

HYPNOTALK UND SCHLAUE FRAGEN



ronald amsler
nlp-institut zürich
lättenstrasse 18
ch-8914 aeugst am albis
t +41 (0) 44 761 08 38
h +41 (0) 79 391 20 90
ronnie@nlp-institut.ch
www.nlp-institut.ch



INHALTSVERZEICHNIS

über mich und dieses skript	3
talker one, two, three	5
hypnose	6
bewusstsein/ unbewusst sein	7
anwendungsmöglichkeiten, faustregeln, trancesignale kalibrieren	8
faustregeln für konversationshypnose	8
anwendungsmöglichkeiten	8
"hypnotalk": das milton modell (((ronniestyle)))	9
erleben evozieren - kunstvolle vagheit	10
widerstand vermeiden - "yes set"	14
handlungsimpulse auslösen „nudging“	16
einschränkende mindsets destabilisieren - disruptive sprachmuster	22
"vive la trance" (nested loops)	28
tranceviren -"scharf mit alles"	29
bandler video	30
"schlaue fragen": das meta modell (((ronniestyle)))	34
vagheiten konkretisieren und differenzieren	35
verknüpfungen aufdecken	39
verknüpfungen in frage stellen	42
schlaue tipps für schlaues fragen	43
stop & go coaching	46
ausbildungen am nlp institut zürich	47
the heavy mental group	48
voraussetzungen zur zertifizierung	50



ÜBER MICH UND DIESES SKRIPT



Seit 1985 beschäftige ich mich mit grosser Leidenschaft als Coach & Trainer mit NLP, Hypnose und verwandten Coaching Methoden.

Neben umfangreichen Aus- & Weiterbildungen im Coachingbereich helfen mir beim Anwenden und Vermitteln dieser Methoden neben unerschrockener Experimentierfreudigkeit insbesondere ein paar spezielle Erfahrungen:

In einer sehr fortschrittlichen Sprachschule hatte ich in den siebziger Jahren als Ausbildungs- und Personalverantwortlicher die Möglichkeit, mit neuen, das Lernen beschleunigenden Methoden zu experimentieren. In diesem Zusammenhang bin ich damals auch auf NLP gestossen. Für die Studentenaustauschorganisation AFS hatte ich freie Hand, einen einmonatigen Turbo-Intensivkurs zu entwickeln, der Austauschstudenten aus der ganzen Welt befähigte, im deutschsprachigen Gymnasium dem Unterricht zu folgen. Diese Kurse machten nicht nur allen Beteiligten grossen Spass, sondern waren auch hocheffektiv. Viele Ideen, die wir anlässlich dieser Kurse erprobt haben, sind für mich als NLP-Trainer nach wie vor relevant. Ich vermittele NLP wie eine neue Sprache.

Eine weitere Inspirationsquelle ist mein Hobby Musik machen. Schon als Teenager heftig vom elektrischen Gitarrenvirus befallen habe ich immer wieder in Bands gespielt, Platten aufgenommen, Tourneen gemacht. Mit meiner derzeitigen Band Ronnie & THE IMAGINATORS entwickle ich ein Repertoire von rockig-bockigen Songs mit hypnophilosophischen Texten, in die sehr viel von meinem NLP- und Hypnose-Background einfliesst. Umgekehrt ist auch das Improvisieren als Musiker, das Komponieren, Stimmungen und Dramaturgien erzeugen eine Kompetenz, die meine Kurse und Coachings beseelt.

Auch mein Steckenpferd Philosophie ist je länger desto mehr eine essenzielle Ressource für meine Arbeit.

Mein Feund, der Neuro-Marketing- & Storytelling-Profi Dr. WERNER FUCHS, empfiehlt seinen Kunden zur Klärung ihres Selbstverständnisses eine persönliche „Heldenliste“. Das mache ich hier und empfehle es auch euch:



Lebende und Verstorbene, die mich begeistern und inspirieren:

Michel de Montaigne, Jamie Oliver, Lao Tse, Bob Dylan, Q, David Attenbourough, David Bowie, Milton Erickson, Picasso, Miles Davis, Vladimir Nabokov, Friedrich Nietzsche, Leo Fender, Winston Churchill, Patricia Highsmith, Voltaire, Federico Fellini, Serge Gainsbourg & Jane Birkin, Adriano Celentano, Mina, Bill Murray, Noam Chomsky, Zorro, Friedrich Dürrenmatt, Jean Nouvel, Romy Schneider, Monica Vitti, Echnathon, Leonardo da Vinci, Georgia O'Keefe, Zaha Hadid, Jean Paul Sartre & Simone de Beauvoir, Wolfgang & Helen Beltracchi, Gottlieb Duttweiler, Greta Thunberg, Hugo Ball & Emmy Hennings, Jackson Pollock, Nasrudin, Bert Brecht, Aristoteles, Samuel Beckett, Anthony Bourdain, Mikail & Raissa Gorbatschow, Alexandria Occasio Cortez, Wolodimir Selenski, Christoph Kolumbus, Ludwig Wittgenstein, Robert Walser, Wes Anderson, Jim Jarmusch und vor allem meine Freunde, meine Eltern, meine Frau und meine Tochter.

Was du von diesem Skript erwarten darfst

Im vorliegenden Skript findest du das von BANDLER & GRINDER entwickelte Meta- & -Milton-Modell der Sprache um der besseren Verständlichkeit und Anwendbarkeit willen (((ronniestyle))) massvoll modifiziert und neu strukturiert. Ich war noch nie ein Epigone, und dreissig Jahre Anwendungserfahrung mit dem in den siebziger Jahren entwickelten Modell einfach beiseite zu schieben wäre alles andere als sinnvoll. Wer bei mir Kurse besucht, darf sich auf einige weit radikalere Weiterentwicklungen gefasst machen.

Schliesslich möchte ich auch meine Kursteilnehmer dahin bringen, NLP auf eine mit ihrer Persönlichkeit kongruente Art authentisch anzuwenden. Denn so ist NLP schlussendlich auch gemeint. Sagt doch NLP-Godfather RICHARD BANDLER selbst:

Wenn du versiert wirst im Verstehen und Anwenden dieser Muster, kannst du diese souverän für dich selber, deine Familie, deine Freunde und deine Klienten nutzen. Aber du solltest auch fähig sein, neue Ansätze zu entwickeln und beizutragen, das Feld weiter zu entwickeln. Was immer mir jemand beigebracht hat, habe ich versucht weiterzuentwickeln. Denn ich denke, das ist das grösste Kompliment. Wir sind so weit gekommen, weil wir auf den Schultern von Riesen standen.

Viel Spass und Gewinn beim kreativen Anwenden der hier präsentierten Sprachmuster.

Sprache schafft Realität.



TALKER ONE, TWO, THREE ...

Das Medium von Überzeugungs- und Veränderungsarbeit ist die Sprache. Je versierter man dieses Medium beherrscht, desto schneller und nachhaltiger sind die Erfolge.

TALKER ONE - HYPNOTALK & SCHLAUE FRAGEN schlagfertige und witzige Kommunikation für Profis

Wie du mit der modernen Konversationshypnose konfliktfrei und beflügelnd kommunizierst. Und wie du mit den richtigen Fragen deine Gesprächspartner an den Punkt bringst, wo sie ihre eigenen Lösungen finden und sich letztendlich selber überzeugen.

TALKER TWO - BUSINESS- & VERKAUFSHYPNOSE "The Licence To Sell"

Geschüttelt von Einwänden, aber nicht gerührt, wenn wir eine plausible und gewinnende Entgegnung bereit haben. Neben vielen frischen und unverbrauchten Überzeugungstools lernst du hier eine Methode kennen, wie du Einwände und Glaubenssätze aushebeln kannst – simpel, aber verblüffend. Viele richten mit logischem Argumentieren mehr Schaden an, als dass sie etwas gewinnen. Hier lernst du das Gegenüber elegant bei den Emotionen packen und konstruktiv führen. So lernst du das nirgendwo sonst.

TALKER THREE - SPINNER Vom Überzeugungsarbeiter zum Gehirnlüsterer

In einem Gespräch, ob Coaching, Verkauf oder jegliche Art von Überzeugungsgespräch, wird viel gesprochen. Da zählt, was haften bleibt. Und da gibt's nur eins: Hypnose! Neben Hypnotalk XXL trainierst du hier die ultimative Fragetechnik "mapping out/ outmapping" für Fortgeschrittene, inklusive zirkuläre-systemische Fragemethoden und deren Anwendung im Alltag. Und dazu: Idiolektik – eine elegante, zukunftssträchtige Art von Konversationshypnose. So kannst du mit Witz, Grütz und Herz dein Überzeugungsnetz spinnen.

In diese Kurserie habe ich alles Plausible, Wirksame, Innovative, das mir im Bereich Kommunikation jemals begegnet oder eingefallen ist, hineingepackt. Aber nicht nur das. Ich habe den Stoff (((ronniestyle))) knapp und bündig auf den Punkt gebracht und zu einem kohärenten Modell verdichtet, das rasches Lernen und Anwenden ermöglicht. Das spart Zeit, Geld und Mühe.

Der Mensch hat zwei Ohren, zwei Augen, zwei Hände, zwei Füße. Aber nur einen Mund. Mach das Beste draus – TALKER ONE, TWO, THREE!



HYPNOSE

Was das Wasser für den Fisch, ist Hypnose für das NLP und damit generell für erfolgreiches Lernen und Kommunizieren.

Was auch immer das Anwendungsfeld ist, das man im Visier hat - ob man Autos verkauft, als Jurist vor Gericht steht, eine Fremdsprache vermittelt, einen Klienten coacht oder flirtet - Hypnose verstärkt, was geschieht. Und dazu steht uns mit der modernen Konversationshypnose ein vielfach bewährtes, äusserst wirksames Instrument zur Verfügung. Es gibt unzählige triftige Gründe, sich damit zu beschäftigen.

Nach wie vor gibt es noch viel zu wenige Kommunikationsprofis, die dieses geniale und machtvolle Kommunikationstool kennen und wirklich elegant und kreativ beherrschen.

Tranceinduktionen zu üben ist ein phänomenales Experimentierfeld für jegliche Art von zielgerichtetem Gespräch. Es fördert das Sprachbewusstsein und macht die Wirkung von Sprache auf Denken und Körper erlebbar. Es schult das Erkennen von unterschiedlichen Bewusstseinszuständen bei sich und anderen und verbessert den konstruktiven Umgang mit diesen.

Viel mehr als mit standardisierten Methoden zu arbeiten, beachtet ein geschickter "Hypnotiseur" aufmerksam, auf welche Art von Suggestionen und Verstärkern ein Individuum besonders gut reagiert und setzt diese dann gezielt ein. Er übernimmt dabei die Funktion eines Biofeedbackgeräts, das Veränderungen registriert und diese intensiviert, indem es sie zurückmeldet.

Hypnose heisst nicht, die Kontrolle über andere Leute zu übernehmen. Vielmehr gibt man Ihnen die Kontrolle über sich selbst, indem man Ihnen ein Feedback zur Verfügung stellt, das sie normalerweise nicht haben.

Das Unbewusste ist eine äusserst nützliche Fiktion.

Was genau ist das Unbewusstsein und wie funktioniert es? Und mindestens so rätselvoll: Was genau ist das Bewusstsein und wie funktioniert dieses? Es gibt mittlerweile tonnenweise Bücher mit unterschiedlichsten, sich oft widersprechenden Theorien zu diesen Fragen.

Bewusstsein und Unbewusstsein sind zunächst einfach mal Wörter für Konzepte - ein Sprachspiel, das sich der Mensch geschaffen hat, um über etwas zu sprechen, für das es keine reale eindeutige Entsprechung gibt.

Sicher kennt jeder aus seinem Alltag Erlebnisse, wo er das Gefühl hat, dass etwas aus seinem Unbewussten heraus geschieht – reflexartige Handlungen, Intuitionen, Träume, Visionen. Längst vergessene Erinnerungen, die plötzlich sehr lebendig wieder präsent sind, blitzartige Einsichten, kreative Ideen, periphere Wahrnehmung, Routinen, die keine bewusste Aufmerksamkeit verlangen etc. etc. Hier kann man anknüpfen.

Möchte man Trance nutzen – im Coaching oder informell – dann mobilisiert man beim Gegenüber nützlicherweise ein hilfreiches Konzept des Unbewussten, als derjenigen Domäne, die Veränderung ermöglicht. Deshalb soll man dieses Thema auch ansprechen.

Im Folgenden ein paar Hinweise für ein mögliches Verständnis von Bewusstsein und Un(ter)bewusstsein und deren Zusammenspiel.

Möglicherweise sind bewusst sein und unbewusst sein ganz einfach unterschiedliche Zustände mit unterschiedlichen Verhaltensmöglichkeiten.

Die Menschen sind im Netz der Sprache gefangen und wissen es nicht.

LUDWIG WITTGENSTEIN



das Bewusstsein	das Unbewusstsein
7 +/- 2 Informations-"chunks"	alles andere
das Kurzzeitgedächtnis	das Langzeitgedächtnis
verarbeitet Informationen nacheinander hält eine feste Reihenfolge (Sequenz) ein	verarbeitet Informationen gleichzeitig, erfasst simultan ein komplexes Bild und erkennt Muster
organisiert Informationen logisch, hierarchisch; sortiert, gliedert	geht mit Informationen intuitiv, assoziativ um, lässt Ähnlichkeiten und Entsprechungen zu, denkt bildhaft, in Symbolen
lernt durch Analysieren und Kategorisieren, Konzeptualisieren, Strukturieren	Synthese, Intuition, Heureka Erlebnisse
zerlegt ein Problem in Details	hat Zugang zu komplexen Zusammenhängen, Ganzheiten
konstruiert Erklärungen, Konzepte	lernt durch Wiederholung, Schlüssel- erlebnisse, Schock oder intuitive Muster- erkennung, Heureka Erlebnisse
Kahnemann System 2	Kahnemann System 1
Algorithmen	Heuristiken
konzentriert sich auf quantitativ nach- weisbare Fakten	reagiert auf qualitative, situativ bedeut- same Aspekte: Emotionen
willentliche Bewegungen	unwillkürliche Bewegungen
sucht und findet Informationen	speichert Informationen
benutzt Sprache, Wörter, Semantik, Syntax	benutzt Bilder, ist empfänglich für den Klang von Wörtern, Rhythmus, Reime, Melodie
Chomsky's Oberflächenstruktur	Chomsky's Tiefenstruktur
eingeschränkter Fokus	peripherer 3-D Blick, diffus
strengt sich an	geht den Weg des geringsten Wider- standes
denkt in entweder/ oder-Kategorien (digital)	denkt in sowohl/ als auch-Kategorien (analog), lässt Widersprüche zu
gegenwärtige Aufmerksamkeit, ist im Hier und Jetzt	alles, was man im Moment nicht denkt das Lagerhaus der Erinnerungen, ist zeitlos, Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft sind simultan präsent
ohne Aufmerksamkeit keine Wahrneh- mung	reagiert auf Priming-Reize, subliminale Wahrnehmung ist möglich, Nudges
kann zwischen Realität und Phantasie unterscheiden	kann nicht zwischen Realität und Phanta- sie unterscheiden
lässt sich lenken, fokussieren	lässt sich anregen, einladen, verführen

"Das Bewusstsein" und "das Unbewusstsein" sind letztlich nur Wörter. Sobald wir beginnen, diesen aufgrund persönlicher Erfahrungen Bedeutung zu geben, beginnt die Trance.



