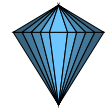


Diamond-Training
Reiner Pröls



Formate

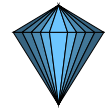
Eine der großen Leistungen von R. Bandler und J. Grinder bei der Entwicklung von NLP war dass sie das was sie an erfolgreichen Therapeuten beobachtet haben auf die wesentlichen Bestandteile reduziert haben. Daraus sind dann Kochrezepte entstanden in der Form tue das dann das und dann das. Im NLP heißt dieses Kochrezept *Format*. Am Anfang, wenn du dich mit NLP beschäftigst empfehle ich dir dich an die Formate zu halten, später wenn du mehr Erfahrung und Routine hast kannst du anfangen die Formate zu variieren zu kombinieren und sogar neue zu kreieren. Ganz ähnlich wie in der Küche beim Kuchenbacken: Am Anfang hältst du dich sehr genau an das Rezept und wiegst alles genau ab, sonst wird es nichts mit der Geburtstagstorte. Wenn du mehr Erfahrung im Backen hast und weißt welche Zutat was bewirkt, kannst du anfangen zu experimentieren.

„Learn the rules so you know how to break them properly“¹

„Lerne die Regeln, damit Du weißt, wie Du sie brichst“

In den NLP Formaten gibt es Elemente die immer wieder auftauchen. Dazu gehören der Öko-Check, der Future-Pace, die Rollenverteilung und das Feedbackgeben.

1 Eine der Lebensregeln des Dalai Lama



ÖKO-CHECK



Im Öko-Check wird überprüft ob eine Veränderung im Verhalten des Klienten verträglich mit seiner Umwelt ist, oder ob es „Nebenwirkungen“ gibt. Ebenso wird hinterfragt ob das bisherige Verhalten / Erleben der Situation einen Sekundärgewinn beinhaltet.

Am Anfang jeder NLP Intervention solltest du klären „Wenn du diese Situation anders erleben würdest, welche Auswirkungen hätte das für dich?“

Mit dieser Frage erfragst (=elizitierst) du ob eine Veränderung ganz offensichtliche unerwünschte Nebenwirkungen hat oder ein Sekundärgewinn verloren geht. Sollte der Klient hier kongruent Einwände bringen musst du erst diese bearbeiten. Manchmal liegt dann das Problem nicht da wo der Klient es vermutet hat sondern ganz woanders.

Nachdem dein Klient neue Verhaltensweisen entwickelt hat, zum Beispiel im Rahmen eines Six-Steps, musst du fragen ob konkret diese neue Verhaltensweise für sein soziales Umfeld unerwünschte Nebenwirkungen hat.

Dies kannst du erst im Verlauf des Formates tun da der Klient am Anfang vielleicht noch gar nicht weiß welche neue Verhaltensweisen er entwickelt.

Es ist auch sinnvoll im Rahmen eines Öko-Checks genau festzulegen in welchem Kontext das neue Verhalten angebracht ist, beziehungsweise wo es nicht angebracht ist. Mit diesem *Reframing* wird dem Klienten bewusst dass er Wahlmöglichkeiten hat und wann er welche Wahl treffen sollte um das gewünschte Ergebnis zu bekommen

Unterschätze nicht die Auswirkung von Sekundärgewinnen!

Beispiel:

Eine Frau zeigt phobische Reaktionen wenn sie in ihrer Wohnung eine Spinne sieht. Jedes Mal kommt ihr Mann zu ihr und nimmt sie liebevoll in den Arm. Wenn ein Therapeut jetzt sich nur um die Spinnenphobie kümmert, dann wird es nicht lange dauern und die Klientin wird eine neue Verhaltensweise (z.B. eine neue Phobie) zeigen um die Aufmerksamkeit und Liebe ihres Mannes zu bekommen. Ein Therapeut muss also diesen Sekundärgewinn erkennen und die Klientin dabei unterstützen zuerst Alternativen zu entwickeln um die Liebe und Aufmerksamkeit ihres Mannes zu bekommen. Es kann sogar sein dass dann von der ursprünglich vermuteten Phobie dann nicht mehr viel übrigbleibt.



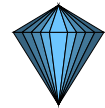
FUTURE-PACE



Der Future-Pace steht ganz am Ende einer NLP Intervention.

Mit dem Future-Pace ankerst du das neue gerade entwickelte Verhalten an eine zukünftige Situation. Typische Fragen dafür sind: „Wann tritt die Situation X wieder auf / wann triffst du Y wieder?“ Dann erfägst du einige Details der Situation: Wo findet es statt? Welche Farbe hat der Teppich, das Büro usw. Hier frägst du nach VAKOG (=visuell, auditiv, kinästhetisch, olfaktorisch, gustatorisch)? Dann frägst du: Wie empfindest du, mit den neuen Ressourcen / Verhaltensweise / Erkenntnissen diese Situation jetzt? Dadurch erlebt der Klient die zukünftige Situation mit dem neuen Verhalten, positiv. Dieses positive Erleben wird somit auch an die Situation geankert, so dass später, wenn die Situation sich real ereignet, nicht nur das Verhalten sondern auch das positive angenehme Gefühl abgerufen wird. Allein dass bewirkt schon ein anderes Erleben der realen Situation durch den Klienten.

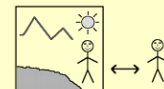
Der Future-Pace ist somit ein wichtiger Bestandteil einer NLP Intervention und darf nicht fehlen, außerdem bildet er eine gute Möglichkeit ein Coaching für den Klienten sichtbar zu beenden.



