die Bilder größer, so dass Du sie wie auf einer gewaltigen Kinoleinwand siehst. Mach die Farben kräftiger, wähle eine günstige Kameraperspektive aus.



REGIE

Merkst Du einen Unterschied? Werden Deine Gefühle zu diesem Ziel intensiver? Du als Star-Regisseur gib nun diesen Vorstellungen den letzten Schliff. Schau Dir die Szene aus unterschiedlichen Perspektiven an. Verändere die Geschwindigkeit mal langsamer und dann wieder schneller. Merke Dir, welche Veränderungen sich für Dich am besten anfühlen. Arbeite so lange an dieser Szene, bis Du es vor Motivation kaum noch aushältst und es Dich in den Zehenspitzen juckt, dieses Ziel auch in die Tat umzusetzen.

Entscheidend ist nicht nur, was Du Dir vorstellst, sondern auch wie Du das tust. Große farbige Bilder motivieren die meisten Menschen mehr als kleine in schwarzweiß. Diese Feinunterscheidungen innerhalb der Sinne nennen wir im NLP Submodalitäten. Finde Deine Lieblingsmodalitäten heraus und wende sie auf Deine Träume und Ziele an.

Zerstörung von inneren Bildern

Manchmal möchtest Du vorhandene negative Vorstellungen los werden. Frage Dich zuerst, ob Du wirklich alles gelernt hast, was es aus dieser negativen Vorstellung zu lernen gibt. Manchmal ist es gut, auch ein negatives Bild zu behalten, weil es einen an bestimmte Sachen erinnert, die man am besten niemals vergisst – sonst würdest Du vielleicht den gleichen Fehler noch einmal machen.

Also speichere Dir alles ab, was wichtig ist und dann mach Dich daran dieses Bild zu zerstören. Stell es Dir wie auf einem Spiegel vor und dann nimm einen Hammer, hole gewaltig aus und zerschlage das Bild. Achtung! Dies ist eine mentale Übung – das Zerschlagen findet nur in Deinem Kopf statt. Stell Dir vor, wie das Bild in tausend kleine Stücke zerspringt.

Du hast es zerstört! Eventuell kannst Du diesen Schritt noch einmal wiederholen. Vielleicht macht es Dir sogar richtig viel Spaß, das belästigende Bild in Stücke zu zerhauen. Sammle anschließend die Scherben mental ein und lass es in Gedanken von einer Müllabfuhrwalze so klein quetschen, dass nichts mehr von diesem Bild und seiner Wirkung übrig ist. Diese Übung klingt sehr harmlos, ist aber höchst wirksam.

Modalitäten

Sehen, Hören, Fühlen,
Riechen, Schmecken

Submodalitäten

Feinunterscheidung
der Modalitäten

Veränderung
des Gefühls

Submodalitäten

Die Modalitäten bezeichnen unsere fünf Sinne: Sehen, Hören, Fühlen, Riechen und Schmecken. Submodalitäten sind die Untereinheiten der Sinne, also beim Sehen zum Beispiel Farbe und Größe. Beim Hören sind das zum Beispiel Geschwindigkeit und Lautstärke. Eine Veränderung dieser Submodalitäten bewirkt eine gesteigerte oder auch verminderte Gefühlsqualität. Es ist daher ganz entscheidend für die Intensität Deiner Gefühle mit diesen Submodalitäten zu arbeiten. Verstärke die Wirkung von positiven Vorstellungen und schwäche negative Vorstellungen ab.

Träume und Wünsche

Du bist eine einzigartige Persönlichkeit – Du bist einmalig. Du kannst Dein Leben so führen, wie Du das möchtest. Fange heute damit an, Dich bewusst auf Deine Träume und Wünsche zu konzentrieren und Du wirst sie in Dein Leben ziehen. Indem Du Deine Dir gegebenen Träume verwirklichst, wirst Du unerschöpfliche Lebensfreude verspüren. Finde Deinen Lebensraum, lass Dir von ihm, wie von einem Leuchtturm, den Weg leuchten. Er wird Dich beflügeln und Dir Kraft geben.

Es braucht Mut dazu, sich auf diese Reise zu machen und das zu tun, was Du wirklich willst. Aber es lohnt sich, an dieser Stelle ehrlich mit sich selbst zu sein! Tue das, was Dir am Herzen liegt und Du wirst ein glückliches und erfülltes Leben führen. Du kannst nur so groß werden, wie die Träume, die Du Dich zu leben traust. Also los, fange an zu träumen und dann beginne Deine Träume zu leben. Am Anfang war der Traum. Jede Reise beginnt mit dem ersten kleinen Schritt vor die eigene Haustüre. Träume Dein Leben in den buntesten Farben und male es Dir in Deiner wildesten Fantasie aus. Tiere leben nach ihren Instinkten. Sie brauchen sich keine Gedanken über den großen Sinn ihres Lebens zu machen. Sie leben es einfach. Der Mensch ist anders. Er ist das, was er aus seinem Leben macht. Leider sind viele Menschen mit dieser Freiheit überfordert. Freiheit bedeutet, Entscheidungen treffen zu können und das bedeutet Konsequenzen zu übernehmen. Davor haben viele Angst und versagen sich lieber das Leben, das sie wirklich möchten. Sei Du anders und wage es!



Die Sehnsucht nach Leben

Fühle in Dein Herz hinein. Was ist Deine größte Sehnsucht? In ihr liegt Deine wahre Identität verborgen. Finde sie und folge ihr. Sie führt Dich in die Mitte Deines Seins und zur Erfüllung Deiner wahren Bestimmung. Wir alle werden mit dieser Sehnsucht geboren, aber viele unterdrücken sie so lange, bis sie sie nicht mehr wahrnehmen. Doch dann taucht sie eines Tages wieder in uns auf und wir haben erneut die Chance, ihr zu folgen. Sie trägt ein Geheimnis in sich – den Grund unseres Daseins. Wenn wir sie ignorieren, hinterlässt das in unserem Leben einen unausgefüllten Platz. Womit auch immer wir versuchen, diesen Platz auszufüllen, es bleibt eine tiefe Leere zurück. Keine Fernscheidung, keine Drogen, nichts außer der Erfüllung Deines Lebenstraumes kann diese Lücke füllen. Wer seinen Lebenstraum verpasst, verpasst sein Leben. Darum los, fange an, Dein Leben zu träumen und Dich selbst neu zu erfinden.

„In uns allen erklingt eine zarte Melodie. Wenn wir sie hören und ihr folgen, führt sie uns zur Erfüllung unserer sehnlichsten Träume.“

Siegfried und Roy

Finde Deinen Lebenstraum

Sei wie ein Leuchtturm

Wenn Du Deinen Lebenstraum lebst, dann wirst Du wie ein Leuchtturm Menschen in Dein Leben ziehen, die Dir dabei helfen werden, Deinen Traum zu verwirklichen. Am Tage ragt er mächtig in den Himmel und in der Dunkelheit gibt er Orientierung und leuchtet den Weg. Er ist fest auf dem Boden verwurzelt und dennoch dem Himmel ganz nah. Sei auch Du groß und mächtig wie ein Leuchtturm und folge Deiner Bestimmung. Sende Dein Licht aus, damit andere sich an Dir orientieren können.

Tue das, was Du gerne tust

Es ist ganz besonders wichtig, dass Du in Deinem Leben möglichst oft und viel von dem tun kannst, was Du gerne tust. Das klingt sehr einfach, aber den meisten Menschen kommt es gar nicht in den Sinn, dass irgend jemand sie für etwas bezahlen könnte, was sie gerne tun. Was wir gerne tun, das tun wir mit Leidenschaft und darin werden wir in der Regel nach kurzer Zeit auch sehr gut sein.

Flow-Zustand

Wann in Deinem Leben warst Du in einem starken Glücks-Gefühl und hast in diesem Moment gedacht: Ja, das ist es. Diese Sache liebe ich so sehr, dass ich sogar dafür bezahlen würde, um es zu tun. Du hattest Freude und Motivation zugleich. Erwinnere Dich an mindestens drei Situationen in Deinem Leben, in denen Du dieses Gefühl gehabt hast. Nimm Dir für jede Situation Zeit und spüre hinein. Frage Dich: Was habe ich damals gesehen, gehört und gefühlt? Wie war das genau? Schreibe Dir Deine Erkenntnisse auf.