Anwendungsmöglichkeiten

Für die Hypnotalk-Muster gibt es vielfältige Anwendungsmöglichkeiten: Man kann mit ihnen hervorragend

- das Terrain für ein Gespräch sondieren und je nach nonverbaler Reaktion des Gesprächspartners herausfinden, welches Thema gerade relevant ist
- den Gesprächspartner durch geschickte Anregungen selber Ideen und Lösungen finden lassen, anstatt ihm Ratschläge zu erteilen
- dem Gesprächspartner Zugang zu ressourcenreichen Gefühlszuständen und Erlebnisweisen ermöglichen
- mit Gruppen schnell einen gemeinsamen Nenner finden und unterschiedliche Individuen ins Boot holen
- Konfliktpotential entschärfen
- und last but not least hat man eine geniale Alternative zum Fragen stellen

Faustregeln für Konversationshypnose

- Versetz dich gedanklich in dein Gegenüber und sprich so, dass das Gesagte zu keinem Moment mit den Erfahrungen und Bedürfnissen des Gegenübers im Widerspruch steht. Das erreichst du, indem du sehr allgemein formulierst, von universell gültigen Erfahrungen ausgehst, die Dinge ansprichst, die gegenwärtig real sind oder die du vom Gesprächspartner mit Sicherheit weisst.
- Verändere die Tonalität deiner Stimme
- Orientiere dich an dem durch eine Veränderung zu erwartenden Gewinn des Gesprächspartners. Wenn dies dein Anliegen ist, erübrigen sich alle Bedenken bezüglich Manipulation.
- Formuliere Suggestionen immer mit der Vorannahme des Gelingens, so dass ein Scheitern zum Vornherein ausgeschlossen ist. Sprich in der Möglichkeitsform. (Affirmationen sind nicht immer das Gelbe vom Ei).
- Kalibriere die nonverbalen Reaktionen von Zustimmung, eventueller Ablehnung deines Gegenübers und bestätige Anzeichen einer Trance – Genau so!

Trancesignale kalibrieren und ratifizieren: Genau so!

Woran erkennt man ob und wie tief jemand in Trance ist? Hier ein paar Tipps:

Weniger Blinzeln, Blickfixierung, Pupillendilatation, starrer Blick, spontanes Schliessen der Augen
 wenig Körperbewegungen
 Muskelentspannung
 Bauchatmung, Rhythmus verlangsamt und regelmässiger
 Glättung (Verflachung) der Gesichtsmuskeln (besonders im Bereich der Wangen)
 verbale Hemmungen
 Abnahme oder Verlust der Orientierungsreaktion (z.B. auf Geräusche im Raum)
 Farbveränderung des Gesichts oder des Halses (entweder blasser - was eher auf dissoziierte Zustände verweist - oder gerötet, was an grössere kinästhetische Entspannung denken lässt)
 zeitverzögerte Reaktionen (z.B. beim Sprechen oder bei Bewegungen)
 spontanes ideomotorisches Verhalten (z.B. Zittern der Augenlider, Zucken der Finger, Armlevitation)

Wenn man solche Trance-Signale wahrnimmt, hilft man dem Klienten beim Entwickeln einer Trance, indem man diese bestätigt: Genau so!



"HYPNOTALK" (DAS MILTON MODELL)

((ronniestyle)))

Die NLP-Pioniere RICHARD BANDLER und JOHN GRINDER beobachteten bei verschiedenen erfolgreichen Therapeuten wie FRITZ PERLS, VIRGINIA SATIR und anderen, dass diese vor allem mit gezielten Fragen Keile ins eingeschränkte Weltbild ihrer Klienten trieben, um eine Veränderung in Gang zu bringen. Bis sie MILTON H. ERICKSON kennenlernten, dachten sie, das sei der entscheidende Faktor für erfolgreiche Veränderungsarbeit. Gross war ihr Erstaunen, als dieser genau den umgekehrten Weg ging und ihr bisher entwickeltes Modell erfolgreichen Sprachgebrauchs, das "Meta-Modell", auf den Kopf stellte. Statt primär Fragen zu stellen, nutzte er die selben Sprachmuster, mit denen sich seine Klienten in ungünstige "Trancen" manövriert hatten, um sie in konstruktivere Trancen zu führen. Ihm zu Ehren gaben BANDLER und GRINDER dann dem umgekehrten Meta-Modell den Namen "Milton Modell". Die beiden Sprach-Modelle ergänzen sich optimal, wenn man sie geschickt kombiniert.

Die Fülle der hypnotischen Sprachmuster habe ich der besseren Benutzerfreundlichkeit willen ganz pragmatisch ((ronniestyle))) in vier Grundkategorien mit je unterschiedlichen Wirkungsabsichten eingeteilt. Ich habe sowohl Beispiele für Tranceinduktionen als auch für Alltagssituationen gewählt. Sprache, Macht, Spass!

Kategorie	Wirkungsabsicht
KUNSTVOLLE VAGHEIT	um Erleben zu evozieren dem Klienten möglichst grossen Spielraum eröffnen, die vom Hypnotiseur gewählten Wörter individuell zu deuten, sodass eigene Referenzerfahrungen und alternative Sichtweisen angeregt werden
YES SETS	um Widerstand zu vermeiden sich so in die Gedankenwelt des Gesprächspartners versetzen und dessen Einverständnis gewinnen, dass Widerspruch vermieden und Vertrauen aufgebaut wird. Den Nutzen einer Veränderung transparent machen.
„NUDGING“ (SUGGESTIVE SPRACHMUSTER)	um Handlungsimpulse zu auszulösen das Vertrauen in die Kompetenz des Hypnotiseurs und damit auch in das Gelingen der Trance und des Veränderungsprozesses fördern und Handlungsimpulse mit hoher Umsetzungswahrscheinlichkeit setzen
DISRUPTIVE SPRACHMUSTER	um einschränkende Mindsets zu destabilisieren Um Neues entstehen zu lassen, muss man oft bestehende rigide Denkmuster aushebeln. Dazu ist es nützlich, wenn man beim Klienten eine heilsame Verwirrung und Desorientierung als Schwelle zum Neuen erzeugt.

Die Hypnotalk-Muster sind das Schmiermittel für erfolgreiche Veränderungsarbeit.



ERLEBEN EVOZIEREN (KUNSTVOLLE VAGHEIT)

Indem man Aussagen macht, die so vage sind, dass sie vielfältigen Raum zur Interpretation bieten, kann man beim Gesprächspartner eigene Assoziationen und Erlebniswelten anregen. Wichtig, dass das Gesagte nicht falsifizierbar ist und dem beim Gesprächspartner angenommenen Erfahrungshorizont entspricht. Der Hypnosepionier MILTON H. ERICKSON nennt diese Art von Sprachgebrauch "permissiv" und "indirekt" und wenn man ihn losgelöst von einem deklarierten Hypnose-setting anwendet „naturalistisch“.

Unpersönliche Formulierungen, Binsenwahrheiten, Metaphern, Stories

Durch unpersönliche Formulierungen, mit denen der Klient nicht direkt angesprochen wird, kann man ihm unverfängliche Tranceangebote machen, aus denen er sich selber das passende auswählen kann. Auch Storytelling kann diese Funktion erfüllen. Zumindest probeweise wird sein Unbewusstes den fehlenden Bezug durch "Ich" ersetzen.

man, jeder, wir irgendjemand, es gibt Leute, die ..., andere; vieles, manches, Passivsätze

Menschen haben oft keine Ahnung, wieviele Ressourcen sie haben. Aber je weniger ihnen anfangs einfallen, desto mehr können sie mit der Zeit entdecken ...

Manchmal hat **man** Erlebnisse, wo **einem** Dinge wie von selbst gelingen, **man** weiss nicht weshalb, aber man geniesst die erfreuliche Überraschung unbewusster Kompetenz ...

Viele Leute sind etwas skeptisch, wenn sie zum ersten mal in Trance gehen, da sie noch nicht wissen, was genau geschehen wird, wenn sie sich darauf einlassen ...

Am einfachsten geht **man** in Trance, indem ...

Alles, was **wir** gelernt haben, haben **wir** einmal nicht gewusst. Und was **wir** jetzt nicht wissen, können **wir** einst lernen ...

Es gibt Menschen, die sich rasch entschliessen, wenn sich neue Möglichkeiten bieten ...

Permissive Formulierungen (Modifizierer)

Man formuliert so, dass der Angesprochene das Gesagte zu keinem Moment verneinen kann. Statt einer direkten Suggestion: *Du gehst in Trance* benützt man deshalb eine modifizierte Suggestion: *Du **kannst** in Trance gehen*. Diese Formulierung ist viel schwieriger widerlegbar.

du kannst, könntest, magst, dürftest, wirst; wahrscheinlich, vielleicht, irgendwie, irgendwo, irgendwann, irgendwer, Möglichkeitswörter

*Du **kannst** hier Neues entdecken oder dich an längst vergessen Geglaubtes erinnern ...*

Vielleicht möchtest du eine bequeme Haltung finden - entweder mit deinen Händen auf den Knien oder im Schooss oder mit den Armen auf der Lehne, oder **vielleicht wünschst** du einen anderen bequemen Ort, an dem sich deine Hände optimal entspannen **können** - und du **musst** dich überhaupt **nicht** konzentrieren und meinen Worten Bedeutung geben, denn dein Unbewusstes **kann** das und ganz von allein reagieren ...

Wenn ich beobachte, dass der Klient auf alle mit Modifizierern verpackten Suggestionen positiv reagiert, kann ich zu direkteren Formulierungen übergehen. Um laufend, das Reaktionspotenzial des Gesprächspartners zu kalibrieren, kann man Modifizierer zunehmend direktiv sequenzieren:

z.B.: — könnte — kann — wird — geschieht — ist geschehen

*Wenn Sie Ihre anfängliche Skepsis überwinden und in eine Trance gehen... **könnten** ... Sie Ihre Augen schliessen, ruhig atmen, und neue Möglichkeiten finden und vielleicht auch merken, dass Vieles viel leichter fällt, als Sie gedacht hätten ... und sich dann dabei ertappen, wie Sie diesen Schritt jetzt **getan haben** und ganz real **erleben** ... wie das wirklich ist ... **voll und ganz das in Trance sein geniessen** ...*

Vielleicht möchten Sie sich unser Gespräch in Ruhe noch einmal durch den Kopf gehen lassen, damit Sie **wirklich überzeugt sein können**, dass wir die wichtigsten Punkte **geklärt** haben, um jetzt den nächsten Schritt zu **machen** und sich auf das beruhigende Gefühl **freuen**, wenn man sich sagen **kann**: du hast dich richtig **entschieden** ...



Nominalisierungen (Abstraktionen)

Abstraktionen (Nominalisierungen) sind absolut vage Begriffe, zu denen jeder seine eigenen Vorstellungen hat.

Gelassenheit, Entspannung, Erfahrung, Erinnerung, Wohlbefinden, Harmonie, Heiterkeit, Einsicht, Lernen, Erkenntnis, Flow, Kreativität, Gedanken, Ideen, Wissbegier, Hypnose, Trance, Liebe, Problem, Problemlösung, Ressource, Lösung, Wunsch, Verständnis, Hoffnung, Schwierigkeit; das Erleben, das Eintauchen, das Lernen etc.

*Ich weiss, Sie haben eine gewisse **Baustelle** in Ihrem **Leben**, für die Sie jetzt eine **Lösung** finden möchten, und gottseidank haben Menschen immer einiges mehr an **Ressourcen**, als ihnen im ersten Moment bewusst ist. Letztlich ist ihr **Unbewusstes** Hort unzähliger hilfreicher Erfahrungen und ich weiss nicht genau, welche persönlichen **Ressourcen** Sie als die nützlichsten erkennen werden. Aber ich weiss, dass Ihr **Unbewusstsein** Ihnen **Zugriff** auf diesen reichen **Erfahrungsschatz** ermöglicht und den **Link** zu genau diesen **Ressourcen** herstellen und sie Ihnen im richtigen Moment verfügbar machen kann ...*

Nützlich sind auch Doppelnominalisierungen:

die Weisheit deines Unbewusstseins

*Wir wollen nichts weniger als das volle **Problemlösungspotenzial** deines Unbewusstseins anzapfen ...*

Vage Wörter: Verben und Adjektive

Verben, die nicht auf den Gebrauch eines bestimmten Sinneskanals hinweisen:

wahrnehmen, sich vergegenwärtigen, erleben, erinnern, erfahren, herausfinden, erkennen, realisieren, lernen, denken, finden, zulassen, lösen, loslassen, sich bewusst werden, sich beschäftigen mit, Zugang finden zu, aktivieren, einspielen, verknüpfen, verfügbar machen, überbeamen, anzapfen, eintauchen, mobilisieren, transformieren, kontaktieren, antizipieren, andocken, aufgleisen; speziell, besonders, wunderbar, gut, attraktiv etc.

*Wie schmeckt das Essen? – **Noch interessant** ...*

*Du kannst vielleicht eine neue, **überraschende** Sichtweise **entdecken** und schon **bald** eine **passende** Lösung finden ..*

*Du kannst diesen **besonderen** Zustand ganz einfach **geniessen und eintauchen** in diese **neue und irgendwie ungewohnte** Erfahrung ...*

*Ein **angenehmes** Erlebnis, eine **hilfreiche** Trance, eine **überraschende** Lösung*

Komparative und Superlative

*Du kannst dich noch **tiefer** entspannen ... darf es sogar ein bisschen **mehr** Trance sein?*

bedeutungsvolle, "sexy" Wörter

genial, spannend, absolut, total, völlig, gesund, lebendig, souverän, vital, saftig, extrem, massiv, gründlich, böse, stark, robust, echt, sensationell, mächtig, super, voll und ganz, brutal, heftig, sackstark, ehrlich, aufrichtig, tierisch, unverschämt, herrlich, hypnotisch, grandios, grossartig, exklusiv, "vicious pleasure"

Solche energiegeladenen Adjektive wirken besonders stark in Kombination mit Wörtern, mit denen sie eigentlich gar nicht zusammenpassen: "die hypnotische Hand", "brutal schnell"

*... eine **starke** Trance*

*sich verblüffen lassen durch die Magie tiefgreifender und **robuster** Veränderung ...*

Gut sind diese Ausdrücke auch, wenn man Verhalten des Klienten einbezieht:

*z.B. wenn der Klient beginnt zu lachen: Und dein **gesundes** Lachen, hilft dir, dich letztendlich tiefer und tiefer zu entspannen und dich einfach **unverschämt relaxed** fühlen ...*

*In dem Moment, wo du bemerkst, wie sich dieser **besondere** Zustand **hypnotisch** intensiviert, möchte ich, dass du deine nunmehr **hypnotisierte** Hand sich ganz langsam von deinem Schenkel heben lässt - aus einem unbewussten und **aufrichtigen** Impuls heraus und dich dabei entspannen, **unverschämt tief** entspannen ... und **echt** loslassen ... driften, floaten ... **voll** eintauchen ins unbewusste Meer der Möglichkeiten ... während deine Hand sich leichter und leichter anfühlt und das schwerelose Schweben genießt ...*



indirekte Handlungsaufforderungen

Das sind Äusserungen, die zu einer Handlung oder Reaktion auffordern, ohne direkte Befehle zu sein; im Alltag braucht man sie oft.

Können Sie mir sagen, wie spät es ist?

Haben Sie eine Telefonnummer, unter der man Sie tagsüber erreichen kann?

Kannst du dich erinnern, wie wohltuend und entspannend es ist, in der warmen Sonne zu liegen und spüren, wie die Haut kribbelt und glüht ...?

Wie wäre das wohl, wenn du jetzt deine Augen schliesst?

Könntest du dir vorstellen, vertieft in die Materie einzudringen und einmal selbst NLP-Trainer zu werden?

eingebettete Fragen

Unverfängliche Fragen, die keine verbale Antwort verlangen. Aber der so Gefragte wird in der Regel für sich selbst eine Antwort darauf suchen. Insofern lösen sie einen zieldienlichen Suchprozess aus und wirken minimal invasiv. Sie sind am Anfang eines Gesprächs als Eisbrecher sehr nützlich. Wenn der Gesprächspartner darauf eine Antwort gibt, zeigt er seine Kooperationsbereitschaft.

Ich weiss nicht, ob ..., Ich bin gespannt ..., Ich wundere mich ..., Ich möchte nur zu gern gern wissen..., Ich bin neugierig..., mich interessiert..., mich würde noch interessieren ..., ob wohl ..., ich könnte mir vorstellen, dass ... ich kann mir gut vorstellen, dass du ... ich kann nur vermuten, spekulieren ... mir geht gerade durch den Kopf ... vielleicht hast du dich auch schon gefragt/ gewundert ...

Ich bin gespannt, mit welchen Hoffnungen auf Veränderung sie hierhergekommen sind und welche Erwartungen Sie an unsere Zusammenarbeit haben ...