► ÜBUNG:

Denke über drei Punkte in deinem Leben nach an denen du etwas verändern möchtest. Überlege wie eine Veränderung aussehen könnte. Jetzt stell dir vor du hättest dich jetzt bereits so verändert wie du es dir vorstellst. Welche Auswirkungen hätte das neue Verhalten für dich und dein soziales Umfeld? Gibt es einen Sekundärgewinn den du mit dem neuen Verhalten nicht mehr hast? Wie kannst du den Sekundärgewinn auf andere Art und Weise bekommen? Wer wäre von deinem neuen Verhalten noch betroffen? Ist das für dich so in Ordnung, oder möchtest du dein neues Verhalten noch anpassen? Jetzt stell dir vor du hättest das neue Verhalten und denke an eine Situation in der Zukunft. Wo spielt sich die Szene ab, was siehst du, was hörst du? Und wie fühlt sich die Situation jetzt für dich an?

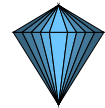
ASSOZIIERT / DISSOZIIERT



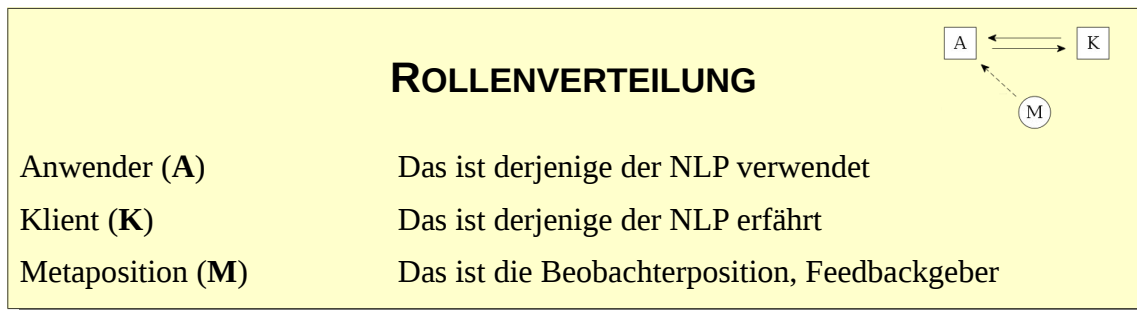
Sehr häufig findest du in Formaten die Anweisung erlebe die Situation „assoziert“ oder stell dir das Bild „dissoziiert“ vor. Ich will dir das am Beispiel einer Achterbahnfahrt vorstellen:

Assoziiert = Du erlebst eine Situation aus deinen Augen. Du sitzt in der Achterbahn und fährst selbst mit.

Dissoziiert = Du siehst dich selbst von außen in der Situation. Du siehst dich von unten in der Achterbahn sitzen.



NLP Übungen werden sehr häufig mit drei Personen durchgeführt. Dabei gibt es folgende Rollenverteilung.

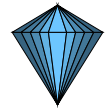


Um NLP zu erlernen musst du alle drei Positionen einnehmen.

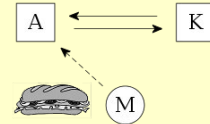
Eine besondere Stellung nimmt dabei die Metaposition ein, auf dieser Position beobachtest du wie der Anwender NLP verwendet und du nimmst wahr wie der Klient darauf reagiert. In dieser Position kannst du sehr viel über die Wirkungsweise von NLP lernen. Eine zusätzliche Aufgabe der Metaposition ist es am Ende, auf Wunsch, dem Anwender ein Feedback zu geben. Der Klient bekommt kein Feedback!

Um Feedback zu geben eignet sich die Sandwichmethode sehr gut. Du nennst zuerst was dir gut gefallen hat. Dann bringst du deine **konstruktive** Kritik an und schließt das Ganze mit einer positiven Bemerkung ab. Der Hintergrund für diese Regel ist der dass du zuerst zwischen dir und dem Feedbacknehmer eine positive Stimmung aufbaust der ihn „empfangsbereit“ für deine Kritik machst, dann sagst du was zu sagen ist und am Schluss sorgst du dafür das dein Gegenüber wieder in eine positive Stimmung zurückkehrt. Durch dieses Vorgehen wird die Kritik „weichgespült“ und somit für den Empfänger leichter verdaulich.

Die Sandwichmethode kannst du übrigens auch im Alltag, zum Beispiel im beruflichen Umfeld, sehr effizient einsetzen, probier es aus!



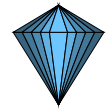
FEEDBACK / SANDWICHMETHODE



- (1) Nenne was dir gut gefallen hat.
- (2) Nenne die drei wichtigsten Punkte die dir nicht gefallen haben und wenn möglich gib Verbesserungsvorschläge. Achte dabei darauf dass du die Kritik in der Ich Form ausdrückst. *Ich bin der Meinung ...*, *Ich finde ...*
- (3) Achte darauf dass du sachlich bleibst und nicht den Menschen als Person kritisierst.
- (4) Achte während du deine Kritik vorbringst auf dein Gegenüber, wenn du wahrnimmst dass es in ein negatives Gefühl abrutscht komm zum Ende. Du musst jetzt nicht alles anbringen was dir aufgefallen ist!
- (5) Schließe mit einem positivem Statement ab.



- ◆ Frage den Anwender zuerst ob er ein Feedback möchte.
- ◆ Als Feedbacknehmer nehme das Feedback als wertvolle Information, die dir hilft dich zu verbessern, dankend an.
- ◆ Als Feedbacknehmer denke daran es ist die Meinung aus der dem „Modell der Welt“ eines anderen Menschen. Du hast die Wahl das Feedback in Zukunft zu berücksichtigen oder auch nicht.



Literatur

[NLPedia \(http://nlpportal.org/nlpedia/\)](http://nlpportal.org/nlpedia/)

[Klaus Grochowiak, Das NLP - Practitioner Handbuch](#)