Die Traumcollage

Nimm Dir gut zwei Stunden Zeit für diese Übung. Sammle alte Zeitschriften und Illustrierte zusammen. Natürlich kannst Du auch Bilder über Google finden und ausdrucken. Schau Dir Bilder an und spüre, bei welchen Bildern Deine Sehnsucht ausschlägt. Diese Bilder schneidest oder druckst Du aus und klebst sie auf ein ganz großes Blatt Papier. Nach und nach wird sich das Blatt mit Deinen Träumen und Sehnsüchten füllen. Natürlich kannst Du auch etwas malen oder mit einem Stift etwas dazu schreiben. Wenn Du fertig bist, dann hänge die Traumcollage in Deiner Wohnung oder Deinem Zimmer auf. Von nun an wird Dich diese Collage jeden Tag an Deine Träume erinnern.



*„Gehe nicht, wohin der Weg führen mag,
sondern dorthin, wo kein Weg ist,
und hinterlasse eine Spur.“*

Jean Paul

Der Traum-Workshop

Der Traum-Workshop ist eine der wichtigsten Übungen in meinem Leben. Die Übung macht Spaß, inspiriert und bringt Deine unbewussten Schöpferenergien in Fluss. Was würdest Du tun, wenn Du wüsstest, dass Du auf jeden Fall Erfolg dabei haben würdest? Nimm Dir einen Moment Zeit, um über diese Frage nachzudenken. Warum tust Du es nicht? Weil Du Angst hast, es nicht zu erreichen oder es Dir vielleicht doch keinen Spaß machen würde? Lass diese Angst jetzt einmal beiseite. Versetze Dich in den Zustand eines kleinen Kindes kurz vor Weihnachten. Stell Dir vor, alles ist möglich. Es gibt keine zeitlichen, finanziellen oder gesundheitlichen Grenzen. Wie würdest Du dann gerne leben?

Bitte berücksichtige dabei alle Aspekte des Lebens:

1. **Persönlichkeit**
2. **Ausbildung und Beruf**
3. **Familie und Partnerschaft**
4. **Soziale Verantwortung**
5. **Freizeit und Luxus**

Schreibe Dir nun zu jedem dieser Bereiche Deine Träume und Ziele auf. Das können kleine und große Dinge sein. Wichtig ist, dass Du nicht lange zensierst. Schreib einfach alles auf, was Dir in den Sinn kommt. Rationalisieren kannst Du später immer noch. Halte Deinen Stift in Bewegung und erzeuge beim Schreiben das Gefühl in Dir, als hättest Du bereits all das verwirklicht,



was Du notierst. Als könntest Du es bereits sehen, hören und fühlen. Tauche mit all Deinen Sinnen in diesen Prozess ein. Genieße es und lass ruhig Deine wildesten Fantasien zu.

Was ist Deine Vorstellung von einem spannenden, inspirierenden, kraftvollen und gelungenem Leben? Gestalte nun Deinen Lebensraum und schreibe zu jedem der Bereiche so viel wie Dir einfällt. Die Fragen auf der rechten Seite wollen Dich dabei ein wenig inspirieren. Schreibe kurz-, mittel- und langfristige Ziele auf. Was immer Dir in den Sinn kommt, schreib es einfach auf. Versuche beim Aufschreiben so detailliert wie möglich zu sein. Sei Dir bewusst, dass Du nicht alle Ziele gleichzeitig erreichen musst. Im Gegenteil: Werde Dir bewusst, dass Du viele Jahre Zeit hast, um all das zu tun, was Du tun möchtest.

Wenn Du alles aufgeschrieben hast, was Dir momentan dazu einfällt, dann betrachte Deine Ziele noch einmal und notiere zu jedem Ziel noch eine kleine Zahl dazu – bis wann Du dieses Ziel gerne erreicht haben möchtest. Das machst Du selbstverständlich nur sehr grob (z.B. 10 Jahre = 10, 2 Monate = 2 Mo, etc.).

„Niemand wird Dir ein Wunsch gegeben, ohne, dass Dir auch die Kraft verliehen wurde, ihn zu verwirklichen. Es mag allerdings sein, dass Du Dich dafür anstrengen musst.“

Richard Bach

Anregende Fragen

1. Persönlichkeit

Welche Charaktereigenschaften möchtest Du weiterentwickeln?

Welche Persönlichkeit hättest Du gerne?

Wie möchtest Du, dass andere Dich wahrnehmen?

Was möchtest Du am liebsten lernen?

Welche Bücher willst Du lesen?

Welche Seminare besuchen?

2. Ausbildung und Beruf

Welchen Beruf möchtest Du gerne ausüben? Wo, wann, wie, mit wem möchtest Du gerne arbeiten? Welche Kunden oder Mitarbeiter möchtest Du haben? Welche Tätigkeiten oder Projekte möchtest Du durchführen? Wie viel Geld möchtest Du verdienen?

3. Familie und Partnerschaft

Mit welchem Partner möchtest Du gerne zusammen leben? Was tust Du mit Deinem Partner? Auf welche Weise zeigt Ihr Euch gegenseitig Eure Liebe. Was für ein Vater/eine Mutter möchtest Du sein? Wie erziehst Du Deine Kinder?

4. Soziale Verantwortung

Welchen Beitrag leistest Du für die Gesellschaft und den Umweltschutz? Engagierst Du Dich im Elternbeirat im Kindergarten, spendest Du Blut, unterstützt Du eine Hilfsorganisation? Adoptierst Du ein Kind in der dritten Welt?

5. Freizeit und Luxus

Was möchtest Du gerne einfach nur so zum Spaß tun? Welches neue oder alte Hobby würdest Du intensiver betreiben? Welche schönen Dinge würdest Du Dir kaufen? An welchen Events würdest Du teilnehmen? Wie wäre es mit einer schönen Massage oder einem Saunabesuch?



Hat Dir diese Übung Spaß gemacht? Konntest Du richtig eintauchen in Dein Traumleben? Schau Dir das Ergebnis noch einmal an. Was für ein Gefühl befällt Dich, wenn Du Dir vorstellst, dies wäre Dein Leben? Wenn es nur ein mittelmäßiges Gefühl ist, dann wirf das Aufgeschriebene weg und wiederhole diese Übung noch einmal zu einem späteren Zeitpunkt. Der Entwurf Deines Lebens sollte Dich so begeistern, dass Du für die Verwirklichung früh morgens aufstehen und spät abends ins Bett gehen kannst, während Du Dich voller Energie fühlst. Nimm Dir für diese Übung regelmäßig Zeit und wiederhole sie häufiger. Dabei kommt es nicht darauf an, dass Du immer wieder neue Ziele hast, sondern dass Du von Zeit zu Zeit wieder in die Energie Deiner Ziele eintauchst. Ergänze diese Liste mit Zielen, wann immer Du möchtest. Je mehr und intensiver Du mit der Liste arbeitest und die weiteren hier vorgestellten Methoden anwendest, umso besser.

„Der Langsamste, der sein Ziel nicht aus den Augen verliert, geht immer noch schneller als der, der ohne Ziel herumirrt.“

Gotthold Ephraim Lessing

Ziele setzen

Nur wenige Menschen setzen sich einfach in ihr Auto und fahren drauflos. Aber in ihrem Leben verhalten sich die meisten Menschen so. Ohne Ziel und Richtung hoffen sie eines Tages beim großen Glück anzukommen. Wo das ist? Das wissen sie nicht. Der große Philosoph Seneca hat einmal gesagt: „Wer den Hafen nicht kennt, in den er segeln will, für den ist kein Wind ein günstiger.“ Wo ist Dein Hafen? Wo willst Du hin?

Ziele geben unserem Leben Richtung und Sinn. Stell Dir vor, Du willst eine Fahrkarte kaufen und sagst dem Mann am Schalter: „Ich möchte eine Fahrkarte kaufen.“ Er wird Dich fragen: „Wohin möchten Sie fahren?“ und Du sagst: „Ich weiß nicht - irgendwohin.“ Er wird antworten: „Dann kann ich Ihnen keine Fahrkarte verkaufen. Ich brauche eine klare Angabe.“

Genauso ist es mit unserem Bewusstsein. Es braucht eine klare Zielangabe, sonst kann es nichts für uns tun. Etwas, das man sich nicht vorstellen kann, kann man auch nicht erreichen. Wenn es kein Ziel gibt, wonach man sich ausgerichtet hat, dann ist jede Information, jedes Ereignis gleich gut. Du bist wie ein Schiff ohne Ruder - ein Spielball der Winde und Gezeiten. Wenn Du dagegen klare Ziele hast, dann bist Du ein Schiff mit Rudern, Segeln und Motor, das geradewegs auf sein Ziel zu segelt.