Ich frage mich gerade: Was hat dich bisher gehindert, mit dem Grad von Selbstsicherheit aufzutreten, der auch dir zusteht ...

Ich frage mich: Wie tief wirst du wohl in Trance gehen?

Tranceneulinge fragen sich immer wieder: Woran werde ich bemerken, dass ich in Trance bin?

Ob wohl die Art der Gedanken, die dir durch den Kopf gehen, bereits ein Indiz dafür sind, dass du in Trance bist?

Ich wäre nicht überrascht, wenn du jetzt durch das bloss daran Denken ein besonders ressourcenvolles Erlebnis intensiv wiedererleben kannst, denn erinnern ist immer auch erleben

Ich weiss nicht, wie du (betont) das hast/ wie du das siehst ...

Ich weiss nicht, wie das **für dich** (betont) ist ...

Und ich weiss nicht, wie lange es noch dauert, bis du realisierst, was dein Unbewusstsein bereits zu lernen imstande war... denn letztlich ist es gar nicht so wichtig, dass du das weisst ... bevor du dich nicht noch weiter entspannt hast und ganz einfach etwas Abstand nimmst, ... um dieses unbewusste Lernen weiter geschehen und dich im richtigen Moment damit überraschen lassen ...

bekräftigen (ratifizieren)

Bemerkungen, die dem Klienten sagen, dass er auf dem richtigen Weg ist, und die ihn ermuntern weiterzugehen, sind enorm wichtig. Sobald ich Trancesignale und -verhalten bemerke, kann ich dieses mit einer Bekräftigung verstärken.

Es macht auch nichts, wenn der "Tränztler" gar nicht mitbekommt, was genau bekräftigt wird. Das löst dann nämlich einen inneren Suchprozess aus, der seinerseits mithilft, die Trance herbeizuführen. Das ist wieder genau die Art von kunstvoller Vagheit, die hier so hilfreich ist.

Genau so!

Sehr gut

Ja, ja!

So ist's richtig

Schön



Hmmm

So ist es gut

Gut

Jawohl

Genau so. Das ist das erste, was Menschen tun, wenn sie in Trance gehen ...

Und während ich mit Ihnen gesprochen habe, haben sich schon einige Dinge verändert – Ihre Atemgeschwindigkeit, ihr Schluckreflex, Ihr Muskeltonus

MILTON ERICKSON hat jeweils mit den Worten "That's right", "there you go", "All the way down" seinen Klienten Feedback gegeben.



WIDERSTAND VERMEIDEN (YES SETS)

Gedankenverknüpfungen

Man beschreibt beobachtbares Verhalten und Ereignisse, die jetzt gerade geschehen, erwähnt Gemeinplätze und/ oder Dinge, die nachprüfbar und absolut unwiderlegbar sind, und beginnt diese suggestiv mit Ereignissen zu verknüpfen, von denen man möchte, dass sie geschehen. Man geht ganz einfach davon aus, dass das, was gerade geschieht, etwas anderes - beispielsweise eine Tranceerfahrung - zur Folge hat. Damit erzeugt man beim Klienten ein sogenanntes "Yes Set". Er muss mehrmals hintereinander innerlich ja sagen und wird somit empfänglicher für die nun folgende Suggestion.

1. und, aber

*Du hast in deinem Leben schon viel gelernt und wirst noch viel lernen. Und jetzt sitzt du hier vor mir, schaust mich an, nickst mit deinem Kopf **und** hast bereits begonnen, dich zu entspannen*

Die ersten paar Äusserungen sind überprüfbare "Pacing"-Äusserungen, die letzte ist eine "Leading"-Äusserung, die nachzuprüfen einiges schwieriger ist, so dass sie der Bequemlichkeit halber gerne akzeptiert wird.

*Du bist hierhergekommen, weil du etwas verändern möchtest, **und** weisst natürlich noch nicht, was genau geschehen wird, **aber** bist vielleicht neugierig, wie eine Veränderung geschieht, wie du sie wahrnimmst und wann und wie sie sich in deinem Leben äussert ...*

*Du kannst dir ruhig manchmal etwas verwirrt vorkommen, **aber** unbewusst weiter lernen ...*

*Wir haben gemeinsam besprochen, was für Sie wichtig ist **und** damit eine solide Basis geschaffen, **damit Sie** hier mit Sicherheit eine gute Entscheidung treffen können ...*

2. während, sobald, bevor, nachdem, so wie, indem

***Während** du gleichmässig ein- und ausatmest, kannst du dich mehr und mehr entspannen .. und **während** du hier sitzt, kannst du bemerken, dass dein Zustand sich verändert - von Moment zu Moment – kannst du gespannt sein, in welche Richtung sich das entwickelt ...*

***Während** Sie sich jetzt noch einmal den Vertrag anschauen, können Sie sich schon ausmalen, wie es sein wird, **wenn** Sie schon eine Zeit lang von unserem Produkt profitiert haben und zufrieden zurückblicken auf den Tag, an dem Sie eine gute Entscheidung getroffen haben ...*

3. weil, wenn ... dann, denn, damit, deshalb, da; bewirkt, macht, zwingt, schafft, ermöglicht, führt zu, hilft, unterstützt; beweist, bedeutet, ist

Diese Konjunktionen oder Verben, die eine notwendige ursächliche Verbindung zwischen verschiedenen Teilen der Erfahrung des Zuhörers behaupten, sind die stärkste Form suggestiver Verkettung. Ungeschickt benutzt reizen Sie deshalb auch am ehesten zum Widerspruch:

***Da** du dich entschieden hast hierherzukommen, bereits einiges gehört und gesehen und nun auf diesem Stuhl Platz genommen hast, hast du bereits wichtige erste Schritte auf dem Weg zu einer hilfreichen Veränderung gemacht ...*

*Du hörst die Geräusche im Zimmer und meine Stimme, und vielleicht kannst wahrnehmen, wie Gedanken, Eindrücke kommen und gehen, und dass all das **auf eine Art zusammen wirkt, die** früher oder später mehr mehr Trance **wird** ...*

*Und jeder einzelne Gedanke von dir **kann dazu führen**, dass du in Trance etwas erlebst, das sich heilsam auf dein Leben auswirkt ...*

*Bald werden deine Augen blinzeln ... (warten bis das geschieht) ... genau so ... und **das bedeutet**, dass eine Trance am Kommen ist...*

"Weil" ist ein magisches Wort, das das Gehirn auf Zustimmung programmiert, ungeachtet dessen, wie plausibel der konstruierte Kausalzusammenhang ist.

Sie können diese Formulierungen sogar in der alltäglichen Unterhaltung benutzen, **weil** die Menschen es mögen, Begründungen für alles zu hören ...



Selbst wenn man Kausalzusammenhänge auf den Kopf stellt, tönen sie plausibel, ganz einfach, weil ein "weil" im Satz vorkommt.

Gerade weil es dir im Moment noch schwerfällt, die Erfahrung einer Trance leicht zu machen, wird diese umso selbstverständlicher, wenn sie sich einstellt, ganz von alleine – früher oder später – so wie du es schon immer hättest kennen können ...

Sie denken, dass Sie im Moment keine Zeit haben. Da kann man sich fragen, ob Sie nicht **gerade deshalb** den NLP-Kurs unbedingt so rasch wie nur irgend möglich machen sollten – um mehr Zeit für diejenigen Dinge zu haben, die Ihnen wirklich am Herzen liegen – mehr Zeit für Herzensangelegenheiten - ist es nicht das, was Sie eigentlich möchten?

Das funktioniert, **weil** ...

4. je ... desto ...

Mit diesem Sprachmuster kann man auch Widerstand pacen und nutzen:

Je stärker du dich jetzt dagegen sträubst, **desto leichter** wird dir das in Trance fallen, einen tiefen Atemzug zu nehmen, entspannen und ... loslassen ...

Je angespannter du jetzt bist, **desto entspannter** kannst du nachher sein.

... und wie du da sitzt, spreche ich nun zu dir und **je länger** du mir zuhörst, **desto weniger** kannst du bewusst erfassen, und **umso mehr** macht dich dein Unbewusstsein empfänglich, denn ich spreche letztendlich nur zu deinen Ohren ...

Und **je stärker** dein Problem dir im Moment noch gegenwärtig ist, **desto angenehmer** wird sich die Erleichterung anfühlen, wenn du sie zu spüren beginnst ...

Sehr wirkungsvoll ist, wenn ich das "je ... desto"-Muster für einen Endloop benütze:

Je mehr du dieses Gefühl wachsender Leichtigkeit und Entspannung wahrnimmst, **desto tiefer** kannst du in Trance gehen, und **je tiefer** du in Trance gehst, **desto mehr** kannst du dieses Gefühl wachsender Leichtigkeit und Entspannung wahrnehmen ...

Je mehr du diese Sprachmuster anwendest und **je geübter** du im Umgang damit wirst, **desto überzeugender** wirst du und **desto mehr** Spass empfindest du beim vermehrten Anwenden

Nützlich ist auch das umgekehrte "je ... desto"-Muster:

Ich möchte, dass du deinen Arm **nicht schneller** auf dein Knie sinken lässt, **als** es dir gelingt, dich tiefer und tiefer zu entspannen ...

Öffne deine Augen **nur so schnell wie** dein unbewusst sein jetzt zulässt, um diesen angenehmen Zustand zukünftig noch intensiver erleben zu können ...

Verschiedene Möglichkeiten, unwiderlegbare Tatsachen zu vergegenwärtigen:

Rekapitulation von Informationen über das Gegenüber: backtracking

Du hast gesagt, dass du ...

Wir haben gemeinsam besprochen ...

Binsenwahrheiten, universelle Erfahrungen

Menschen sind verschieden. Was für den einen richtig und passend ist, muss es nicht zwingend auch für andere sein ...

Beobachtbares im Hier und Jetzt, die geteilte Realität

Wir sitzen hier gemeinsam in diesem Raum mit anderen Leuten ...

Du nickst mit dem Kopf ...

Ich sehe, wie du die Stirne runzelst ...



HANDLUNGsimpulse AUSLÖSEN („NUDGING“)

Mindestens so wichtig, wie kunstvoll vage zu sein, ist es, dem Klienten zu vermitteln, dass man von sich und der gemeinsamen erfolgreichen Arbeit überzeugt ist. Das kann man durch den Gebrauch von Vorannahmen und eingebetteten Aufforderungen, Diese Sprachmuster richten den Fokus des Gegenübers auf Veränderung, Gelingen und neue Handlungsoptionen. Man kann diese Sprachmuster auch als „Nudges“, Anstusser in eine nützliche Richtung verstehen.

Vorannahmen

Damit sind die unausgesprochenen Vorannahmen gemeint, die einem Satz zugrundeliegen. Oft werden sie durch die Betonung verdeutlicht.

*Wieviel Prozent Rabatt geben **Sie**?*

*Wie lösen **Sie** das Problem?*

*Sind Sie **schon einmal** in Trance gewesen? (oder ist das das erste Mal?)*

***Sind** Sie schon einmal in Trance gewesen? (oder denken Sie es nur?)*

*Sind **Sie** schon einmal in Trance gewesen? (andere waren schon in Trance)*

Um auf Vorannahmen aufmerksam zu werden und ihren Gebrauch systematisch zu üben, ist es sinnvoll, sie je nach sprachlichem Kontext, in dem sie auftreten, in verschiedene Gruppen zu unterteilen:

1. Zeitwörter

wenn, bevor, nachdem, seit, während, vorher etc.

Bevor *du in Trance gehst, möchte ich von dir hören, welche Veränderung du in der Trance machen möchtest ...*

Nachdem *du aus der Trance zurückkommst, möchte ich ein Feedback von dir, was genau dir geholfen hat, die Trance zu vertiefen*

*Ich weiss nicht, **wann** deine Veränderungswünsche ganz einfach Realität geworden sind ...*

Bevor *Sie ein Projektmanagement ganz konkret ins Auge fassen, möchte ich Ihnen ein paar Fragen stellen, um zu eruieren, wo am raschesten das grösstmögliche Verbesserungspotential besteht ...*

2. Veränderungswörter

beginnen, anfangen, aufhören, fortfahren, schon, noch, noch nicht, nicht mehr etc.

*Du kannst **beginnen**, dich mehr und mehr zu entspannen ...*

*Du kannst dich **weiter** entspannen und früher oder später auch wieder **aufhören***

*Gehst du **schon** in Trance?*

*Wenn du erst **angefangen** hast, Trance zu erleben, kannst du dir all die Zeit lassen, die du brauchst, um eine passende Veränderung zu **entdecken** ...*

*Du kannst deine Augen ruhig **noch** offen lassen, bis sie ganz von alleine zufallen ...*

***Früher oder später** schliessen sich deine Augen ganz von selbst.*

*Wielange ist wohl dein Bewusstsein **noch** hellwach, bevor dein Unbewusstes übernommen hat?*

***Früher oder später** wirst du dich an all dies erinnern und darüber lachen können ...*

*Ich bin gespannt, wie du das erlebt hast, wenn du aus der Trance **zurückkommst** ...*

3. Bewusstheitswörter

denken, meinen, glauben, wissen, träumen, ahnen, erinnern, bemerken, sich überraschen lassen, sich wundern, neugierig sein, zweifeln, herausfinden, sich vorstellen, klar sein, verstehen

*Hast du **gewusst**, dass du in deinem Leben schon oft in Trance warst?*

*Hast du **etwa nicht bemerkt**, dass du jetzt in Trance warst?*

***Denken Sie**, Sie waren in einer Trance?*

***Glauben Sie** wirklich, dass Sie noch nie in Trance gewesen sind?*



Menschen können schlafen und **nicht wissen**, dass sie schlafen, sie können **träumen**, ohne sich an ihre Träume zu **erinnern** ... Du kannst sogar **träumen**, du seist völlig wach ...
Zu viele Amerikaner haben noch nicht **bemerkt**, dass es aufwärts geht. (BARACK OBAMA)
Ich weiss nicht, ob du nicht schon **bemerkt** hast, dass du dich mehr und mehr entspannst, während du hier sitzt und meine Stimme hörst ... (umgekehrtes Yes Set, bei dem zuerst das Leading kommt und dann das Pacing)

Ich frage mich, ob du schon **angefangen** hast, deine **allmählich** sich entwickelnde Trance zu **bemerken** ...

Wenn du erst **angefangen** hast, dich intensiver mit NLP zu beschäftigen, wirst du schnell **feststellen**, wie sehr dir das hier Gelernte in vielen Alltagssituationen nützlich geworden ist
Du kannst **herausfinden**, wieviel einfacher Veränderung auf der Ebene des Unbewussten geschehen kann ...

An welchen Veränderungen wirst du **bemerken**, dass das Coaching dich weiter gebracht hat?

4. "oder"

Das Wörtchen "oder" kann bedeuten, dass mindestens eine von mehreren Alternativen eintritt.

NLP-Techniken muss man schnell durchführen, **oder** sie funktionieren nicht ...

Ich bin gespannt, ob es mehr das Neue und Ungewohnte ist, das dir am Trancezustand auffällt, **oder** das bereits Vertraute und Alltägliche?

Möchten Sie lieber mit offenen **oder** geschlossenen Augen in Trance gehen?

Möchtest du deine Arme auf deinen Schenkeln haben **oder** lieber auf den Armlehnen, wenn du in Trance gehst? Ob wohl das Erlebnis der Trance ganz plötzlich als eine Überraschung **oder** ganz allmählich, aber für dich unbemerkt kommt ... **oder** ganz plötzlich und bemerkbar **oder** ganz allmählich und völlig unmerklich ...

Diese Illusion der Wahl nennt man auch "Double Bind" (Doppelbindung)

5. Adjektive und Adverbien

Glücklicherweise, zum Glück, leider, offensichtlich, offenbar, erfahrungsgemäss, erstaunlicherweise, es erstaunt nicht, dass, natürlich, überraschend, wirklich, bemerkenswert, paradoxerweise, merkwürdigerweise, es ist komisch, ironischerweise etc.

Was ist jetzt **anders**? (Gute Frage nach einem Coaching)

Nicht nur **tiefe** Trancen sind **wirkungsvoll**

Niemand weiss, ob die Börsenkurse sich **langsam** oder **schnell** erholen ...