Die Hauptgründe für Misserfolg oder zu langsames Vorankommen sind die Verschwommenheit, Verwirrung und die Unfähigkeit, genau zu entscheiden, was man will und wie es zu erreichen ist. Wenn Du in Deinem Alltag keine Prioritäten setzt, wenn Du nicht weißt, welches Dein nächstes Ziel ist, dann wirst Du nur sehr langsam vorankommen. Du wirst von einer Sache zur nächsten schwanken und an vielen Tagen nichts abschließen. Du wirst zu einem Spielball der äußeren Einflüsse. Klare persönliche Ziele zu haben und eigenverantwortlich zu entscheiden, sind wichtige Faktoren für den beruflichen Erfolg und die individuelle Lebensqualität.

Ziele sind wichtig, denn sie

- haben eine starke Anziehungskraft
- wirken auch unbewusst
- fördern die Kreativität
- verändern die eigene Wahrnehmung.

*„Nachdem wir das Ziel endgültig aus den Augen verloren hatten,
verdoppelten wir all unsere Anstrengungen“*

Marc Twain



Anziehungskraft der Ziele

Wenn Du Dich auf ein Ziel festgelegt hast, dann geht von diesem Ziel eine starke Anziehungskraft aus. Das Ziel beginnt Dich anzuziehen und anzulocken. Es will von Dir erreicht werden. Die größten Anziehungskräfte üben Ziele dann auf uns aus, wenn sie schwierig und herausfordernd, aber gleichzeitig auch erreichbar sind.

Ziele wirken auch unbewusst

Unsere Ziele wirken nicht nur bewusst, sondern auch unbewusst. Unser Unbewusstes hat einen großen Anteil am Verlauf und dem Erfolg unseres Lebens. Damit es uns bei der Erreichung unserer Ziele unterstützen kann, sollten wir unser Ziel so oft wie möglich innerlich visualisieren, d.h. uns in Bildern und Gefühlen vorstellen, wie es sein wird, wenn wir dieses Ziel erreicht haben.

Ziele verändern Wahrnehmung

Wenn Du Deine Aufmerksamkeit auf ein Ziel richtest, dann begegnen Dir ganz viele Menschen, Ressourcen, Informationen und Möglichkeiten, die Dich dabei unterstützen, Dein Ziel zu erreichen. Es ist, als würden konkrete Ziele die Fähigkeit unserer Sinne beeinflussen, genau das wahrzunehmen, was uns bei der Erreichung des Zieles hilft und unterstützt.



*„Wir werden entweder einen Weg finden
oder einen machen.“
Hannibal*

Ziele fördern die Kreativität

Unsere Kreativität braucht einen Anstoß. Erst wenn wir ein konkretes Anliegen haben, wird sie angekurbelt und macht sich auf die Suche nach einem Weg zu seiner Realisierung. Nachdem Hannibal den festen Entschluss gefasst hatte, Rom anzugreifen, sagte er: „Wir werden entweder einen Weg finden oder einen machen.“ Sein Ziel hat seine Kreativität beflügelt und dazu geführt, dass er 218 v. Chr. mit seinem Heer von 50.000 Mann und 39 Elefanten über die Alpen marschierte, um auf diesem Weg in Italien einzufallen.

Wahrnehmungsexperiment

Sieh Dich bitte einmal in dem Raum um, in dem Du Dich gerade aufhältst. Achte auf alles, was die Farbe Grün hat. Tue dies jetzt und lese am Satzende nicht mehr weiter. Nachdem Du Dich umgesehen hast, schließe bitte Deine Augen und nenne alle Gegenstände, die die Farbe Rot haben. Na, hast Du mehr grüne als rote Gegenstände in Erinnerung? Dies liegt an unserer selektiven Wahrnehmung. In dem Moment, in dem wir ein konkretes Ziel haben, z.B. auf alles Grüne zu achten, nehmen wir davon sehr viel mehr wahr und von den anderen Dingen weniger.

Ziele formulieren



„Je klarer das Ziel – desto klarer der Erfolg.“

Silvester und Ziele

Jedes Jahr an Silvester nehmen sich die Menschen bestimmte Dinge vor: „Ich will abnehmen. Ich möchte mehr Zeit für die Kinder haben. Ich will mehr Geld verdienen.“ Doch das sind nur fromme Wünsche. Oft schon nach kurzer Zeit sind die Vorsätze vergessen oder den alten Gewohnheiten zum Opfer gefallen. Die eigene Disziplin wurde überschätzt oder sie ist dem inneren Schweinehund zum Opfer gefallen. Nur allzu leicht finden sich Ausreden und vorgeschobene Erklärungen. Kein Wunder, denn die oben genannten Aussagen sind viel zu schwammig und unpräzise. Ziele sollten konkret und messbar sein - erst dann entfalten sie ihre große Kraft und können uns bewusst und unbewusst auf die Erfüllung ausrichten. Klare Ziele sind einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren.

Klare Ziele

Damit Ziele die volle Wirkung entfalten können, ist es wichtig, dass wir sie klar und präzise formulieren.

PABSBRAGÖR

Anhand dieses Wortes kannst Du Dir gut merken, was zu einem wohlgeformten Ziel dazu gehört:

Positiv: Denke an das, was Du willst. Nicht an das, was Du nicht willst. Sage nicht: „Ich möchte keine Kopfschmerzen mehr haben.“ sondern „Mein Kopf ist frei und klar. Ich bin gesund und fühle mich fit.“ Lenke Deine Aufmerksamkeit auf ein positives Ziel. Wenn Du zum Bahnschalter gehst, um eine Fahrkarte zu kaufen, dann kannst Du auch nicht sagen: „Ich möchte nicht nach Bremen.“ Der Mann am Schalter wird nicht wissen, was er tun soll und kann Dir gar keine Fahrkarte geben.

Aktive Beteiligung: Was ist Dein persönlicher Beitrag, um dieses Ziel zu erreichen? Was kannst Du selbst aktiv dafür tun? Ein wohlformuliertes Ziel besteht nicht darin, dass andere die ganze Arbeit machen, sondern es beschreibt die eigene Beteiligung.

Spezifisch: Stelle Dir Dein Ziel so genau wie möglich vor. Was wirst Du hören, sehen, fühlen, riechen, schmecken, wenn Du Dein Ziel erreicht hast? Beschreibe das Ziel mit allen Sinnen. Erst wenn Du eine klare Vorstellung von dem Ziel hast, ist es wirklich spezifisch. Frage Dich: „Wer, wo, wann, was und wie genau?“

Beweis: Was ist der sinnlich wahrnehmbare Beweis, der Dich erkennen lässt, dass Du Dein Ziel erreicht hast? Woher weißt Du, dass es geschafft ist und Du das bekommen hast, was Du wolltest?

Ressourcen: Welche Ressourcen brauchst Du, um Dein Ziel zu erreichen? Welche hast Du schon? Was musst Du noch lernen oder erwerben, um das Ziel erreichen zu können? Wer kann Dir dabei helfen? Ressourcen sind zum Beispiel: Geld, Zeit, Fähigkeiten, andere Menschen.

Angemessene Größe: Manche Menschen sind erst bei richtig großen Zielen motiviert und legen sich so richtig ins Zeug. Ein zu kleines Ziel ist für sie der Mühe gar nicht wert. Andere Menschen jedoch fangen bei wirklich großen Zielen gar nicht erst an. Sie brauchen kleine Zwischenziele, die sie in einem überschaubaren Zeitraum auch erreichen können. Wie isst man einen Elefanten? Antwort: Stück für Stück. Lege Etappenziele fest und verwirkliche diese dann Stück für Stück. Verknüpfe zu kleine Ziele mit den dahinterliegenden Zielen, um mehr Motivation zu bekommen. Frage Dich: Was bringt es mir, wenn ich dieses Ziel erreiche?

Ökologie-Rahmen: Welche positiven und negativen Konsequenzen hat es, wenn Du Dein Ziel erreichst? Wer ist außerdem noch betroffen? Welche Auswirkungen hat das auf das größere System? Was ist der Preis, den Du für die Zielerreichung zahlen musst? Beispiel: Ein Familienvater beschließt, länger und härter zu arbeiten, um mehr Geld nach Hause zu bringen. Eine mögliche Konsequenz wäre, dass er weniger Zeit für die Familie hat. Wie könnte er diese Auswirkungen auf sein Familiensystem verhindern?

SMART-Methode

Eine andere Art, wohlgeformte Ziele zu beschreiben besteht in der SMART-Methode.