Wenn man einen Satz mit verschiedenen Vorannahmen vollstopft, werden sie umso effektvoller, denn irgendwann kapituliert der bewusste Verstand und gibt den darin verpackten Trance-Suggestionen den Weg frei zum Unbewussten des Klienten.

Vielleicht können Sie schon beim ersten Mal **ganz leicht und locker** in eine angenehme **tiefe** Trance gehen ...

Waren Sie **tief** in Trance?

Haben Sie bemerkt, **wie tief** Sie in Trance waren?

Paradoxerweise geht man dann am **leichtesten** in Trance, wenn man es am wenigsten erwartet ...

Interessanterweise ist es oft so: Je schwerer sich jemand anfangs mit diesen Sprachmustern getan hat, desto lockerer wendet er sie an, wenn er sie erst einmal intus und erste Erfolge damit erzielt hat ...

Es ist immer wieder erstaunlich, wie einfach es manchmal ist, auch schwierige Entscheidungen rasch zu treffen, die sich im Nachhinein auch als absolut richtig erwiesen haben ...

Ist es nicht **beruhigend** zu wissen, dass in jedem Problem bereits ein erster Schritt zur Lösung steckt?

Es geht **nicht nur** darum, in Trance wichtige Veränderungen geschehen zu lassen, **sondern vor allem**, dass du dich in den nächsten fünf Minuten entspannt und total wohl fühlst ...

Wie cool ist es, wachsende, robuste Selbstwirksamkeit zu erleben, insbesondere in Situationen, in denen man früher festgesteckt ist ...



6. W-Fragen

Auf welche Art gehst du am leichtesten in Trance?

Wann gehst du in Trance?

Wie tief möchtest du in Trance gehen?

Welcher Teil deines Körpers ist am meisten entspannt?

Wieviele Möglichkeiten, dein Problem zu lösen, gibt es wohl?

Wann setzt du das jetzt um?

Haben Sie sich auch schon überlegt, **warum** es in der heutigen Zeit sinnvoll ist, sich mit Dingen wie NLP und Hypnose zu beschäftigen?

Ich frage mich, **was** du alles anders machst, wenn dein Selbstvertrauen gestiegen ist ...

Welche deiner Fähigkeiten gibt dir wohl am ehesten die Berechtigung etwas selbstbewusster aufzutreten?

Betonung und eingebettete Aufforderungen

Da in Englisch die Verben ausser in der dritten Person Singular keine Konjugationsendungen haben, kann man je nach der Art, wie man ein Verb betont, aus einem konjugierten Verb oder einem Infinitiv einen Imperativ machen und entsprechend betonen. Damit hat man ein einfaches und effektvolles Mittel direkte Aufforderungen an den Klienten in harmlose Sätze zu verpacken:

*In the evening when you are laying in bed, feeling tired after a long day you can **close your eyes and drift into a pleasant trance!***

Bei diesen und all den folgenden Beispielen geht es darum, die Befehle analog (mit Gestik oder Betonung) hervorzuheben. Was der Hi-Liter im geschriebenen Text tut, machen wir mit der Stimme oder mit einer korrespondierenden Geste, die ein Wort hervorhebt!

- Pause vor Befehl
- Sprechrhythmus verändern
- Tonhöhe und/oder Lautstärke verändern (Erickson hat seine eingebetten Aufforderungen mit leiserer Stimme gesprochen)
- mit Gestik unterstützen, Hand, Augenblinken, Kopfnicken, Kopf schräg stellen
Erickson verrenkt seinen Kopf, um den eingebetteten Befehl von einem anderen Ort im Raum ertönen zu lassen.

Im Deutschen geht das nicht ganz so leicht, da die Verben mit ihren Konjugationsendungen eindeutig einer bestimmten Person zugehören. Zudem haben wir drei verschiedene Imperative für die Du-Form, die Sie-Form und die Ihr-Form. Hier sind Flexibilität und Phantasie gefordert.

Mit selbstbewusst gehaltenem Blickkontakt ausgesprochen sind solche Aufforderungen natürlich noch um einiges erfolgreicher.

CH-DEUTSCH

"Du"-Form:

*Wänn ich sälber in a Trance ine gang, mach ich's ganz eifach: Ich ... **schnuuf tüüf und glichmäsig, tue d'uufmerksamkeit ganz uf's schnuufe richte, gschlüss d'auge und waart, was für inneri bilder uuftauched***

"Iär"-Form:

*Ich ha gläse, lüüt wo Yoga mached ... **tänked an öppis ganz Beruigends, schnuufed ruig und tüüf und gönd so eifach in ä Trance ...***

Darauf achten, dass ich Possessiv- und Reflexiv-Pronomen vermeide

"Si"-Form

*Wänn Si wänd ... **gschlüssed si jetzt d'auge***



HOCHDEUTSCH

a. Satzkonstruktion

„Sie-Form“:

Mit einem Nebensatz, einem Objekt oder einer Adverbiale an erster Stelle folgt das Verb des Hauptsatzes mit Inversion. Das kann ich dann in einem befehlenden Ton aussprechen. Wenn ich meinen Gesprächspartner sieze, habe ich so einen echten Imperativ.

*Und während Sie so dasitzen, **entspannen Sie sich** ...!*

*Sie sitzen hier im Raum mit anderen Leuten und können herumblicken, wie die Leute auf ihren Stühlen sitzen und wie ihr Atmen ruhiger wird, und sie machen es sich bequem und wenn Sie das möchten, ... **wenden Sie Ihre Aufmerksamkeit nach innen** und sobald Sie bereit sind, ... **schliessen Sie die Augen!***

*Es gibt viel Kunden, die anfänglich skeptisch sind und dann ... **entscheiden Sie sich ganz spontan, den Kurs zu besuchen!***

*Wenn Sie sicher einen Platz haben und von diesem tollen Angebot profitieren möchten, **melden Sie sich möglichst rasch an!***

*Wenn Sie die Beispiele eingehend studiert und eigene aufgeschrieben haben, **wenden Sie diese eingebetteten Befehle ganz nonchalant an**, wenn immer sich eine passende Gelegenheit dazu bietet*

*Nachdem Sie erste Erfahrungen gesammelt haben, **entwickeln Sie sich zu einem Meister dieser hypnotischen Sprachmuster**, indem Sie sich weiter damit beschäftigen!*

"Du"-Form:

Indem man in der Ich-Form spricht, bekommt man das Verb in der Imperativ-Form für ein angesprochenes Du:

*... Wenn ich in Trance gehen möchte, geht das ganz einfach ich ... **schliess die Augen und atme ruhig und gleichmässig**, bis sich ganz wie von selbst eine angenehme Entspannung einstellt!*

"Ihr"-Form:

Indem man in der Er- oder man-Form spricht erhält man die Imperativ-Form des Verbs für eine angesprochene Ihr-Gruppe (allerdings nur mit schwachen Verben)

*Wenn er in eine Trance geht, macht er es ganz einfach: er **atmet ganz regelmässig - ein und aus - schliesst die Augen und geht nach innen** ...*

b. Zitate

Weitere Möglichkeiten, eingebettete Befehle zu benutzen sind Zitate. (Das ermöglicht einen Wechsel zum Du, was als unmittelbarer erlebt wird)

Ich weiss nicht, ob du das auch kennst, dass man manchmal genervt ist über sich selbst, wenn man zu lange zögert und irgendwann wird man ungeduldig und dann sagt man sich:

So jetzt zick nicht länger rum. Komm schon, mach's einfach!

*Und dann sagst du dir: **Manfred, mach das!***

*Ich kann Ihnen natürlich nicht sagen: "**Verschieben Sie doch Ihre Ferien und melden Sie sich zum Kurs an!**"*

c. Infinitiv

Diese Satzkonstruktion ist besonders einfach und nützlich. Hier muss ich nicht zwischen der Du-/ Sie-/ Ihr-Imperativform unterscheiden. Wenn ich ein Modalverb (müssen, wollen, können, werden etc.) benutze, habe ich am Ende des Satzes einen Infinitiv. Diesen kann ich in befehlendem Ton aussprechen:

*Willst du den Termin noch einmal verschieben? oder jetzt **Nägel mit Köpfen machen und vorwärts gehen!***

*Kannst du das ... **bis am Freitag machen!***



Jetzt möchtest wahrscheinlich schon lange ... **diese Veränderung in Angriff nehmen** ... und hast bis jetzt noch etwas gezögert mit ... **ganz einfach Loslegen!** Aber vielleicht siehst du dich immer klarer ... **das machen!**

Was ich möchte, dass du tust, ist ... **einen tiefen Atemzug nehmen, die Augen schliessen und in eine tiefe Entspannung gehen** ... du musst dazu gar nicht – **in Trance gehen** ... du kannst **mir einfach zuhören und dir ausmalen**, wie das wäre, wenn du das, was ich sage, erlebst ...

Das ist eine gute Gelegenheit zum ... **tief durchatmen** ... du kannst ganz einfach hier sitzen und brauchst nichts anderes tun als ... **deine Augen schliessen** ... offensichtlich bist du bereits am ... **in Trance gehen!**

Es ist wirklich nicht nötig, dass du dich **total entspannen**, mir nichts dir nichts **einfach geschehen lassen, einfach sein** ... könntest ... du dich mehr und mehr **daran gewöhnen?**

Wenn du das wirklich wissen möchtest, dann wird dir dein **unbewusst sein – jetzt!** – die Antwort geben ...

Wenn du die passende Ressource gefunden und sie dir vergegenwärtigt hast, dann kannst du mir mit deinem rechten oder linken Zeigefinger oder einem Nicken deines Kopfes **ein Zeichen geben!**

Vielleicht kann dir dein spontanes **unbewusst sein – jetzt** ... eine wachsende Zuversicht geben, dass eine Lösung ganz von selbst entsteht ... wenn du dich hier ... **mehr und mehr entspannen** ... kannst ... Atemzug für Atemzug erleben, wie dein **unbewusst sein!** – dir dabei hilft, das zu finden **und tun - was dir wirklich am Herzen liegt** ... nichts wollen, nichts müssen, einfach sein ... **unbewusst sein!**

Variation: mehrere Fragen hintereinander, dann die dritte im Befehlstone:

Kannst du die Hände auf die Knie legen und tief durchatmen? und spüren, wie der Stuhl dich trägt und ... **die Augen schliessen** und, indem du weiterhin ruhig und gleichmässig atmest und deine Aufmerksamkeit auf dein ruhig fliessendes Atmen richtest, ganz allmählich ... **in einen angenehm entspannten Zustand gehen!**

Variation: Eingebettet in eine Geschichte oder universelle Erfahrung:

Wenn man ein Reh sieht - im Wald - und man will es nicht verscheuchen, dann muss man ganz regungslos blicken ... **sich nicht rühren ... nicht bewegen ... die Atmung anhalten ... verlangsamen ... verharren und warten, was geschieht ...**

Folgende Impulssätze machen es einfach, den Satz in eine eingebettete Aufforderung münden zu lassen:

Bis zu einem gewissen Grad kannst du vielleicht bereits ...

Du wirst möglicherweise ...

Du musst nicht ...

Du hast viele Möglichkeiten zum ...

Wenn der richtige Zeitpunkt da ist, dann wirst du ganz automatisch ...

Etwas, das du immer tun kannst, ist ganz einfach ...

Was du als erstes tun kannst, um deinem Wunsch einen entscheidenden Schritt näher zu kommen, ist:

Was dir helfen wird, diese Veränderung zu machen, ist ganz einfach jetzt: ...

Ich bin neugierig, wie gut du das schon kannst: ...

Und vielleicht kannst du ..., wenn du bereit bist und wirklich vorwärtskommen möchtest

Es ist gut, wenn man das kann: ...

Vielleicht möchtest du ...

Du kannst beginnen und ...

Was ich Ihnen empfehle, dass Sie tun, ist: ...

Ich erwarte nicht, dass Sie ...



d. Name des Klienten einbauen

Viele Leute schleppen ihre Probleme jahrelang mit sich herum, und ich frage mich - Herr Müller - wann ... **beginnen Sie zu realisieren**, dass Sie die Lösung eigentlich immer schon zum Greifen nahe hatten?

In Trance gehen ... – Peter - wäre so einfach ... **einfach eine bequeme Haltung einnehmen, tief durchatmen, die Augen schliessen**, ist alles was man tun muss in diesem Moment der Bereitschaft ... und dabei hilft das unbewusst sein jetzt - ganz spontan – enorm – je länger desto tiefer ...

e. Partizip II

Variante wie beim Militär: **Stillgestanden!**

angefangen, umgesetzt, erledigt, gegessen, abgelegt, gemacht ...

Einige in diesem Raum haben schon längst ... **die Augen geschlossen, tief durchgeatmet** Und ohne sich vorher allzuviel zu überlegen, ist das bereits ein erstes Mal **umgesetzt** ... und ein weiteres und weiteres Mal ... **einfach umgesetzt!**

f. und noch ein nützlicher Tipp: Aufforderungen verknüpfen

Wenn man zwei Aufforderungen miteinander verknüpft, wobei die erste einfacher auszuführen ist, wächst die Chance, dass die zweite Aufforderung im Verbund mit der ersten ausgeführt wird.

Statt zu sagen: Würden Sie bitte nach vorne kommen? sagt man mit höherer Erfolgswahrscheinlichkeit: Stehen Sie bitte auf und kommen Sie nach vorne! oder weniger direktiv: Würden Sie bitte mal aufstehen und **nach vorne kommen!**

Wenn Sie von unserem Angebot profitieren möchten, **greifen Sie zum Telefon und rufen Sie uns an!**

Hilfreich ist, wenn ich nach der Aufforderung gleich noch einen Satz anhänge, der den Nutzen des Handelns klar macht:

Geh nach oben und **räum dein Zimmer auf** ... damit du nachher noch Zeit zum Spielen hast

g. Tranceviren: Yes Sets + Vorannahmen + eingebettete Aufforderung + Convincer

Besonders stark wirkt ein Yes Set, wenn man Vorannahmen einbaut, das Yes Set mit einer hypnotischen Handlungsaufforderung abschliesst, die man stimmlich entsprechend betont und einen Convincer hinterherschickt (eine Begründung weshalb man so handeln sollte oder einen für das Gegenüber zu erwartenden relevanten Nutzen).

Wir haben am Telefon schon kurz darüber gesprochen, worum es geht. Bevor Sie ein Projektmanagement mit uns ganz konkret ins Auge fassen, möchte ich Ihnen ein paar Fragen stellen, um zu eruieren, wo wir am raschesten das grösstmögliche Verbesserungspotential realisieren ... Können Sie mir etwas über Ihre aktuellsten Herausforderungen sagen! So dass wir Ihnen zeigen können, wie wir arbeiten und - was ganz wichtig ist - **frühzeitig die entscheidenden Betroffenen ins Boot holen**, damit wir nachhaltige Lösungen implementieren können!

Bestätigungsfragen

ja?, nicht?, nicht wahr?, oder?, ist es nicht so?, gäll?, mmh?, bist du mit mir einig?, einverstanden?, Stimmen Sie mir da zu?, Sie sind doch sicher auch der Meinung, dass ..., Kennen Sie das auch?, Auch schon erlebt, dass ...?, Sind Sie da auch meiner Meinung?

Die Endung "oder nicht" ist der bestmögliche Weg, um Widerstand zu verringern, **oder nicht?**

Für Schweizer genügt auch die Kurzversion, **oder?**

Was Sie hier erleben, ist schon etwas speziell, **ja?**

"Nicht wahr" ist eine weitere dieser Endungen, die eine Feststellung zu einer Frage abschwächen, trotzdem muss der Zuhörer sich festlegen.

Das war ganz einfach und du hast nicht gewusst, wie einfach es war, **nicht wahr?**



EINSCHRÄNKENDE MINDSETS DESTABILISIEREN (DISRUPTIVE SPRACHMUSTER)

Disruptive Sprachmuster empfehlen sich vor allem bei Menschen, die stark rational gestrickt sind und Mühe haben, Kontrolle abzugeben. Ziel dieser Verwirrungsmuster ist es, rigide, problemverursachende Denkmuster zu destabilisieren und das Gegenüber empfänglich für Neues und Ungewohntes zu machen, indem man dem Unbewussten mehr Raum gibt.