S SPEZIFISCH

M MESSBAR

A ATTRAKTIV

R REALISTISCH

T TERMINIERT

Alice im Wunderland

„Würdest Du mir bitte sagen, welchen Weg ich einschlagen muss?“ fragte Alice. „Das hängt in beträchtlichem Maße davon ab, wohin du gehen willst“, antwortete die Grinsekatz. „Oh, das ist mir ziemlich gleichgültig“, sagte Alice. „Dann ist es auch einerlei, welchen Weg du einschlägst“, meinte die Katze.
Lewis Carroll

Deine Identität

Du bist ein Original

Jeder Mensch wird als Original mit einer einzigartigen Individualität geboren. Doch am Ende ihres Lebens sterben viele Menschen als eine Kopie. Lass Dich nicht durch Dein Umfeld und die Massenmedien von Deinem Weg abbringen. Durch Deinen Lebenstraum drückt sich Deine unverwechselbare Eigenart, das Leben zu gestalten, aus. Du wirst nicht dadurch erfolgreich, dass Du so wirst wie alle anderen, sondern dadurch, dass Du der Welt gibst, was nur Du ihr geben kannst. Habe darum den Mut, Dich zu Deiner Individualität zu bekennen und an Dich selbst zu glauben.

Wer bin ich?

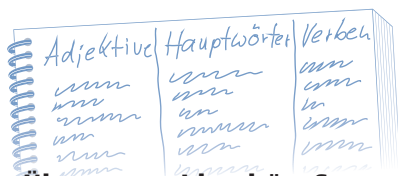
Wie würdest Du Dich selbst beschreiben? Welche Eigenschaften, welche Stärken und Macken machen Dich aus? Was für eine Vorstellung von Dir selbst hast Du? Wir können uns anhand unserer emotionalen Eigenschaften beschreiben (ich bin liebevoll), anhand unseres Berufes (ich bin Arzt), unseres Ranges (ich bin Vorstandsvorsitzender), unseres Finanzstatus (ich bin Millionär), der verschiedenen Rollen, die wir spielen (ich bin Mutter von drei Kindern), anhand unserer Verhaltensweisen (ich bin ein Sportler), unseres Besitzes (ich bin Porsche-Fahrer), unserer Metaphern (ich bin nur ein kleines Rädchen im Getriebe),

unseres Glaubens (ich bin Christ), anhand unserer Staatszugehörigkeit (ich bin Deutscher), anhand von Leistungen (ich bin ein Weltrekordhalter), unserer Vergangenheit (ich bin ein Versager) usw. Versetze Dich in einen Zustand von Neugierde und Entspannung und dann stelle Dir eine der bedeutendsten Fragen der Philosophie. Wer bin ich?

„Die Welt ist eine Reflexion unserer selbst. Wenn wir uns selbst hassen, hassen wir auch alle anderen. Wenn uns gefällt, wie und wer wir sind, ist die restliche Welt wunderbar. Unser Selbstbild ist die Blaupause, die genau festlegt, wie wir uns verhalten, mit wem wir umgehen, was wir ausprobieren und was wir vermeiden; jeder Gedanke und jede Handlung entspringt aus der Art, in der wir uns selbst sehen. Das Bild, das wir von uns selbst machen, ist durch unsere Erfahrungen gefärbt, durch unsere Erfolge und Misserfolge, durch die Gedanken, die wir über uns selbst hegen und die Art, in der wir die Reaktion anderer auf uns auslegen. Wenn wir dieses Bild für eine Tatsache halten, leben wir in der Folge gänzlich innerhalb der Grenzen, die dieses Bild uns steckt. Unser Selbstbild bestimmt deshalb: Wie sehr wir die Welt lieben und wie gut es uns gefällt, in ihr zu leben. Wie viel genau wir im Leben erreichen werden.“ (von Andrew Matthews)



Dein Identitäts-Statement



Übung zum Identitäts-Statement

In der nun folgenden Übung geht es darum, ein persönliches Statement zu Deiner Wunsch-Identität zu formulieren. Das geht ganz einfach, macht Spaß und ist doch eine sehr mächtige und nachhaltige Übung. Stell Dir in Gedanken vor, Du könntest Dich selbst neu nach Deinen eigenen Vorstellungen und Wünschen erschaffen. Stell Dir vor, Du könntest Deinen eigenen Charakter designen. Wie würdest Du Dich selbst erschaffen?

1. Überlege Dir einige Eigenschaftswörter, die Dich beschreiben würden, wenn Du Dein volles Potenzial verwirklicht hättest. Beispiele: energievoll, begeistert, attraktiv, überzeugend, charismatisch, kraftvoll, leidenschaftlich, liebevoll, motiviert, zielstrebig, selbstbewusst, stark, verrückt, fantasievoll.

2. Beschreibe nun Dein ideales Selbst anhand von Hauptwörtern. Beispiele: Leader, Motivator, Mentor, Förderer, Liebhaber, Glücksbringer, Erneuerer, Macher, Trainer, Freidenker.

3. Überlege, was diese Person tut und zähle auch hier einige Begriffe auf. Das können einfache Verben oder auch zusammengesetzte Begriffe sein. Beispiele: führen, begeistern, Freude bringen, entzünden, Liebe schenken, andere aufbauen, Komplimente austeilen, Licht ins Dunkel bringen, leben, lieben, ein Vermächtnis hinterlassen.

4. Bilde nun aus einigen ausgewählten Begriffen von Deiner Liste einen Satz, der mit „Ich bin ...“ anfängt. Lass Dir Zeit dabei und wähle die Wörter sorgfältig. Gerne kannst Du diese Sätze auch auf Deine Beziehung oder Dein Privatleben ausrichten oder für jeden Bereich einen eigenen Satz entwickeln.

Beispiele

„Ich bin ein powervoller, dynamischer und zielstrebigem Motivator, Macher und Freidenker, der andere Menschen begeistert, führt, der Liebe schenkt und ein großes Vermächtnis hinterlässt.“

„Ich bin eine selbstbewusste und engagierte Unternehmerin, die Menschen aufbaut, eine harmonische Atmosphäre schafft und dabei das Große und Ganze nicht aus den Augen verliert. Ich bin eine Kraft für das Gute.“

„Ich bin ein attraktiver, erotischer, romantischer und leidenschaftlicher Liebhaber, der die tiefsten Sehnsüchte seiner Frau erfüllt und mit ihr zusammen ekstatische Lustgefühle erlebt.“

„Ich bin ein verantwortungs- und liebevoller Vater, der seine Kinder liebt, gerne intensive Zeit mit ihnen verbringt und sie in ihrer eigenen Entwicklung fördern und inspirieren möchte.“

Wenn es Dir beim Lesen Deines Satzes kalt den Rücken herunterläuft, dann hast Du Deinen Satz gefunden. So lange das noch nicht der Fall ist, experimentiere etwas mit dieser Übung. Tausche einige Begriffe aus und prüfe erneut die Wirkung auf Dich. Anschließend schreibe den Satz auf mehrere Zettel oder drucke ihn ein paar Mal aus und lege die Zettel an verschiedene Orte, so dass Dir der Satz immer wieder begegnen wird. Dies ist nun Dein Identitäts-Statement. Je öfter Du den Satz liest und Dich gedanklich damit beschäftigst, umso mehr wirst Du Dich zu dieser Person entwickeln.

Dilts Pyramide

Robert Dilts hat für das NLP ein ganz wunderbares Modell entwickelt, das wir sehr gut zu unserer persönlichen Entwicklung und der Beschreibung von Veränderungsprozessen einsetzen können: die Dilts Pyramide. Das Modell liefert unter anderem bei den Themen Ziele und Persönlichkeitsentwicklung wertvolle Anregungen und Unterstützung.

Ich möchte zunächst die einzelnen Ebenen des Modells kurz beschreiben, ehe ich Dich dann zu einer Übung mit dem Modell inspiriere.

Wir gehen dabei von unten nach oben:

Umgebung

Das ist alles, worauf wir reagieren, unsere Umwelt und andere Menschen, denen wir begegnen. Unser Leben ist geprägt von dem Umfeld, in dem es stattfindet. Permanent strömen von außen Reize auf uns ein, mit denen wir uns auseinandersetzen müssen.

Verhalten

Wir reagieren auf die Umgebungsreize durch konkrete Handlungen, durch Sprechen oder auch mit unbewussten Reaktionen.

Fähigkeiten

Die Fähigkeiten stecken hinter dem Verhalten. Sie ermöglichen uns das Handeln. Dabei fließen unser Wissen und unsere Erfahrungen mit ein. Hierzu gehören auch kognitive Strategien sowie ganz konkrete körperliche Fertigkeiten.



Glauben und Werte

Dies sind die verschiedenen Leitideen, die wir für wahr halten und als Grundlage unseres alltäglichen Handelns benutzen. Werte stehen als abstrakte Motivatoren hinter unseren Handlungen. Sie bestimmen, was uns wichtig ist und was nicht.

Identität

Dies ist mein grundlegendes Selbstbild. Was denke ich über mich selbst? Wir haben uns auf der vorherigen Seite etwas ausführlicher damit beschäftigt.

Vision

Warum sind wir hier? Was ist der Sinn des Lebens? Diese Ebene leitet und formt unser Leben und gibt unserer Existenz eine Grundlage. Jede Veränderung auf dieser Ebene hat tiefgreifende Auswirkungen auf alle Ebenen. In gewissem Sinne enthält sie alles, was wir tun, ist aber mehr als die Summe ihrer Teile.

Übung zur Dilts Pyramide

Ein Ziel durch die Ebenen von Dilts führen

Diese Übung ist eine der mächtigsten NLP-Methoden. Sie wird sehr gerne im Ziel- und Lebens-Coaching verwendet.

Suche Dir für diese Übung eines Deiner Ziele von Deiner Liste aus dem Ziele-Workshop aus. Überprüfe Dein Ziel anhand von PABSBRAGÖR oder SMART auf seine Wohlgeformtheit. Dann stelle Dir vor, Du hättest Dein Ziel bereits erreicht und durchlaufe mit diesem Ziel in Gedanken die einzelnen Ebenen der Dilts Pyramide. Schreibe Dir die Ergebnisse auf jeder Ebene auf. Die nebenstehenden Fragen werden Dir dabei helfen.

Nachdem Du die Ebenen einmal von unten nach oben durchlaufen hast, kannst Du die Ebenen noch einmal in umgekehrter Reihenfolge von der Vision zur Umwelt durchlaufen. Nimm wahr, wie sich das Gefühl zu Deinem Ziel erweitert hat - wie die höheren Ebenen die unteren Ebenen mit Sinn, Ganzheitlichkeit und Motivation anreichern. Dies ist ein sehr schönes Gefühl für die meisten Teilnehmer. Wenn Du wieder unten angekommen bist, dann schau Dir noch einmal an, was Du aufgeschrieben hast und prüfe, ob noch etwas fehlt, das Du noch ergänzen möchtest. Wenn nichts mehr fehlt, kannst Du noch ein zweites Mal in Gedanken die Ebenen durchgehen.

Diese NLP-Technik kannst Du auch mit sogenannten Bodenankern durchführen und die einzelnen Ebenen im Raum ablaufen. Hierzu kannst Du die Namen der jeweiligen Ebenen auf Zettel schreiben und diese im Raum auslegen. Dann machst Du immer einen Schritt nach vorne und betrittst so immer eine neue Ebene. Dieses Vorgehen empfinden die meisten als noch wirkungsvoller als die Durchführung in Gedanken.

Fragen zu den Ebenen

Umwelt

Wo bist Du hier? Mit wem bist Du hier? Was hörst Du? Was siehst Du? Was schmeckst Du? Was riechst Du?

Verhalten

Was tust Du hier? Wie verhältst Du Dich?

Fähigkeiten

Wie tust Du, was Du tust? Welche besonderen Fähigkeiten hast Du hier?

Glauben und Werte

Was ist Dir hier wichtig? Warum tust Du das, was Du tust? An was glaubst Du hier? Was motiviert Dich? Was glaubst Du über Dich und andere?

Identität

Was für ein Selbstverständnis hast Du hier? Wie verstehst Du Dich selbst, wer bist Du?

Vision

Welche Aufgabe, welche Mission hast Du? Was ist das größere Ziel?



AUDIO-VERSION

Online kannst Du Dir diese Übung von mir begleitet als MP3-File anhören oder downloaden.



PDF-DOKUMENT

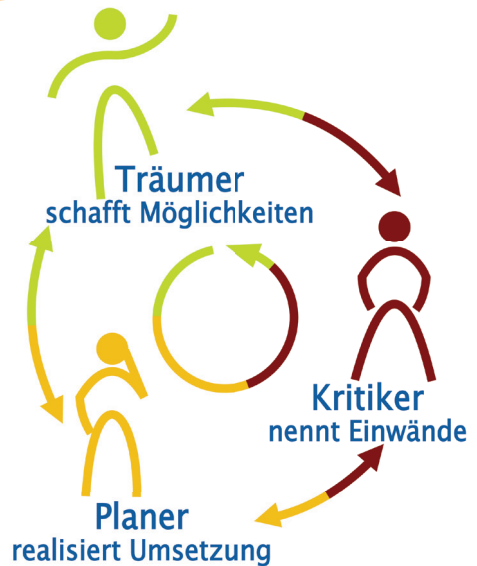
Online findest Du meine Master-Arbeit, die ein viel umfassenderes Format mit den logischen Ebenen vorstellt.

Disney-Kreativitätsstrategie

Walt Disney war ein Mensch mit sehr ausgeprägten Träumen und Visionen. Seine Kreativitätsstrategie ist sehr berühmt geworden und wird im NLP immer wieder gerne vorgestellt und angewendet. In der Strategie werden drei verschiedene Phasen der Zielsetzung sowohl räumlich als auch zeitlich voneinander getrennt. Diese Phasen oder Positionen sind: Der kreativer Träumer, der realistische Planer und der konstruktive Kritiker.

Vorstellung der Strategie

1. Markiere drei verschiedene Stellen im Raum. Achte darauf, dass jeder Raum dem jeweiligem Typ entspricht.
2. Nimm die Position des Träumers ein. Erinner dich an eine Situation, in der Du kreativ und phantasievoll warst. Versetze Dich in diese Stimmung.
3. Verlasse die Position des Träumers und setze einen kleinen Zustandsunterbrecher.
4. Nimm nun die Position des realistischen Planers ein. Suche Dir eine der Ideen Deines Träumers aus, die Du jetzt planen möchtest. Denke etwas über die Idee nach. Wie kannst Du das umsetzen? Wie sieht der Zeitplan aus? Die Kosten? usw.
5. Verlasse die Position des Planers und setze wieder einen Separator.
6. Nimm die Position des konstruktiven Kritikers ein. Versetze Dich in diese Stimmung. Schau Dir das Ergebnis des Träumers und des Planers an. Spüre einmal hinein und entwickle ein Gefühl für den Plan.
 - Wo fehlt noch etwas?



- Was wurde noch nicht berücksichtigt?
- Kannst Du mit diesem Plan Dein Ziel erreichen?

Wenn es notwendig sein sollte, Änderungen oder Verfeinerungen vorzunehmen, so durchlaufe solange die verschiedenen Positionen bis der Kritiker sich mit dem Ziel und dessen Verwirklichung einverstanden erklärt. Dabei kannst Du auch die Reihenfolge wechseln und zum Beispiel vom Kritiker zum Planer gehen, wenn die Grundideen zwar klar sind, aber die Umsetzung noch nicht ökologisch ist. Beende die Übung in der Position des Träumers, so dass Du noch einmal ganz viel Motivation mit nimmst.

„Wenn man keinen Job findet, dann gründet man sein eigenes Geschäft.“

Walt Disney

Biographie Walt Disney

Walt Disney wurde am 5. Dezember 1901 in Chicago geboren. Seine drei älteren Brüder verließen wegen der Launen des Vaters das Elternhaus sehr früh. Daher musste Disney früh lernen sich selbst zu beschäftigen und begann sich imaginäre Freunde zu zeichnen. Während seiner Schulzeit war Walt Art Director der Schülerzeitung und nach Beendigung der Schule arbeitete er als Grafiker.

Im Laufe der Zeit wuchs sein Interesse an Zeichentrickfilmen. Daher gründete er 1922 mit Ubbe Iwerks seine erste Firma „Laugh-O-gram“, die kurze Zeichentrickfilme produzieren sollte. Hier entstand „Oswald the Lucky Rabbit“ und „Alice im Wunderland“ mit der Idee reale Personen mit Zeichentrickfiguren zu kombinieren. Kurz vor der Vollendung von „Alice“ ging der Firma das Geld aus und Walt Disney machte sich auf den Weg nach Hollywood. Dort verdiente er mit „Alice im Wunderland“ sein erstes Geld.

Naiver Weise verlor er 1928 die Rechte an „Oswald the Lucky Rabbit“ an seinen Geschäftspartner Charles Mintz. Dies war für den 26-jährigen ein großer beruflicher Rückschlag. Nach diesem Rückschlag wurde Disney schnell klar, dass er eine neue Figur erschaffen musste, da er sonst aus finanziellen Gründen keine andere Chance hatte. So wurde die Micky Maus erschaffen. 1928 fand die Uraufführung zum MickyMausfilm „Steamboat Willie“ als Vorfilm statt und war ein voller Erfolg. Disney wurde immer gefragter und viele Studios, einschließlich Universal, wollten die Firma aufkaufen. Disney hatte allerdings kein Interesse. 1930 entschloss er sich doch einen Vertriebsvertrag mit einem Studio, nämlich Columbia Pictures, einzugehen.