Im Alltag sind diese Sprachmuster sehr dosiert und mit Vorsicht zu benutzen. Menschen lassen sich nicht gern verunsichern. Deshalb ist guter Rapport die Voraussetzung, diese überhaupt einzusetzen. In einem offiziellen Hypnocoaching sind sie der Königsweg in Trance.

"Splitting"

Ein wichtiger Grund mit Trancen zu arbeiten ist die Einsicht, dass man in einem anderen als dem alltäglichen Bewusstheitszustand leichter Zugang zu neuen Erlebnisweisen findet, als in dem Zustand, in dem man es schon vergeblich versucht hat. Das heisst aber auch, dass Menschen sich von ihren bisherigen Denkmustern lösen müssen, was vielen nicht leicht fällt.

Indem man komplementäre Konzepte einführt und diese gegeneinander ausspielt, überfordert man den bewussten Verstand seines Gegenübers und erzeugt bei ihm einen konstruktiven Verwirrungszustand, der die Chance neuer Erkenntnis- und Erlebensweisen in sich birgt.

Hier helfen Sprachmuster, die eine Dissoziation von bewusstem und unbewusstem Verstand ermöglichen. Dieser Ansatz gilt als eine der grossen Innovationen von MILTON ERICKSON, der hierzu eine ganze Reihe raffinierter solcher „Splitting“-Sprachmuster (Binds, Double Binds und doppelt dissoziierte Double Binds) kreiert hat.

Erfahrene Hypnotiseure beginnen Tranceinduktionen oft mit solchen Sprachmustern.

*Manchmal möchten Leute **bewusst unbewusst** handeln, ohne zu wissen, dass sie natürlich **unbewusst bewusst unbewusst** handeln ...*

Dein Unbewusstes weiss viel mehr als du.

*Während du mir hier zuhörst, mag dein **bewusster Verstand** meinen Worten auf seine Art eine Bedeutung geben, während **dein Unbewusst sein** dem Geschehen hier ganz anders nahe ist, aber auch abschweifen und andere Zusammenhänge herstellen kann, so dass du schliesslich **unbewusst bewusst** einer guten Lösung immer näher kommst ...*

*Bevor du hierhergekommen bist, hast du dir sicher schon alle möglichen Gedanken über deine Ziele und mögliche Lösungen gemacht und mit **deinem Bewusstsein** stehst du nun an einem Punkt, wo es nicht weiterkommt, während **dein unbewusster Verstand** sich vielleicht auf ganz anderen Lösungswegen bewegt, von denen dein **Bewusstsein** bestenfalls eine vage Ahnung hat, die ihm aber im Moment nicht zugänglich sind.*

Dissoziationsfördernde Aussagen lassen sich auch mit anderen polaren Konzepten als Bewusstsein/ Unbewusstsein konstruieren. Hilfreich ist, wenn dem Splitting Statement eine motivierende Äusserung oder eine Begründung folgt:

Deine Ohren** können meine Worte hören, während **dein Körper** ein sich ausbreitendes Wohlbehagen geniessen kann, ganz einfach **weil das menschliche Gehirn die faszinierende Gabe hat, verschiedene Eindrücke gleichzeitig zu verarbeiten ...

*Und ich weiss nicht, ob du gern in eine **tiefe** oder in eine **leichte** Trance gehen möchtest oder in eine **tiefe leichte** oder **leichte tiefe** und ich weiss auch nicht, ob die **tiefe leichte** Trance **tiefer** ist als die **leichte tiefe**, aber du kannst das **leicht** herausfinden, indem du deinem Bewusstsein erlaubst, sich so **tief** darauf einzulassen, wie dein Unbewusstsein schon längst als angemessen erkannt hat ...*

Solche und weitere Verwirrungsmuster geschickt einsetzen ist ein wichtiger Themenschwerpunkt in meinem COACH & TRAINER-Modul SPINNER (TALKER THREE). Und erleben kann man diese insbesondere in unseren COACHING & HYPNOSE Retreats.

Hier schon mal ein kleiner Vorgeschmack zur Vorbereitung!



Splitting von bewusst und unbewusst

dein bewusster Verstand	und ... während ... weil ... da ...	dein Unbewusstes
<i>kann auf meine Worte hören</i>		<i>etwas anderes tun kann</i>
<i>könnte interessiert sein, etwas zu lernen</i>		<i>an dem, was wichtig ist, interessiert ist</i>
<i>hat vielleicht diesen Zweifel</i>		<i>kann einen neuen Gedanken entwickeln</i>
<i>ist möglicherweise neugierig</i>		<i>nicht einmal interessiert ist</i>
<i>arbeitet linear</i>		<i>global denkt</i>
<i>tut nicht viel Interessantes</i>		<i>wirklich viel für dich tut</i>
<i>kann sich auf einen Punkt konzentrieren</i>		<i>viel lernt</i>
<i>interessiert sich für die Tiefe der Trance</i>		<i>seine eigene Idee davon hat, was du brauchst</i>
<i>weiss nicht, wohin das führt</i>		<i>die Dinge in deinem besten Interesse geschehen lässt</i>
<i>sortiert, kategorisiert</i>		<i>den Zusammenhang versteht</i>
<i>wundert sich vielleicht über gewisse Dinge</i>		<i>über ein grosses Lager an Erinnerungen, Träumen, Einsichten, Potentialen verfügt</i>
<i>lässt sich leicht ablenken</i>		<i>dein Bewusstsein später entdecken lässt</i>
<i>ist auf momentane Situationen orientiert</i>		<i>für dich handelt</i>

hypnotische Fragen (Verwirrungsfragen)

Fragen, zu deren Beantwortung klare Entscheidungskriterien fehlen, sind verwirrend. Sie lösen deshalb einen inneren Suchprozess, mit anderen Worten eine Trance – aus. Fragen nach dem Unbewussten und Trancen evozieren diese. Um eine Antwort finden zu können, muss das Gegenüber sich mit diesem Trancezustand assoziieren.

Nimmst du alle deine Chancen wahr?

In welchen Situationen merkst du, dass du ein Unbewusstes hast?

Wie kommuniziert normalerweise dein unbewusster Verstand mit deinem Bewusstsein?

Wie wirst du wissen, wenn die Trance begonnen hat?

Glauben Sie wirklich, wir könnten es uns leisten, für dieses Produkt einen Preis zu verlangen, der nicht reell ist?

Behauptungen und Generalisierungen

Charismatische Leute beeindrucken ihre Zuhörer gerne durch abstrakte Ideen und Behauptungen, die nicht näher durch Beweise abgestützt sind, erstaunlich tönen und so vage formuliert sind, dass das Bewusstsein des Zuhörers überfordert ist. Auf die Schnelle hat er keine Möglichkeit, zu überlegen, ob das Gehörte stimmt oder nicht - vorausgesetzt er hat sich nicht bereits mit diesen Ideen auseinandergesetzt. Wenn die Ideen attraktiv sind, gibt das kritische Bewusstsein noch so gern klein bei.

Wie die hypnotischen Fragen lösen auch solche Behauptungen einen inneren Suchprozess nach eigenen Referenzerfahrungen, sprich: Trance aus.

Jeder Mensch hat einen bewussten und einen unbewussten Verstand und genau deshalb funktioniert Trance.

Dein Unbewusstes ist ein Hort des Wissens. Lösungen für Probleme entstehen letztlich immer aus dem Unbewusstsein heraus ...



Verstehen ist viel mehr ein Gefühl als ein bewusster Akt, obwohl die meisten das Gegenteil meinen ...

Es ist doch einfach so: Wissen geht schnell. Können braucht Zeit und letztlich immer wieder das kooperative unbewusst sein ... aber wer das zu nutzen versteht, kann Erstaunliches erreichen ...

Solche Behauptungen ("Lost Performatives") transportieren Selbstsicherheit und sind beispielsweise im Verkauf nützlich, um Einwände durch Pacing abzufedern, bevor man zum Leading, der eigentlichen Einwandbehandlung übergeht.

Kein Mensch wäre bereit, Geld für etwas auszugeben, wenn er nicht das Gefühl hat, einen realen Gegenwert dafür zu bekommen. Genau deshalb sind wir seit Jahren der anerkannte Marktleader ...

Gedankenlesen

Hier formuliert man zunächst sehr vage, was wohl der Klient denken könnte. Wenn man seine nonverbalen Signale aufmerksam beobachtet, sieht man meistens sofort, ob die Vermutung zutrifft. Dann kann man sie noch einmal etwas entschiedener wiederholen oder modifizieren, falls man ablehnende Signale empfängt.

Ich sehe dich als jemand, der irgendwo weiss, dass er viel mehr Potenzial hat, als er sich im Moment zutraut, der sich oft auch mehr Gedanken macht, als eigentlich nötig wäre ...

Du hast deine guten Gründe, weshalb du diese Veränderung nicht schon früher gemacht hast ...

Ein Teil von dir möchte herausfinden, was geschieht, wenn du in Trance gehst, ein anderer Teil ist noch etwas zögerlich ...

Im Grunde deines Herzens weisst du längst, was zu tun ist

Du weisst, was ich meine ...

Negationen

Negative Formulierungen sind für das Gehirn viel schwieriger zu verarbeiten und brauchen ca. anderthalb mal so viel Zeit wie positiv Formuliertes.

Man kann negative Suggestionen einsetzen, indem man suggeriert, nicht in der gewünschten Art zu reagieren. Der Klient muss trotzdem das suggerierte Verhalten mental prozessieren und es besteht eine nicht geringe Chance, dass er die Suggestion ausführt.

Denk **nicht** an blau!

Schliess deine Augen **noch nicht** jetzt!

Geh **nicht zu schnell** in Trance

Keinesfalls solltest du besser **nicht** in Trance gehen - jetzt ...

Um Negationen zu konstruieren gibt es nicht nur "nicht" und "kein", sondern sehr viele Verben: vermeiden, verhindern, versagen, abhalten, unterdrücken, stoppen, verzichten auf, unmöglich, unsinnig,

Nie ist **nichts ohne** Ausnahme - genau deshalb funktioniert Coaching

So oder so solltest du **nicht** in Trance gehen, bevor du **nicht** wirklich bereit bist ..., das Zulassen nicht mehr **hinauszuzögern** und du das **Hinauszögern** einfach **nicht mehr** zulassen ... willst ... du jetzt beginnen?

Ich sage dir **noch nicht:** du kannst deine Augen jetzt schliessen ...

Ich möchte **nicht**, dass du **vergisst, nicht nicht** zu denken, dass das schwierig sei, denn du kannst **nicht** wirklich wissen, ob das **nicht** jetzt ein guter Moment ist oder **nicht**, um das **nicht weiter Hinauszögern** einer tiefen Trance **nicht mehr nicht zu stoppen** ... oder ganz einfach das Geschehenlassen geniessen ...

So kann man auch pacen, was geschieht. Wenn ich sage: "Schliess deine Augen!" und der Klient reagiert nicht, dann kann ich anhängen: **noch nicht jetzt** ... sondern erst wenn du bereit bist, dich einzulassen auf einen Prozess, der vielleicht schon viel länger im Gang ist, als dir im Moment schon bewusst geworden ist ...



Paradoxien

Wie bei den Negationen geht es hier darum, mit komplexen, logisch kaum nachvollziehbaren Äusserungen, den bewussten Verstand so zu überfordern, dass letztendlich das Gegenüber sich mehr und mehr den unbewussten Verarbeitungskanälen anvertraut, die Kontrolle abgibt und sich den folgenden Suggestionen bereitwillig öffnet. (Solange diese im Interesse des Gegenübers sind, was eh das Ziel ist und immer wieder angesprochen und betont werden sollte.)

Wenn du für einen Moment dich an gestern erinnerst, als heute noch morgen war, und du noch nicht gewusst hast, was du jetzt weisst, so wie du heute noch nicht weisst, was du morgen wissen wirst, wenn gestern vorgestern ist und morgen übermorgen und gestern und vorgestern weiter in die Ferne rücken und doch gegenwärtig sein können in deiner Vorstellung

... und Sie dürfen, wenn Sie wollen, sich in die inneren Geschehnisse vertiefen, ohne zu wissen, dass Sie nicht können, ... wenn Sie dürfen, während Sie sollen, um nicht müssen zu müssen ... ohne können zu dürfen, und nicht sollen zu können, bevor nicht müssen zu wollen ... um die Geschehnisse wollen zu dürfen ... und damit beginnen zu können, alles zu dürfen oder auch nicht ...

Ich glaube zu verstehen, dass du denken musst, es nicht tun zu können. Solltest du jedoch jemals auf den Gedanken kommen, es tun zu müssen, ohne es zu wollen, wirst du möglicherweise anfangen zu verstehen, dass man Dinge durchaus auch sollen darf, um dann zu merken, dass es leichter als angenommen fallen kann, beginnen dürfen zu denken, es einfach tun zu können ...

unvollständige oder verschachtelte Sätze

Hypnotische Sprache muss mitnichten grammatisch korrekt sein. Im Gegenteil: je weniger grammatisch, desto hypnotisch ...! Auch die Intonation muss nicht kontinuierlich fließen. Man kann an unerwarteten Stellen im Satz Pausen einschalten, Teile eines Satzes weglassen oder undeutlich murmeln, Sätze zerdehnen, damit der Gesprächspartner selbst die Sätze zuende denken muss.

Ausländische Akzente oder Dialekte wirken oft zusätzlich hypnotisch.

sich Zeit lassen und eintauchen ... in diese Welt ... und rundherum ... das Licht und wie es sich verändert ... kaum merklich ... und diesen Prozess unterstützt ...

... und dieser Briefbeschwerer die Ablage ... dein Fuss auf dem Teppich ... das Oberlicht ... die Vorhänge ... deine rechte Hand auf der Armlehne ... die Bilder an der Wand ... wie sich der Fokus deiner Augen verändert, während du herumblickst ... die Faszination der Buchtitel ... die Spannung in deinen Schultern ... das Gefühl des Sessels ... die ablenkenden Geräusche und Gedanken ... das Gewicht der Hände und Füße ... das Gewicht der Probleme ... das Gewicht des Schreibtisches ... das Bedürfnis, sich auf seine Entspannung einzulassen, während man den Schreibtisch anschaut oder den Briefbeschwerer oder die Ablage ... das Bedürfnis, sich auf seine Bedürfnisse einzulassen ... das wohlige Sichzurückziehen aus der Umgebung ... das Ausbreiten von Müdigkeit ... der alltägliche Charakter des Schreibtisches ... die Monotonie der Ablage ... das Bedürfnis, sich auszuruhen ... das Wohlbehagen, die Augen zu schliessen ... das entspannende Gefühl eines tiefen Atemzugs ... das Vergnügen, passiv zu lernen ... die Fähigkeit des unbewusst Seins

Mehrdeutigkeiten

In allen Sprachen gibt es unzählige Wörter, die mehrere unterschiedliche Bedeutungen haben: *Bank, Tau, Untiefe, eben, geraten, einlassen, einnehmen, überlegen, übersehen, umsonst, Fall, Puppe, aufschneiden, Rappen, Schimmel, Post, Plastik, Neigung, Note, lösen, Mandeln, mitnehmen, fassen, einbrechen, einstellen, aufgeben, ausrichten etc.*

In der Regel entscheidet der Kontext, welche Bedeutung jeweils gemeint ist.

Indem der Hypnotiseur bewusst diejenige Bedeutung wählt, die weniger zu erwarten ist, verwirrt er das Bewusstsein des Gegenübers. Dieser muss ständig seine erste Interpretation des Gehörten korrigieren, was zu einer trancigen Verwirrung führt.

*Sind Sie **vorher** schon einmal in Trance gewesen?*

Was bedeutet "vorher" in diesem Satz? Soeben oder irgendwann mal früher?



1. mehrdeutige Wörter

Wenn das gleiche Wort oder die gleiche Klangsequenz verschiedene Bedeutungen hat:

Das Wort "**Familienbande**" hat einen Beigeschmack von Wahrheit (Karl Kraus)

Haben Sie etwas gegen Stress? Wir auch. Kommen Sie jetzt in Ihre Apotheke!