Walt Disney konnte bald den immer größeren Erfolg von Micky Maus einschätzen



und versuchte diesen voll auszuschöpfen. Er veröffentlichte ein Micky-Maus-Buch, Micky-Maus-Comics, es entstanden Micky-Maus-Clubs und es wurden Micky-Maus-Eistüten vermarktet. Dies alles wurde für Walt Disney zu viel und er erlitt einen Nervenzusammenbruch.

1932 begann Disney den Nachwuchs zu fördern, indem sein Studio als erstes eine eigene Zeichenschule für junge Trickfilmzeichner eröffnete. 1934 stellte Disney seinen zweiten Weltstar Donald Duck in dem Film „The Wise Little Hen“ vor. In diesem Jahr hatte Walt Disney bereits 187 Mitarbeiter, die an neuen Figuren und Ideen arbeiteten. Trotz vieler neuer Figuren war klar: Micky Maus bleibt die Nummer Eins. Nachdem der zweite Weltkrieg überstanden war, eröffnete Disney 1955 Disneyland in der Nähe von Los Angeles. Kurz darauf begann er „Disney World“ in Florida zu planen. Die Eröffnung 1971 erlebte er selbst nicht mehr, da er 1966 im Alter von 65 Jahren an Lungenkrebs starb. Als man seinen Bruder fragte, ob es nicht schade wäre, dass Walt das nicht mehr sehen kann, sagte dieser: „Walt hat es gesehen - nur deshalb können Sie es heute sehen.“

Wahrnehmungspositionen 1-2-3

Überblick

Die Technik Wahrnehmungspositionen 1-2-3-META ist eine Wunderwaffe zur Auflösung von Beziehungskonflikten. Du kannst dieses Format immer dann anwenden, wenn Du ein (Beziehungs-)Problem mit einer bestimmten Person hast. Lass Dich überraschen, wie schnell Du solche Konflikte auflösen kannst, ohne mit der betroffenen Person direkt interagieren zu müssen. Dabei durchläufst Du einzelne Wahrnehmungspositionen und erlangst ein tieferes Verständnis sowohl für Dich als auch für die andere Person.

Die Positionen

Position 1: Ich

In dieser ersten Position nimmst Du die Situation vollständig aus Deiner eigenen Perspektive heraus (assoziiert) wahr. Du nimmst die Welt und das, was um Dich herum geschieht aus Deiner eigenen subjektiven Welt heraus wahr. Die meisten Menschen agieren die meiste Zeit aus dieser Position heraus. Dabei stehen ihre eigenen Wünsche und Bedürfnisse im Vordergrund.

Position 2: Die andere Person

In der zweiten Position wechselst Du aus der eigenen Wahrnehmungsposition in die der anderen Person. Du schlüpfst in die Rolle des anderen. Du siehst was er sieht, Du hörst was er hört und Du fühlst was er fühlt. Als Kinder haben wir Rollenspiele gemacht und uns dann vorgestellt, wir wären jemand anderes. Vielleicht hast Du mit Barbie-Puppen gespielt oder mit Playmobil-Figuren. Vielleicht bist Du in die Rolle von Winnetou oder einem anderen Superheld geschlüpft und hast so getan, als ob Du dieser Held wärst.

Das Hineinschlüpfen in die Position 2 ermöglicht uns, eine neue Sichtweise zu bekommen und dadurch unseren Horizont zu erweitern.

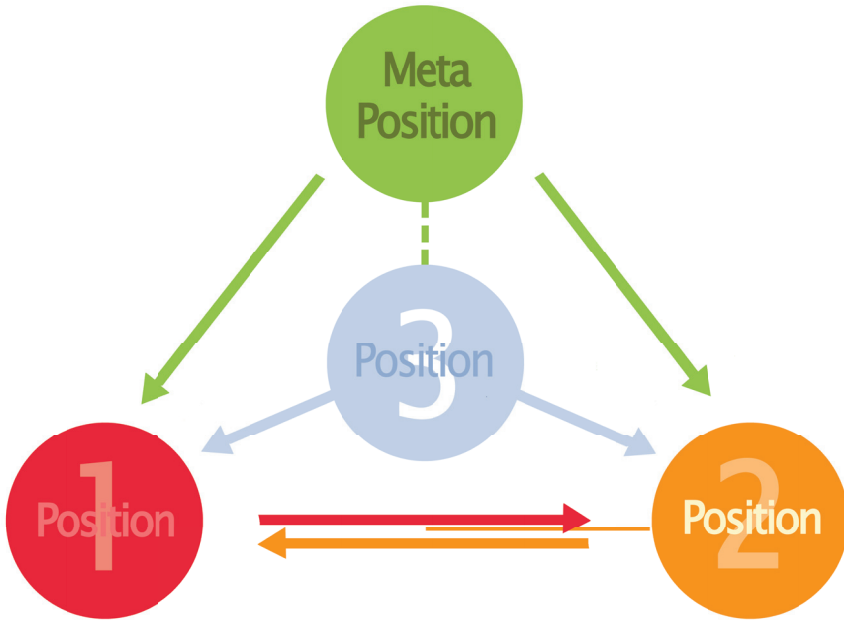
Position 3: Der neutrale Beobachter

Die dritte Position ist die Position des neutralen Beobachters. Der neutrale Beobachter betrachtet die Situation von außen, ist maximal objektiv und nicht wertend. Du beschreibst und analysierst das Geschehene - ähnlich einem Verhaltenspsychologen. Er ist nicht emotional beteiligt. Sein Interesse ist wissenschaftlich. Keine Partei wird von ihm bevorzugt. Manchmal beschreibe ich diese Position als einen Marsmensch, der auf die Erde geschickt wurde, um unsere Verhaltensweisen genau wahrzunehmen und festzuhalten.

Position 4: Die META-Position

In der META-Position hast Du die Möglichkeit den Prozess Revue passieren zu lassen, zu analysieren, was geschehen ist – wie hast Du Dich in den einzelnen Rollen verhalten und wie hast Du dich dabei gefühlt? – und daraus eventuelle Schlüsse für die Zukunft zu ziehen. Achtung: Dies ist keine super neutrale Beobachterposition, wie ich es manchmal bei einigen Teilnehmer erlebe. Es ist eine Position, in der es darum geht, über den Prozess zu reflektieren.

Manchen fällt es schwer, hier nicht wieder in die Blickwinkel einer Rolle zu verfallen. Doch genau dies ist der Schlüssel. In dieser Position erkenne ich, welche Position mir leichter fällt, wo ich mich vielleicht noch tiefer auf den Prozess einlassen müsste. Ich sehe hier, welche Position ich bisher vernachlässigt habe und wo ich noch genauer hinschauen sollte.



Der Ablauf

1. Die Prozess-Positionen sollten auf dem Boden als Kreis markiert sein und die Metapositionen außerhalb im Raum!
2. Erinnere Dich an eine schwierige Situation mit einer bestimmten Person. Eine Situation in der Kommunikation nicht leicht war.
3. Gehe in Position 1 und erinnere Dich voll assoziiert, was Du gedacht, gesagt, gesehen, gehört und gefühlt hast.
4. Gehe in Position 2 und sehe Dich von außen mit den Augen des anderen. Höre, was Du eben gesagt hast von außen und sieh Dich wie Du von außen aussiehst. Dann sage, was B gesagt hat und bewege Dich so, wie B sich bewegt hat. Bekomme ein Gefühl dafür, wie es ist, B zu SEIN!
5. Gehe in die 3. Position und sehe Dir das Ganze in einer dissoziierten Körperhaltung von außen an und beschreibe die Situation wie ein Verhaltensforscher o.ä.
6. Nimm die META-Position ein und überblicke den bis hierhin erlebten Prozess, wie er sich entwickelt hat und was bis jetzt alles mit den drei anderen Positionen geschehen ist.
7. Gehe, mit den neuen Einsichten über die andere Person und über die Situation als Ganzes, in Position 1 zurück und verändere Dein Verhalten entsprechend. Gehe anschließend in Position 2 usw., solange bis Du mit der Situation zufrieden bist.
8. TESTE das Ergebnis in der Realität!