Nach neun Kugeln sind Sie **dicke Freunde**. (Mövenpick über Coupe tête à tête)

70'000 mal billiger (Media Markt)

Er hat ein Tonbandgerät **mitlaufen lassen**.

Wir wollen niemals **auseinandergeh'n** ... (weight watchers)

Nume kän stress – **Ruedi (rue di) uus!**

Wielang möchtest du das noch hinauschieben – Andi, bis du dir sagst: **An die Säcke!!!**

Wann haben Sie das Problem **das letzte Mal** gehabt?

Sie könnten das auch **einfach** machen ...

2. mehrdeutige Sätze

Wenn ein Satz unklar lässt, wer das Subjekt einer Handlung ist oder was genau das Subjekt tut, kurz: wenn nicht klar ist, was sich auf was bezieht.

Wenn ich gross bin, möchte ich im Jahr eine halbe Million verdienen wie mein Vati. - Was, dein Vati verdient im Jahr eine halbe Million? - Nein, er möchte es auch.

Ich kann das Problem loslassen/ Ich kann das problemlos lassen.

Zu Tode erschöpft, aber mit vielen neuen Einsichten, entlassen wir unsere Kursteilnehmer nach Hause.

Das Kochen der Männer war ein Knüller

Der Einkauf der Frauen hat sich gelohnt

Was Erfolg bewirkt

Ich möchte, dass du dich erfolgreich siehst

Ich spreche ein bisschen Englisch und Französisch.

Mami, ich liäb dich genau so fescht wi dä Babbi.

Wenn ich zu Ihnen als Fachmann spreche ...

Über die wichtigsten Dinge spreche ich zu meinen Klienten nur in Trance.

3. Überlappende Sätze

Wenn unklar ist, wo ein Satz aufhört und der nächste beginnt, wenn die Fortsetzung des Satzes dem Vorhergegangenen einen neuen Sinn gibt. Das Gehirn gibt dem Gehörten einen Sinn und muss diesen aufgrund der dazukommenden Information revidieren. Das lähmt mit der Zeit die linke, verstandesmäßige Hirnhälfte und öffnet die Aufnahmebereitschaft der rechten Hirnhälfte.

Begnadige nicht hinrichten!

Der brave Mann denkt an sich selbst zuletzt.

Übung macht den Meister - müde

Ich bin gespannt, wie Sie das Problem **lösen wollen** Sie gleich jetzt beginnen?

Du kannst gespannt sein, wie sich das entwickelt **und was dir gut tut**, weisst du selber am besten ...

Ihre Hand wird ganz **leicht ... leichter...**

Du magst mich ... für verrückt halten ... wenn ich dir sage, dass du dein vermeintliches Problem ohne es zu wissen bereits gelöst hast ... magst du diesen Gedanken? ... weiter verfolgen?

Sie werden feststellen, **dass Sie bequem sitzen (,) und in eine tiefe Trance gehen** ist meist viel einfacher, als man zuerst gedacht hat ...

Damit Sie berufliche Veränderungen jetzt überlegt und mit hohen Erfolgschancen angehen ... **können** ... Sie diesen Kurs besuchen!



Alles läuft prächtig **in der Firma** haben wir jetzt Kurzarbeit ...

Ich nehme **die Pille** habe ich an jenem Abend vergessen ...

Das Leben ist voller Wendungen. Unsere Vorsorge passt sich an. (Swisslife-Reklame)

Ich will dich gar nicht **hypnotisieren** ... kannst nur du dich selber ...

Gut ist, wenn der Hypnotiseur die Sätze des Gesprächspartners weiter entwickelt und, indem er ihm ins Wort fällt, umdeutet:

Ich kann das **nicht - Sofort** ... musst du das auch gar nicht können.

Ich kann das **nicht - Länger aufschieben** ... hat keinen Sinn.

Wenn ein Klient über ein aktuelles Problem im Präsens spricht: *Ich habe ein grosses Problem* - kann ich ihm ins Wort fallen und anhängen - **gehabt**.

Solche und weitere Verwirrungsmuster geschickt einsetzen ist - wie könnte es auch anders sein - ein wichtiger Themenschwerpunkt in meinem COACH & TRAINER-Modul SPINNER (TALKER THREE).

Und erleben kann man diese insbesondere in unseren COACHING & HYPNOSE Retreats. Deshalb hier schon mal ein kleiner Vorgeschmack zur Vorbereitung!



Trancejunkies und solche, die es werden wollen, besuchen unser Tranceabenteuer in Marokko

Mehr dazu auf unserer Website www.filosofi.ch



VIVE LA TRANCE! (NESTED LOOPS)

1. Hier & Jetzt (Pacing & Leading)

"Yes Set" erzeugen, Pacing und "Leading" von extern (Raum, Atmung, Haltung) nach intern (Gedanken, innerer Dialog, Bilder). Falls bekannt, persönliche Verhaltens- und Denkmuster (Meta Programme) berücksichtigen. Limitierende Glaubenssätze in Bezug auf Trancen entkräften, Rapport aufnehmen und Aufmerksamkeit fixieren, Bedeutsamkeit erzeugen, eventuell mit einem "Handshake Interrupt"

2. bewusst sein/ unbewusst sein (Splitting)

Universelle Beispiele, die dem Klienten nachvollziehbar vergegenwärtigen, wie oft und in welchen Situationen sein Unbewusstsein sein Verhalten kontrolliert. Mit disruptiven Sprachmustern ein allzu rigides Mindset destabilisieren, um Vertrauen in unbewusste Lösungskapazitäten zu fördern. Zuversicht erzeugen, dass ein neuer, bisher nicht aktiver Teil der Persönlichkeit für eine Problemlösung mobilisiert wird.

3. Alltagstrance (Trance entwickeln und vertiefen)

Natürliche Tranceerfahrung revivifizieren. Convincer für Tranceerfahrung schaffen, Trance-symptome, ideomotorische Signale (Kopfnicken, Fingersignale, Armlevitation) oder ideosensorische Signale (Temperatur, Druck) erwähnen und bekräftigen "Genau so!"

4. Veränderungskontext

Auslöseanker und Äusserungsformen eines Problems zugänglich machen
Wo, wann hattest du das Problem erlebt? (Vergangenheitsform benutzen)

5. Change now

"Meet me in the middle of nowhere" (der archimedische Punkt)
Wunderfrage - Veränderung und deren Folgen als bereits vollbracht erleben
Hypnotischer Traum: Kreative Lösungen halluzinieren
alternative Perspektive, Erlebnisse neu deuten
Ressourcen elizitieren und revivifizieren
Ressourcen konstruieren, zB durch Identifikation mit Vorbild, von dem man Verhaltensweisen übernehmen möchte (Behavior Generator)
hypnotische Phänomene mobilisieren
Zurückgehen zu einem Zeitpunkt, bevor das Problem ein Problem war
neue Handlungsszenarien durchspielen
Geeignete NLP-Veränderungsvehikel einsetzen

6. Veränderung mit Veränderungskontext verlinken (posthypnotische Suggestionen & test it!)

Future Pacing: Trigger für neues Verhalten bestimmen, Verhalten mental durchspielen, mit «Nudging» Handlungsimpulse setzen

7. Alltagstrance (Trancetraining)

noch einmal den Alltagstrancezustand vergegenwärtigen, Reinduktionsanker setzen, um Trancen in Zukunft leichter abrufbar zur Verfügung zu haben

8. bewusst sein und unbewusst sein ("ein Dreamteam")

Gefühl des Vertrauens auf unbewusste Prozesse stärken, dass eine Veränderung stattgefunden hat.
Generalisieren: Konstruktives Zusammenwirken von bewussten und unbewussten Prozessen anregen

9. Hier & Jetzt (Reorientierung)

Klienten aus der Trance herausführen, zB. durch rückwärts zählen, Berührung auf Schultern, Knie. Stimme verändern, lauter und schneller sprechen, Reorientieren ins Hier und Jetzt, den Loop schliessen

Im NLP nennt man diese Art, Themen und Befindlichkeiten zu verschachteln "Nested Loops".



TRANCE-VIREN – „SCHARF MIT ALLES“

Yes Sets + Vorannahmen + eingebettete Aufforderung + Convincer

Yes Set 1 zu Hier und Jetzt	<i>Nachdem wir hier ausführlich besprochen haben, was dein Veränderungsanliegen ist und dieses mit mehr Klarheit ins Bewusstsein gebracht haben, können wir nun vermehrt auch unbewusste Verarbeitungsprozesse einbeziehen und neugierig neue, vielleicht überraschende Lösungswege in Erwägung ziehen - so dass du nachher gestärkt und zuversichtlich aus dieser Session hinausgehen und nicht nur eine neue Lebensqualität entdecken, sondern auch mehr Vertrauen in deine unbewusste Kompetenz gewinnen ... könntest ... du dir das jetzt schon vorstellen - wie's sein wird, wenn's anders ist?</i>
Yes Set 2 zu bewusst/ unbewusst splitting	<i>Menschen ist der Anteil ihres Unbewussten beim Finden kreativer Lösungen oft viel zu wenig bewusst. Doch wir können uns fragen, wo waren die Ideen bevor sie ins Bewusstsein gekommen sind? Da dein Unbewusstes ganz anders - bildlich, assoziativ, simultan - denkt als dein bewusster Verstand, der logisch, sequenziell, fokussiert funktioniert, würde ich mich nicht wundern, wenn auch du das kennst und dich an überraschende Momente neuer Einsichten und Aha-Erlebnisse erinnern ... kannst. Vielleicht sogar gerade jetzt? Das gilt natürlich auch für mich, so dass sich mein Bewusstsein und mein Unbewusstsein und dein Bewusstsein und ... dein spontanes jetzt mehr und mehr unbewusstes Erleben auf eine Art verbinden, die dich mit geballter Kraft sehr viel weiter bringen können ...</i>
Yes Set 3 zu Alltagstrance/ Trancevertiefung	<i>Vielleicht kennst auch du das - Momente totaler selbstvergessener Entspannung - in den Ferien - oder erschöpft und leer nach anstrengender Tätigkeit - Trance pur - wo die Zeit still zu stehen scheint, wo Gedanken und Ideen ungesteuert assoziativ, überraschend, vielleicht auch noch verwirrend hintereinander hergehen, überlappend - einfach driften, fließen, Bilder, verbalisierte Gedankenbruchstücke - und du kannst deinem spontanen unbewusst sein völlig vertrauen - einfach geschehen lassen - und gespannt sein, was für Ideen aus dem Urgrund deines Unbewussten auftauchen und was für Gefühle, Bilder sich damit verbinden, ob du sie sofort bemerkst oder auch erst später - kurzum der ideale Nährboden aus dem neue, ressourcervolle Impulse entstehen - einfach dem sich entwickelnden Geschehen vertrauen - und gespannt bleiben, wie sich das in deinen Alltag integrieren wird ...</i>
Yes Set 4 zu Veränderungskontext	<i>Wir haben vorher besprochen, dass es Situationen und Momente in deinem Leben gibt, die du gerne anders, souveräner, sicherer, kreativer erleben möchtest ... und du hast in deinem Leben schon sehr viel dazugelernt und Situationen gemeistert, die dir früher einmal schwierig vorgekommen sind, so dass du nun in dieser Trance die Gelegenheit hast, früheren Erfolgserlebnissen ein weiteres hinzuzufügen und du kannst hier neugierig sein und von deinem Unbewussten etwas lernen ... je tiefer du dich entspannst und Trance ganz einfach geschehen lässt. Vergegenwärtige dir diese Situation, die du in Zukunft anders erleben möchtest mit allem, was dazu gehört, vielleicht so wie es das letzte Mal war, als du das noch suboptimal erlebt hast - um nachher umso stärker den Unterschied zu erleben ...</i>
Yes Set 5 zu Change Now (Ziel und/ oder Ressourcen)	<i>Wer könnte sich schon an alle Kompetenzen erinnern, die er jemals hatte? Kompetenzen aus Lebensbereichen, an die dein Bewusstsein bisher nicht gedacht hat, die aber in deinem Unbewusst sein, wo all deine Erinnerungen schlummern, zur Verfügung stehen und die du jetzt mit jeder Faser deines Körpers wieder erleben kannst ... schlummernde Erinnerungen können wieder aufwachen, vielleicht zunächst nur mit einem Gefühl wachsenden Selbstvertrauens, um dann immer mehr wie ein Foto in der Entwicklerflüssigkeit klare Konturen anzunehmen, bildlich präsent sein, vielleicht sich auch mit einer inneren Stimme bemerkbar machen und eine neue Energie in deinem Körper vitalisierend spürbar machen ... voll eintauchen ins Erleben mit Haut und Haaren - so dass dir diese neu entdeckte Kompetenz als ein guter Freund in Zukunft in unzähligen Situationen zur Verfügung steht ..</i>
Yes Set 6 (Future Pacing, posthypnotische Suggestion)	<i>Da mittlerweile alternative Reaktionsmöglichkeiten am Auftauchen sind und wir diesen hier mehr und mehr Wirkraum verschaffen, kannst du beginnen und deren bewusstes Erleben allmählich absinken lassen in schlafwandlerisch unbewusste Kompetenz - gerade so, wie man gelernt hat, ein Auto zu lenken, ohne die anfängliche bewusste Anteilnahme ... und du kannst die Trigger, die einst eine Blockade für dich ausgelöst haben für dich arbeiten lassen, indem sie neue kompetente Reaktionsweisen einfach spontan und zuversichtlich geschehen lassen, was nun möglich ist und gespannt sein, welche zur Zeit noch aktuellen Hürden du in Zukunft nehmen möchtest ... so wie diese und weiter kommen im Leben ... Wie cool ist es, robust wachsende Selbstwirksamkeit zu erleben in einer Situation, in der man früher festgesteckt ist ...</i>



BANDLER VIDEO: HYPNOTIC INDUCTIONS

*Schau deine Hand an
 und schau, wie dein Blick sich verändert,
 während du neu fokussierst
 genau so
 und während du darauf achtest,
 wie dein Fokus sich verändert,
 kannst du deine Augen ganz einfach zufallen lassen
 genau so
 und dich entspannen
 und während du das tust,
 möchte ich,
 dass du einen tiefen Atemzug nimmst
 und damit tief hinabgleitest
 und während du dich behaglich entspannst
 genau so
 ganz behaglich
 möchte ich,
 dass du dich selber siehst,
 dich entspannen
 und während du dich siehst,
 möchte ich,
 dass du siehst,
 wie das Bild von dir langsam in die Ferne entschwindet,
 während du dich mehr und mehr entspannst dabei
 denn jetzt ist der Moment da,
 etwas von deinem Unbewusstsein zu lernen,
 etwas, worüber du mehr erfahren möchtest
 denn das ist das Besondere an deinem Unbewusstsein,
 dass es gründlicher ist
 und fähiger,
 dir zu helfen,
 das zu bekommen,
 was du dir wünschst,
 genau so
 und ich möchte,
 dass du
 deinen Arm sinken lässt
 auf deinen Schenkel
 und mit jedem Atemzug
 möchte ich,
 dass du noch tiefer und tiefer
 in eine entrücktere Trance sinkst
 vielleicht in eine tiefere Trance,
 als du je warst
 denn jetzt ist der Moment da
 für dein Unbewusstsein,
 dass es dir auf die Art helfen kann,
 die es am besten beherrscht:*



durch Trance-lernen
 Dein bewusster Verstand hat mir gesagt,
 dass er ein Prozent der Zeit fähig ist,
 in einen Zustand zu gehen,
 wo das Skifahren weich und fließend geschieht,
 wo es elegant ist und bei weitem besser als andere Male
 Ich möchte,
 dass du auf der Ebene deines Unbewusstseins
 Zugang findest
 zu diesen Erinnerungen
 diesen besonderen Erlebnissen,
 die er erwähnt hat
 und lass deinen bewussten Verstand
 diese Erinnerungen jetzt sehen
 und geh zurück
 und erlebe und genieße sie
 voll und ganz
 Spür die kalte Luft
 und den Wind auf deinem Gesicht
 erinnere dich an die Düfte, den Anblick, die Klänge
 und einfach die Art,
 wie es sich anfühlte,
 dort zu sein,
 während du hinuntersaust
 und während deine Hand langsam auf dein Knie hinuntergeht
 wirst du Zugang zu jeder einzelnen dieser Erfahrungen
 gefunden haben,
 die zu den besten gehören,
 die du je hattest,
 und von denen du mir erzählt hast
 genau so
 sieh sie vor dir
 lebendig und total real