NLP-Ausbildungen

NLP bietet eine Vielfalt an Methoden, um Gefühle sowie Verhaltens- und Denkmuster bewusst zu machen und sich sowohl zielorientiert als auch konstruktiv weiterzuentwickeln. NLP bietet auch viele Möglichkeiten, um persönliche Stärken und Fähigkeiten zu entdecken und auszubauen.

Jeden Monat finden in zahlreichen Städten unsere kostenlosen NLP-Abendseminare statt. Hier hast Du die Möglichkeit NLP und den jeweiligen Trainer kennen zu lernen. Drei Stunden, die Spaß machen und die Dich voran bringen werden.

Die einzelnen Techniken des NLP werden in unseren Ausbildungen mit anderen TeilnehmerInnen an eigenem unerwünschtem Verhalten und Erleben geübt. Insofern unterstützt und fördert die Ausbildung gleichzeitig die persönliche Entwicklung.

Bei Teilnahme an der Ausbildung erhältst Du ausführliche Unterlagen. Neben dem qualifizierten Lehrtrainer werden ausgebildete Begleiter (Co-Trainer) zur Verfügung stehen, die die Kleingruppenarbeit und die Teilnehmer in ihrem Lernprozess unterstützen.

Qualität, Service und lebenslanges Lernen stehen bei uns im Mittelpunkt unseres Angebots. Landsiedel NLP Training steht für hohe Qualität zu sehr fairen Preisen. Unsere klassischen NLP-Ausbildungen finden in angenehmen kleinen Gruppen statt (in der Regel kleiner 18 Teilnehmer) und werden

von Cotrainern intensiv betreut. Das Motto ist hier ganz klar „Qualität vor Quantität“.

Unsere Trainer haben eine fundierte mindestens dreijährige NLP-Ausbildung und sie bilden sich permanent in internen und externen Trainings weiter. Sie stehen unter ständiger Supervision und sind im regen Austausch mit den anderen Kollegen aus dem Landsiedel Netzwerk.

Wir zertifizieren nach den höchsten Standards im NLP und übererfüllen diese in den meisten Fällen. Unsere Teilnehmer erhalten in der Practitioner und Master-Ausbildung nach erfolgreichem Abschluss mindestens drei Zertifikate (DVNLP, International Association of NLP Institutes und das Landsiedel Zertifikat).

Wir verstehen unser Angebot als einen Beitrag zum lebenslangen Lernen. Unsere Teilnehmer erhalten von uns über das Ausbildungsende hinaus weiter wertvolle Informationen und Wissensangebote.

Unsere Ausbildungen sind professionell und doch menschlich. Unsere Trainer vermitteln mit Herz und Verstand. Unser Team in der Zentrale ist telefonisch und per Mail ständig als freundlicher Ansprechpartner für Dich da.

Was uns antreibt, Zeit, Kreativität und Ausdauer in unsere Arbeit zu investieren, sind die täglichen Erfolgsgeschichten unserer Teilnehmer.

Wir freuen uns auf Dich!



NLP-Ausbildungsplan

NLP-Practitioner-Ausbildung

- Diese Ausbildung kann ohne NLP-Vorkenntnisse besucht werden
- Die erfolgreiche Teilnahme am NLP-Practitioner ermöglicht eine spätere Teilnahme an der Master-Ausbildung

NLP-Master-Ausbildung

- Erweiterung und Vertiefung der im Practitioner gelernten Inhalte
- Integrative und situationsspezifische Anwendung der Methoden
- Nach erfolgreichem Abschluss des NLP-Masters kennen die Teilnehmer alle wesentlichen NLP-Techniken

NLP-Trainer-Ausbildung

- Anwendung von NLP-Methoden im Trainings-Kontext
- Vermittlung der notwendigen Fähigkeiten, um selbst NLP-Ausbildungen durchzuführen
- Ausbau der eigenen Trainer-Kompetenzen im pädagogischen-Kontext

NLP-Coach-Ausbildung

- Anwendung der NLP-Methoden im Coaching-Kontext
- Ausbau und Festigung des Grundverständnisses eines NLP-Coach
- Das Ziel ist, die eigenen NLP-Fähigkeiten professionell und auf höchstem Niveau anzuwenden

NLP Master Class

- Entwicklung individueller maßgeschneiderter NLP-Methoden
- Einsatz des Modellings zur Weiterentwicklung eigener Methoden

NLP Practitioner Ausbildung

mind. 18 Tage und 130 Stunden

NLP Master Ausbildung

mind. 18 Tage und 130 Stunden

NLP Coach Ausbildung

mind. 18 Tage und 130 Stunden

NLP Trainer Ausbildung

mind. 18 Tage und 130 Stunden

NLP Master Class Ausbildung

4x5 Tage - Blöcke

Tipp

Besuchen Sie unsere Webseite. Hier erfahren Sie mehr über alle NLP-Ausbildungen. Sie finden dort unter anderem die Aufzeichnung eines Webinars, in dem die Ausbildungen detailliert vorgestellt werden.

Unser Top-Seller

NLP in a Week!

Erlebe sieben unvergessliche Tage, die Dich richtig voran bringen werden in Deinem Leben. NLP in einer Woche ist ein schnelles und hochwirksames NLP-Seminar. Ein solches Erfolgstraining kostet oft ein kleines Vermögen. Melde Dich früh an und Du kannst zu einem sehr guten Preis an diesem einzigartigen Training teilnehmen.

NLP in a Week ist unser meistgebuchtes Seminar. Es wird von Stephan Landsiedel persönlich durchgeführt. Erlebe hochkarätiges NLP in unterhaltsamer intensiver Form. Erlebe großes Kino zum kleinen Preis!



Aufgrund des großen Erfolges von NLP in a Week original kam noch ein zweites Seminar mit dem Titel NLP in a Week reloaded hinzu. Beide Seminare sind ähnlich aufgebaut (7 Tage Training plus Abendprogramm), haben aber unterschiedliche Inhalte. Sie können in beliebiger Reihenfolge oder auch einzeln gebucht werden. Nachdem auch das zweite Seminar NLP in a Week reloaded so hervorragend angenommen wurde, ist es nun möglich durch den Besuch von NLP in a Week Coach sogar eine Practitioner-Zertifizierung zu erhalten. Die Ausbildung geht damit insgesamt über 20 Tage. Der letzte Teil findet dann in einer kleineren Gruppe statt.

NLP in a WEEK

7 TAGE ab 398,- €

Original:

- Werte und Glaubenssätze
- Zielarbeit und Life-Design
- NLP-Veränderungstechniken
- Spannendes Bonus-Programm
- Energie- und State-Management

Reloaded:

- Kommunikation vom Feinsten
- Trancetechniken
- Innere Antriebskräfte nutzen
- Core-Transformation + Heldenreise
- Metaprogramme und Diamond-Technik

Coach:

- Notwendig für Practitioner-Abschluß
- Intensive kleine Gruppen
- Viel Feedback für Coaching-Prozesse
- Schriftliches und praktisches Testing
- Begleitendes Kursmaterial

Trainer:

- Trainings- und Übungsdesign
- Arbeit an der Trainerpersönlichkeit
- Plattform Skills und Gruppendynamik
- Handwerkszeug für alle Trainer

Teilnehmerstimmen:

„Es ist sehr inspirierend zu sehen, wie Stephan NLP lebt und mit Herzblut an seine Teilnehmer weitergibt. Er gibt sehr viel und das für wenig Geld.“

Heidrun Friedrich

„Es war ein tolles Erlebnis mit Stephan meinen Einstieg in NLP erleben zu dürfen.“

Detlef Kuhl

www.landsiedel-seminare.de/nlp/nlp-in-a-week.html

ORIGINAL

- **NLP-Grundlagen:**
Hier lernst Du die NLP-Basis-Fähigkeiten und übst diese im Umgang mit anderen ein. Kommunikation ist eine der Schlüsselfähigkeiten unserer Zeit und NLP richtig angewendet ist hier eine sehr powervolle Methode.
- **NLP Veränderungstechniken:**
Hier werden wichtige NLP-Veränderungstechniken unterrichtet. Dazu gehören z.B. Anker, Reframing, Submodalitäten-Arbeit, Time-Line und viele mehr. Du erfährst die Wirkung dieser Methoden am eigenen Leib und wirst sie auch bei anderen anwenden können.
- **Werte und Glaubenssätze:**
Verändere Dein Denken und Deine Werte und Du veränderst Dein Leben. Was denkst Du über Liebe, Glück, Geld und Erfolg? Du erfährst, was Glaubenssätze sind und wie Du sie verändern kannst.
- **Zielearbeit und Life-Design:**
Werde zum Gestalter Deines Lebens und bereite den Weg für eine glänzende Zukunft. Was für ein Mensch möchtest Du sein? Wer bist Du wirklich, wenn Du Dein Potential voll auslebst?
- **Energie- und State-Management:**
Lerne, wie Du ein starkes Selbstbewusstsein aufbauen und beibehalten kannst. Entwickle Energie und Power in Deinem Leben. Traue Dich, auf andere Menschen zuzugehen. Entwickle Kreativität und Leidenschaft in Deinem Leben.
- **Bonus:** Zusätzlich werden abends oft Bonus-Workshops und gemeinsame Aktivitäten angeboten, wie z.B. Flirt-Seminar, Gasttrainervorträge oder bunter Abend.