Was ich jetzt möchte,
 dass du -
 sein Unbewusstes - tust,
 ist,
 beginnen,
 ihn auf eine Skifahrt mitnehmen
 eine, bei der diese Empfindungen und dieses Gefühl
 von Anfang an präsent sind
 das Gefühl, das dir erlaubt
 zu wissen und zu verstehen
 dass du das hast,
 was man einen "guten Tag" nennt
 genau so
 Nimm dir alle Zeit,
 um diese Empfindungen und dieses Gefühl zu intensivieren
 und bau dir daraus
 ein "Set"



ein besonderes Set,
das all die Merkmale vereinigt,
die diesen besonderen Tagen gemeinsam waren:
die Gefühle, die dazugehörten,
die Empfindungen
das Gefühl fürs Gleichgewicht
und auch die Geschwindigkeit,
mit der die Bilder an dir vorübergezogen sind
wie die Welt da draussen ausgesehen hat
wie klar du die Dinge gesehen hast oder wie unklar -
dein Gesichtsfeld
jedes besondere Gefühl
und wie das alles getönt hat
Was immer es ist,
das diese Tage zu besonderen Tagen gemacht hat
Denn, was ich möchte,
dass du in der Tiefe deines Unbewusstseins tust,
ist, anfangen,
diese Dinge zu nehmen
als ein Fundament
ein Fundament von Bausteinen
so dass du jetzt beginnst,
ein solides Fundament zu bauen,
um Skifahren zu lernen
nicht nur so gut,
sondern noch viel besser
denn diese Erfolgserlebnisse dienen
als das Fundament und die Fähigkeit
für zukünftiges Lernen
da, ganz allmählich

Was ich tun werde
in einem Augenblick
ist,
dass ich deinen linken Arm ergreife
und ihn aufhebe
und wenn ich das tue,
hebe ich ihn hoch,
und ich sage dir nicht
dass du ihn schneller sinken lassen kannst,
als wie du diese besonderen Empfindungen und Gefühle
beginnst wahrzunehmen und erleben
intensiv
genau so
da
und diese Bausteine können
genau die Art sein,
wie dein Unbewusstsein dich
auf eine "Abfahrt" mitnimmt
die mehr in der Art ist,
wie du sie gern hättest



*und ich will,
dass dein Arm nur so schnell hinuntergeht,
wie dein Unterbewusstsein
Wege findet,
wie es diese Bausteine zusammenfügen kann,
so dass du,
wenn du die beiden Skistöcke in deinen Händen spürst,
sie plötzlich in deinem unbewusst sein
zu deiner Verfügung hast,
und dass du jetzt hier
etwas Besonderes spürst,
das genau so ist,
und dir sagt:
sie sind da
und sie sind jetzt da
genau so
lernen ...
in der Tiefe deines Unbewusstseins ...
und wenn du all die unbewussten Anpassungen vorgenommen hast,
so dass sie dir in Zukunft zur Verfügung stehen,
dann - und erst dann - wird deine Hand dein Knie berühren
und ganz langsam
wirst du aus dem Zustand der Trance
hervorkommen
mit einem Gefühl des Wohlbehagens
und dem Wissen und Vertrauen,
dass du diese Instruktionen ausführen wirst
genau so
und wenn du die Skistöcke in deinen Händen spürst,
wirst du diese Empfindung spüren,
und diese Bausteine werden da sein*

*Nimm dir all die Zeit, die du brauchst,
um die nötigen unbewussten Anpassungen vorzunehmen,
um sicher zu sein,
dass dein Unbewusstes
die Verantwortung
übernimmt,
damit das geschieht,
genau so
und wenn du das vollbracht hast,
wird deine Hand auf deinem Knie sein
wirklich lernen ...
jetzt ...
lernen ...
in der Tiefe des unbewusst seins ...
Genau so*



"SCHLAUE FRAGEN" (DAS META MODELL)

((ronniestyle))

Sprache ist unklar, unvollständig, mehrdeutig und deshalb letztendlich hypnotisch. Menschen machen Erfahrungen, indem sie über ihre Sinneskanäle Eindrücke der Außenwelt aufnehmen und speichern. Solche relativ vollständig und unverzerrt gespeicherten Erfahrungen werden nach Ansicht vieler Linguisten auf einer sogenannten Tiefenstruktur repräsentiert. Die Tiefenstruktur ist nicht bewusst.

Unsere Sprache repräsentiert unser bewusstes Verstehen und Kategorisieren der Welt. Sie ist die Oberflächenstruktur, die Headline. Die Tiefenstruktur ist die Story!

Durch Tilgen unterschlägt der Mensch viele Erfahrungen, durch Generalisieren macht er ein paar wenige Erfahrungen zu Lebensregeln, durch Verzerren werden Erfahrungen zu Sinn und viel häufiger zu Unsinn und daraus resultieren wieder mehr oder weniger sinnvolle Verhaltensweisen. Es lohnt sich also immer wieder zu hinterfragen, wie nützlich ein gewähltes Weltmodell ist und ob und wie man es modifizieren will.

Aber wohlgemerkt: die Tiefenstruktur ist genauso eine Konstruktion wie die Oberflächenstruktur – lediglich ein viables Modell der Realität und nicht die Realität selber.

Drei universelle Prozesse formen unser Weltbild:

Tilgen

Unsere Wahrnehmung ist äusserst selektiv und wird durch unsere Wertvorstellungen und Verhaltensprogramme geformt. Nur ein Bruchteil des Wahrnehmbaren wird bewusst wahrgenommen und versprachlicht.

Verallgemeinern

Von einer Erfahrung wird eine Erkenntnis abgeleitet, die sich dann von der ursprünglichen Erfahrung ablöst und verselbständigt. Wenn sie ursprünglich in einer Situation zutraf, wird sie zu einer Regel, die immer und überall Gültigkeit hat.

Verzerren

Das menschliche Gehirn ist darauf programmiert, Ereignisse zu erklären, interpretieren und bewerten. Daraus resultieren aber zu einem hohen Grad willkürliche Konstrukte, die das Wahrgenommene verzerren.

Diese drei Prozesse sind keine entweder/ oder Kategorien, sondern in unterschiedlichem Mischungsverhältnis bei jeglicher sprachlichen Äusserung beteiligt, ähnlich den drei verschiedenen Farbzäpfchen des Auges, die uns die Welt in ihrer ganzen Farbenpracht sehen lassen.

Wenn also Menschen Lösungen für Probleme suchen, ist es wichtig, dass sie ihre vollständige, konkrete und unverzerrte Erfahrung wieder zugänglich und zur Grundlage der Problemlösung haben. Um sie bei diesem Prozess zu unterstützen, haben RICHARD BANDLER und JOHN GRINDER eine Fragetechnik – das Meta Modell - entwickelt, die insofern ungewöhnlich ist, als sie nicht am Inhalt von Mitteilungen anknüpft, sondern an deren sprachlichen Form, an bestimmten Wortarten und Formulierungsmustern.

Veränderung findet auf der Ebene des Erlebens und nicht auf der Ebene der Sprache statt.



VAGHEITEN KONKRETISIEREN & DIFFERENZIEREN

Es gibt verschiedene Gründe, weshalb Menschen sich vage äussern. Das kann aus Flüchtigkeit oder sprachlichem Ungeschick geschehen. Oder sie wissen selbst nicht mehr. Oder sie drücken sich davor, Tacheles zu reden.

Suchen wir Lösungen sollten wir Vagheiten konkretisieren und präzisieren und das den Äusserungen zugrunde liegende Erleben mobilisieren. Hilfreich ist immer auch nach konkreten Beispielen zu fragen.

Erzeugt das Gesagte ein klares inneres Bild in mir? Falls nicht, habe ich es mit Vagheiten zu tun.

fehlender oder unvollständiger Bezug, unpersönliche Formulierungen

Hier fehlt bei einem Wort oder in einem Satz der konkrete Bezug zur tatsächlichen Situation; die handelnde Person ist getilgt

unpersönliche Formulierungen: du, man, es, etwas; Passivkonstruktionen

*Ich habe **es** schon oft probiert und es hat nicht funktioniert. - **Was genau** hast du schon probiert?*

In gewissen Momenten** klappt alles wie von selbst. - **In welchen Momenten?

*Bis Ende Monat steht der Businessplan/ ist der Keller aufgeräumt. **Wer** erledigt das **wann?***

***Die Kollegen** sind überhaupt nicht begeistert. - **Wer** ist nicht begeistert?*

***Etwas** hat sich verändert. - **Was genau** hat sich verändert?*

*Wenn **man** Drogen angeboten bekommt, macht **man** halt auch mit. - **Ist das bei allen so?***

*Für so ein schlechtes Zeugnis **müsste es** eigentlich Prügel **geben**. - Gute Idee, ich weiss, wo der Lehrer wohnt.*

Vage Wörter: Adjektive oder Adverbien

Jede Äusserung ist unvollständig. Etwas fehlt immer. Hier wollen wir vor allem auf zu vage Adjektive und Adverbien achten und mit Fragen nachhaken. Und zwar in erster Linie nach Leuten, Sachen, Orten, aber auch nach Prozessen fragen.

Die klassischen W-Fragen: Wer, Was, Wann, Wo, Wofür, Wovon, Wodurch, Wie, Inwiefern etc. sind hier nützlich.

*Das ist ein **schwieriger** Mitarbeiter. - **Inwiefern** ist er **schwierig?** **Für wen** ist er schwierig?*

*Das ist ein **super** Film, den musst du unbedingt sehen. - Was ist so **super** an dem Film?*

*Das war eine **wertvolle** Erfahrung für mich? - **Inwiefern** war die Erfahrung **wertvoll?***

*Wir wollen nicht von einem einzigen Lieferanten **abhängig** sein. - **Was verstehen Sie unter abhängig?***

*Der Kurs hat mir **enorm viel** gebracht. - **Was ist das Wichtigste**, das dir der Kurs gebracht hat? **Oder:** Was machst du jetzt anders?*

*Ich weiss nicht, ob das **das Richtige** für mich ist. - **Wie muss es sein, damit** es das Richtige für Sie ist?*

*Die Leute sind **nicht motiviert** - **Wie sehr sollten sie motiviert sein**, um einen guten Job zu machen? (Motiviert oder nicht motiviert ist Ausdruck von schwarz/ weiss-Denken. Es gibt aber verschiedene Grade der Motiviertheit; man kann nicht nicht motiviert sein.)*

Vage Adjektive und Adverbien kann man verflüssigen, indem man nach den konkreten Handlungen fragt, die sie verschleiern.

***Dominante** Personen machen mir Angst. - **Was tut** eine Person, die du als dominant wahrnimmst? - Sie stellt laufend Behauptungen auf! - **Was bedeutet** es, wenn jemand Behauptungen aufstellt? - Sie nimmt mich nicht für voll und will zeigen, dass sie hier das Sagen hat.*

Die Frage nach der Bedeutung deckt einen Glaubenssatz auf, der hinter einer Aussage steht.



unvollständiger Vergleich: Komparative und Superlative

Unser Gehirn vergleicht laufend die eintreffenden Informationen.

Vor allem im Verkauf ist es wichtig, vage und simplistische Vergleiche zu hinterfragen und die Basis des Vergleichs klarzustellen.

*Ihr Produkt ist mir **zu teuer!** - **Womit vergleichen Sie es**, wenn Sie sagen: zu teuer?*

Bei einem Experiment, das der Verkaufsexperte MARCEL CHAPOTIN drei Monate lang durchführte, sagten der Chef, der Einkaufsleiter und der Verkaufsdirektor einer grossen Pariser Firma, wenn immer sie den Preis für ein Angebot hörten: *Ihr Preis ist zu hoch!* Mehr als die Hälfte der Verkäufer versuchte gar nicht erst, mehr Informationen über die Wünsche des Kunden einzuholen. Sie gaben sofort klein bei und sagten: *Gut, ich schaue mal mit meinem Chef, was sich preislich noch machen lässt.*

*Ich lerne **zu langsam**. - **Mit wem oder was vergleichst du** deine Leistung?*

*Ich möchte **besser** kommunizieren können. - **Was meinst du mit besser? Woran würde man erkennen**, dass du besser kommunizierst?*

*Ich möchte **gelassener** werden. - **Wie würde sich das äussern?***

*Mir ist das **zu kompliziert**. - **Was genau** ist zu kompliziert? Was würde es einfach machen?*

Weitere Variante: uns interessiert, wie umfassend die Vergleichsbasis ist:

*Das ist **der beste Kurs**, den ich je besucht habe. - **Was** hast du **denn sonst** schon alles für Kurse besucht? **Inwiefern war das der beste Kurs?***

*Ich möchte NLP **vermehrt** anwenden. **Was** wendest du **denn jetzt schon** an? **Was noch nicht?***

Vage Wörter: Verben

Ein Verb hat oder braucht Ergänzungen, die die Fragen Wer, Wen, Wem, Was, Wo-rüber, Wofür etc. und Angaben, die die Fragen Wann, Wo, Wie, Warum beantworten.

Es ist allerdings eher die Ausnahme als die Regel, dass ein Satz alle diese Informationen enthält.

*Ich **melde** mich bei Ihnen – **Wann** höre ich von Ihnen?*

*Wir müssen **sparen** - **In welchem Bereich?** Langfristig oder kurzfristig? Wie können Sie am erfolgreichsten sparen?*

*Ich habe alle Mitarbeiter **informiert**. - **Wie** haben Sie sie informiert?*

*Meine Familie macht mich **verrückt**. – **Wie schafft die das?***

Hier fragen wir nach den fehlenden Informationen: Wen? Wem? Was? Für wen? Worüber? Wie genau? Hier interessiert uns der Inhalt.

Vage Verben sind auch solche, die offenlassen, welche Sinneskanäle beteiligt sind:

denken, wahrnehmen, experimentieren, glauben, wissen, entscheiden, überprüfen etc.

Bei solchen sinnesunspezifischen Verben deckt man mit der Frage *Wie machst du das ?* die mentale Strategie auf. Hier interessiert uns der mentale Verarbeitungs-Prozess: Welche Sinneskanäle sind beteiligt und in welcher Sequenz? (Siehe SURVIVAL KIT, Thema Gewohnheiten/ Strategien)

*Wahrscheinlich **bremse** ich mich selber. – **Wie machst du das?***

*Ich habe mich noch nicht **entschieden** - **Wie gehen Sie vor**, wenn Sie sich entscheiden?*

*Ich **glaube** das nicht. - **Wie weisst du, ob** du etwas glauben sollst oder nicht?*

*Ich möchte mit meinen Kollegen besser **zurecht kommen**. - Nehmen wir an, Sie haben die Beziehung mit Ihren Mitarbeitern, die Sie möchten, **was würden Ihre Kollegen sagen, dass Sie dann machen, was Sie jetzt nicht machen?***



Nominalisierungen (Abstraktionen)

Sprache ermöglicht und tendiert dazu, komplexe Zusammenhänge und Erleben mit Abstraktionen zu etikettieren. Diese sogenannten "Nominalisierungen" sind abstrakte Begriffe, die einen Prozess in etwas Statisches verwandeln und damit natürliche viel Relevantes tilgen, verzerren und schlussendlich verallgemeinern.

Letztlich sind es Wörter für Phänomene, die es da draussen in der Welt nicht gibt. Die nur in den Köpfen von Menschen als mehr oder weniger passende Konzepte existieren.

Man erkennt Nominalisierungen oft an den Endungen: -ung, -heit, -keit, -igkeit, -schaft, -tum, -nis, -tät, -anz, -enz, -ismus, -asmus, um nur die häufigsten zu nennen.