RELOADED

- **Kommunikation vom Feinsten:**
Lerne einige wichtige Fragetechniken aus dem NLP-Meta-Modell. Dieses hilft Dir dabei, mehr Klarheit und Präzision in Deine Kommunikation zu bekommen und gezielter Fragen zu stellen
- **Trancetechniken und Selbsthypnose:**
Du lernst die Kunst der gezielten Selbstbeeinflussung durch Trance und Selbsthypnose. So optimierst Du Deine Kommunikation im Kontext von Entspannung und Business.
- **Nutze innere Antriebskräfte:**
Das Momentum-Modell hilft Dir dabei, Power in Dein Leben zu bringen und kraftvolle Entscheidungen zu treffen.
- **Mach Dich auf zu Höhenflügen:**
Transformiere durch die Core-Transformation Versagen, Enttäuschungen oder andere unerwünschte Verhaltensweisen.
- **Erkenne Dich und andere:**
Das Wissen um die NLP-Meta-Programme wird Dir dabei helfen, Deine Kommunikation genauer auf Dein Gegenüber abzustimmen.
- **Die Reise des Helden**
Folge dem Weg Deiner Bestimmung. Besiege Widerstände und Deinen inneren Schatten, um aus Deinem Leben ein Meisterwerk zu machen.
- **Kreativität und Visionen entwickeln**
Mit der Diamond-Technik entwickelst Du kreativere Ideen und kannst neue Visionen für Dich entdecken.
- **Und vieles mehr ...** z.B. Teile-Aufstellungen, Metaphern-Arbeit und Ziele-Arbeit.

Kostenlose NLP-Angebote

NLP-Übungsgruppen

Unter www.nlp-peergruppen.de kannst Du kostenfrei NLP-Übungsgruppen in Deiner Nähe finden oder selbst eine gründen. Außerdem erhältst Du dort Tipps zur Gestaltung eines Übungsabends.

NLP-Bibliothek

Unter www.nlp-bibliothek.de findest Du über 100 Seiten fundiertes NLP-Wissen. Erweitere Deine Werkzeuge für Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung.

NLP-Webinare

Nimm von Zuhause aus an kostenlosen NLP-Webinaren teil. Einige wurden auch aufgezeichnet und können direkt online angesehen werden.

NLP-Multi-Media-Training

Absolviere eine gratis Trainings-Lektion in Sachen NLP-Grundlagen. Dabei lernst Du durch Texte, Bilder, Audios und Videos. Überprüfe Dein Wissen im Abschlusstest.

NLP-Videos

In unserem Youtube-Channel findest Du Live-Mitschnitte von NLP-Vorträgen und Veranstaltungen. Viel Spaß beim Anschauen!

NLP-Abendseminare

Besuche eines unserer kostenfreien NLP-Abendseminare, die wir regelmäßig in vielen Städten veranstalten. Du kannst Dir aus mehreren Seminarthemen Deine Wunschthemen herausuchen.

www.landsiedel-seminare.de/nlp-kostenlos

NLP-Audio-Podcast

Unser NLP-Audio-Podcast vermittelt Dir in mehr als 50 Lektionen die wichtigsten Techniken des Neurolinguistischen Programmierens. Du kannst den Podcast über unsere Webseite downloaden.

NLP-Coaching-Datenbank

Finde einen NLP-Coach in Deiner Nähe über unsere kostenlose Coaching-Datenbank.

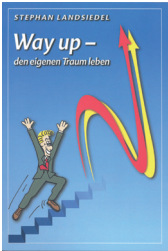
NLP-Newsletter

Abonniere unseren NLP-Newsletter und erhalte immer wieder gratis NLP-Audio-Files sowie zahlreiche Informationen rund um NLP.

Sieben Tage NLP-Challenge

Mach mit bei unserer sieben Tage NLP-Challenge. So entwickelst Du Dich zu der Persönlichkeit, die das Leben lebt, von dem Du träumst.





Way up – den eigenen Traum leben

Arbeitsbuch zur Entwicklung der Persönlichkeit. Lass Dich begeistern für Dein Leben und Deine Ziele. Starte morgens voller Tatkraft und Energie und mach jeden Tag zu einem persönlichen Meisterwerk.

Buch 380 Seiten
Preis: 20,00 €



NLP-Training in 50 Lektionen

Mit diesem Trainingsbuch trainierst Du Dein NLP-Wissen und erhältst dabei wertvolle Denkanstöße. Die Erfolge werden groß sein. Ergänzende Audio- und Videodateien online zum Download.

DinA4 Workbook, ca. 160 Seiten
Preis: 12,50 €



NLP-Metaprogramme

Dies ist ein praktisches Trainingsbuch zu den NLP-Metaprogrammen. Dabei werden die wichtigsten NLP-Metaprogramme vorgestellt. Verstehe und übe diese Programme für Deine Kommunikation.

DinA4 Workbook, ca. 180 Seiten
Preis: 29,50 €



Tagesseminare zum Hören

Entwickle die Eigenschaften eines Gewinners.

Die Gesetze des Erfolges
Zeigt Wege wie Du Dein eigenes Potenzial am besten nutzen können.

Erfolg durch Persönlichkeit
Methoden und Werkzeuge zur Arbeit an der eigenen Persönlichkeit.

Mit NLP auf der Suche nach Spitzenleistung

Entfessele Deine Leidenschaft, um herausragend zu leben.

Jedes Hörbuch enthält 4 Audio-CDs



High on Emotion

Starke Emotionen sind wichtig, um unsere großen Träume im Leben zu erreichen.

Video-Dauer: 90 Min.
Preis: 15,00 €



Du bist ein Wow-Projekt!

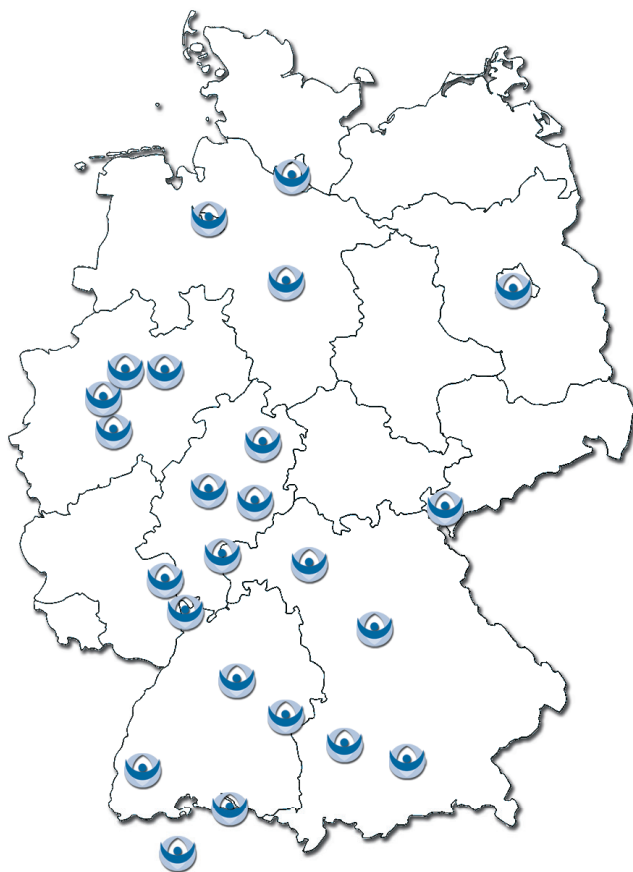
Wow-Projekte sind Vorhaben, die im Leben einen Unterschied machen!

Video-Dauer: 57 Min.
Preis: 15,00 €

Weitere Artikel und alle Preise auf:
www.nlp-buchhandlung.de

Neurolinguistisches Programmieren

Entdecke die Welt des NLP und seiner Möglichkeiten



Landsiedel
NLP Training

Stephan Landsiedel
Friedrich-Ebert-Straße 4
D-97318 Kitzingen

Tel. 0 93 21 / 92 661 40
info@landsiedel-seminare.de
www.landsiedel-seminare.de