Schwierigkeit, Depression, Sachzwänge, Rahmenbedingungen, Unterstützung, Zeitmanagement, Restrukturierung, Fairness, Krise, Hilfe, Kommunikation, Liebe, Erfolg, Überzeugung, Gesundheit, Krankheit, die Wirtschaft, Firma, Markt, Burn-Out, Blockade, Motivationstief, mein innerer Schweinehund, Bewusstsein, das Unbewusste, Hypnose, NLP etc.

Im Coaching ist es wichtig, diese Nominalisierungen wieder zu verflüssigen, indem man sie in das ihnen zugrundeliegende Verb zurückverwandelt. So bringt man sie in die Erfahrung zurück. Sie werden dadurch konkreter, fassbarer und gestaltbarer.

Man stellt dann die gleichen Fragen wie bei einem unvollständig spezifizierten Verb:

Wie funktioniert das?

Wie muss ich mir das vorstellen?

Wie genau machst du das?

*Ich habe grosse **Entscheidungsschwierigkeiten**. - **Wie entscheidest du dich** normalerweise? (Eine Entscheidung ist etwas Endgültiges, sich entscheiden ist ein Prozess, der es auch möglich macht, zu anderen Resultaten zu kommen).*

*Mir fehlt das **Verständnis** für ihn. - Was könntest du tun, um ihn besser zu **verstehen**?*

*Es geht um einen Mitarbeiter, den ich nicht richtig **im Griff** habe. - Was könntest du tun, um ihn besser **begreifen** zu können?*

*Wir haben in der Firma ein **Kommunikationsproblem**. - Was genau ist **problematisch** an der Art, wie ihr miteinander **kommuniziert**? **Wenn man das filmen würde, was würde man auf dem Film sehen?***

*Ich habe im Moment einen totalen **Stress**. - **Was stresst dich so?** (fragt nach externen Faktoren) **Was geht in dir vor, wenn du gestresst bist?** (fragt nach internen Prozessen)*

*Ich habe gerade eine **Krise**. - **Was siehst du im Moment kritisch?***

*Ich bekomme keine **Anerkennung**. - **Wie merkst du, wenn du anerkannt wirst? Von wem möchtest du mehr anerkannt werden?***

*Da ist eine gewisse **Hemmschwelle**, wenn ich spontan auf Leute zugehen möchte. - **Wie äussert sich diese? Was geht dir in solchen Situationen durch den Kopf?***

*Ich möchte mein **Essverhalten** besser in den **Griff** bekommen. - Was **tust** du anders, wenn du dein Essverhalten im Griff hast?*

Manchmal ist es auch sinnvoll, den Gesprächspartner provokativ darauf hinzuweisen, dass er einen lebendigen Prozess verdinglicht und einfriert.

Ich habe ein Problem. - Geben Sie es mir! (RICHARD BANDLER zu einem Klienten)

Metaphern

Der Gebrauch von Metaphern (Bildersprache, Vergleiche) macht Sprache lebendig, anschaulich. Oft verschleiern aber Metaphern auch Tatsachen. Ähnlich wie bei Nominalisierungen fehlt bei Metaphern der Bezug zu konkretem Erleben. Wenn also Metaphern in Problembereichen benützt werden, lohnt es sich nachzufragen, um die einschränkende Wirkung der Metapher bewusst zu machen und Lösungspotential zu aktivieren.

*Ich renne mit meinen Ideen **gegen eine Wand** an. - **Wie muss ich mir diese Wand vorstellen?***

*Ich steh mir selber **auf der Bremse**. - **Was müsste ich tun, wenn ich das auch wollte?***

*Ab sofort gebe ich **Vollgas**. - **Toll, was machst du jetzt anders?***

Mein innerer Schweinehund** hindert mich, ins Tun zu kommen. **Wie schafft der das?



Verallgemeinerungen

alle, keiner, jeder, niemand, nichts, alles; nie, immer, dauernd, überall, nirgends, ausnahmslos, komplett, ganz, total etc.

Lernen heisst allgemeine Regeln aus einzelnen Erfahrungen abzuleiten. In diesem Sinn sind Verallgemeinerungen das Resultat von Lernen. Leider lernt man auch viel Unsinn und generalisiert Erfahrungen weit über Gebühr in Bereiche, wo sie keine Relevanz haben. Deshalb ist es wichtig, einschränkende Verallgemeinerungen zu differenzieren und kontextualisieren. Wann und wo haben sie Gültigkeit, wann und wo nicht?

Nie bist du da, wenn ich dich brauche.

Immer muss ich **alles** machen!

1. Das verabsolutierende Wort aufgreifen und überrascht zurückfragen: **Nie??!**

Immer??! **Niemand??!** (Denn: Immer stimmt nie!)

*Ich habe **alles** versucht, ihn zu überzeugen! - **Alles?***

*Mein Mann und ich streiten **immer**" - **Immer?***

2. konkrete Beispiele erfragen. Das führt oft weiter, als einfach die Verallgemeinerung zurück zu spiegeln

*Ich habe **alles** versucht, ihn zu überzeugen! – **Was hast du denn alles versucht?? – Nenn mir drei Dinge, die du versucht hast!***

3. in Frage stellen durch ein Gegenbeispiel, indem man entweder danach fragt:

*Kannst du dich an ein **Erlebnis** erinnern, **wo** das **nicht** so war?*

*Bei diesem Lärm kann sich ja **kein Mensch** konzentrieren! – **Sind alle Menschen gleich lärmempfindlich?***

4. hier und jetzt ein Referenz-Erlebnis schaffen, das ein Gegenbeispiel darstellt:

Niemand estimiert meine Arbeit – **Wie weisst du, dass ich** deine Arbeit nicht estimiere?

5. Grenzen des Problems suchen: *Wo ist der Anfang, wo das Ende?*

*Mein Mann und ich streiten **immer** - Was, Ihr streitet vierundzwanzig Stunden am Tag, ohne aufzuhören? Habt Ihr soviel Energie? oder: Und wie versöhnt Ihr Euch nach einem Streit? Wann hat das angefangen mit diesem Streiten?*

6. Tonlos die Augenbrauen hochziehen und mit einem fragenden Gesichtsausdruck abwarten, was geschieht.

7. Mit symmetrischen Prädikaten, bei denen zwei oder mehr Personen aktiv beteiligt sind, hat man die Möglichkeit, die andere Seite der Beziehung anzuschauen:

*Mein Freund streitet **immer** mit mir - Und was tust du inzwischen?*

Verabsolutierung, Klassifizierung

Auch Verabsolutierungen und Klassifikationen sind Verallgemeinerungen.

Häufig vernebelt ein Sprecher ein konkretes, ihm vielleicht unangenehmes Ereignis oder eine Erfahrung mit Hilfe von verabsolutierenden Begriffen. Der Hörer kann dann nicht richtig ermitteln, über wen oder was der Sprecher eigentlich redet.

Als Beispiel: Die konkrete Erfahrung ist vielleicht: Nora hat mich verlassen. Die Generalisierung ist aber: *Frauen mögen mich nicht.* Und was er schliesslich sagt ist: *Frauen sind egoistisch.*

*Warum **Männer** nie zuhören und **Frauen** schlecht einparken. – Ist die Geschlechtszugehörigkeit das alleinige entscheidende Kriterium für die Art des Denkens, Fühlens, Handelns?, Das heisst, es gibt nur zwei Sorten Menschen? Das heisst, zwischen uns als Männer gibt es keine individuellen Unterschiede? Wir sind mehr oder weniger wie eineiige Zwillinge???*

Der Kunde erwartet, dass - Wirklich **jeder Kunde?** **Gibt es nur eine Sorte von Kunden?** **Lehrer** haben viel zu wenig Verständnis für ihre Schüler ... - **Welche Lehrer..?**

Meine Arbeit frustriert mich. – **Was an deiner Arbeit** frustriert dich?

NLP ist schwierig im **Alltag** umzusetzen.– **Welche Aspekte von NLP** sind schwieriger und welche könnten ganz einfach umzusetzen sein?



VERKNÜPFUNGEN AUFDECKEN

Es gibt keine Fakten nur Interpretationen.

FRIEDRICH NIETZSCHE

Menschen verwechseln laufend Fiktionen mit Fakten. Wir kommunizieren in der Regel vermeintliche Einsichten als unumstössliche Wirklichkeiten oder Handlungs-Regeln, ohne uns bewusst zu sein oder zu kommunizieren, wie wir zu diesen Glaubenssätzen gekommen sind. Diese sind Verknüpfungen zwischen Wahrnehmungen und deren Interpretation ($x = y$) oder Ursachen und deren Wirkungen ($x \Rightarrow y$). Da diese in den seltensten Fällen explizit kommuniziert werden, müssen wir sie erfragen. Wir haben es hier mit Verzerrungen des menschlichen Bewusstseins zu tun. Diese gilt es zu klären und falls sie sich für den Klienten hinderlich auswirken in einem nächsten Schritt in Frage zu stellen.

Regeln über Unmöglichkeit

Offenbar hat der Sprecher Erfahrungen gemacht oder unhinterfragt Regeln von anderen übernommen, die seine Handlungsmöglichkeiten erheblich einschränken. Dabei sagt er nicht, welche Erfahrungen diese Einschränkungen bewirkt haben. Hier sind wir mit Grenzen, die sich der Gesprächspartner setzt, konfrontiert

Ich könnte nicht, ich kann nicht, ich darf nicht, ich sollte nicht, eigentlich dürfte ich gar nicht, es ist schwer, das geht nicht, das kann man nicht, das ist unmöglich, das geht bei uns nicht, das haben wir noch nie so gemacht.

1. Vergangenheitsfragen: Fragen nach Hinderungsgründen

Ich kann die Arbeit nicht delegieren.

Ich kann den Menschen nicht vertrauen

Was hindert dich daran?

Was hat dich bisher daran gehindert, es einmal anders zu versuchen? (Präsupposition: der Hinderungsgrund besteht nicht mehr!)

Was macht es schwierig? (Schwierig ist nicht unmöglich)

Was bremst Sie?

Diese Fragen richten das Augenmerk auf vermeintliche Hindernisse innerhalb des Weltmodells des Gesprächspartners.

Ich kann mich noch nicht zum Kauf entscheiden - Was lässt Sie noch zögern?

Ich kann mich einfach nicht entspannen!" - Also du beherrscht das dich-nicht-entspannen? Wie schaffst du das? Was tust du stattdessen? Was würde es einfacher machen? als eine Fähigkeit interpretieren und eruieren, wie jemand das macht)

2. Zukunftsfragen: Eine andere Möglichkeit: nach den Konsequenzen des Gegenteils fragen, nach dem was ausserhalb des gegenwärtigen Weltmodells liegt:

Was würde passieren, wenn du es tätest?

Was hast du zu befürchten?

Was passiert, wenn du es nicht tust?

Was passiert nicht, wenn du es nicht tust?

Ich kann mir das nicht leisten. - Angenommen Sie würden einmal ein bisschen über die Stränge hauen und sich das einfach gönnen – was wäre das Schlimmste, was passieren könnte?

Ich kann keine halben Sachen machen. Was würde passieren, wenn du mal nicht die Platinum Version lieferst?

Ich kann ihm nicht die Wahrheit sagen. – Was befürchtest du?

Regeln über Notwendigkeit

Ich sollte, ich muss, es ist nötig, du solltest, du müsstest, es ist absolut notwendig, ich werde, es ist üblich, Vorschrift ist Vorschrift

Diese Wörter drücken aus, dass jemand keine Wahlmöglichkeit sieht. Auch hier kann ich den Zeithorizont erweitern und entweder Zukunftsfragen nach befürchteten Konsequenzen oder Vergangenheitsfragen nach befürchteten Hindernissen stellen



Ich muss ein perfektes Produkt abliefern. - **Was hindert dich daran**, ein "Work In Progress abzuliefern?" **Was könnte passieren, wenn** du das Produkt so ablieferst wie es jetzt ist?

Mit diesen Fragen bringen wir den Gesprächspartner dazu, dass er die vermeintlich unmögliche Handlung, zumindest in der Vorstellung, ausführt. Das ist bereits ein erster Schritt. Zudem muss der Gefragte sich mit möglichen Konsequenzen und Alternativen auseinandersetzen. Man fragt nach dem best- oder schlimmstmöglichen Szenario:

Ich muss es allen recht machen.

Ich muss mich immer um alles kümmern. - **Sonst passiert was?** - *Sonst mögen mich die Menschen nicht.*

Oft werden unausgesprochen zwei Angelegenheiten voneinander abhängig gemacht. Immer wenn der Gesprächspartner behauptet, dass das eine notwendig ist, um das andere zu erreichen, liegt diese Generalisierung vor: Die jetzt vorliegende wenn/dann-Beziehung kann ich nun weiter hinterfragen, indem ich sie umdrehe: *Wenn du dich um andere Menschen kümmerst, werden sie dich dann mögen?*

Magst du alle Menschen gleichermassen, die sich um dich kümmern?

Ich muss dieser Person aus dem Weg gehen - **Was würde geschehen, wenn** du es nicht tätest? oder: **Was wäre das Schlimmste, das geschieht, wenn** du es nicht tätest?

Werturteile & Behauptungen

Hier handelt es sich um allgemeine Regeln (oft auch Sprichwörter) und Bewertungen, die ohne Angabe der Quelle verabsolutiert werden. Wir übernehmen oft die Meinungen und Überzeugungen anderer, als ob sie Tatsachen wären, insbesondere wenn sie von anerkannten Autoritäten kommen. Aber letztlich bleiben sie Meinungen. Und auch ALBERT EINSTEIN kann sich irren.

Es ist falsch, zu ..., am besten ist ..., es ist verrückt, dass ..., es ist sinnlos, es ist wichtig ..., ein Unsinn, selbstverständlich, klar, logisch, es stellt sich die Frage ..., hierzu muss man Folgendes sagen ... etc

*Es gibt keine zweite Chance für einen ersten Eindruck. **Wo steht das geschrieben? Ist das ein universell gültiges Gesetz?***

Emotionen haben im Arbeitsalltag nichts zu suchen. Was hast du gegen motivierte Mitarbeiter?

Man ruft Kunden nicht am Wochenende an.

*Es ist Zeitverschwendung, über solche Dinge zu diskutieren - **Wer sagt das? Sprichst du da aus eigener Erfahrung?***

Es wäre ein Fehler, jetzt nachzugeben! - **Wie weisst du das? Hast du dich jemals geirrt?**

Um solche Platitüden in Frage zu stellen, wollen wir herausfinden, wie der Sprecher überhaupt zu dieser Überzeugung gelangt ist. Es gibt zwei Möglichkeiten:

1. er hat eine fremde Meinung unhinterfragt übernommen
2. sie basiert auf eigenen Erfahrungen

Wer sagt das?

Wer sieht das anders?

Wie kommst du darauf?

Wo und wann hast du das erlebt?

Bist du sicher? Ist das bewiesen?

Hast du dich jemals getäuscht?

Gedankenlesen

Problem: Wenn jemand zu wissen glaubt, was ein anderer denkt. Wir nehmen oft an, der andere denkt und funktioniert wie wir (Projektion).

Lösung: Herausfinden und bewusst machen, aufgrund welcher Beobachtung der Gesprächspartner zu seinen Schlüssen kommt. Wie weiss er, was er zu wissen glaubt.

Wenn ich eine solche Äusserung hinterfrage mit "Wie weisst du das?" resultiert daraus ein Glaubenssatz über Bedeutung oder Ursache/ Wirkung. Den kann ich dann weiter hinterfragen.



Er lehnt mich ab. - **Was tut er, dass du glaubst**, er lehne dich ab?

Ich weiss, du findest mein Problem trivial, aber ... - **Wie kommst du darauf**, dass ich dein Problem trivial finden soll?

Allen in der Abteilung geht das auf die Nerven! - **Wie kommen Sie darauf? Haben Sie alle gefragt???**

Offensichtlich mögen mich meine Eltern nicht. - **Was macht es für dich offensichtlich, dass deine Eltern dich nicht mögen? Für wen ausser dir ist das offensichtlich?** Oder einen Schritt weiter gehend: **Und wenn es so wäre ...?**

Auch Prognosen gehören in diesen Zusammenhang:

Damit wirst du garantiert Schiffbruch erleiden ... **Hast du hellseherische Fähigkeiten??**

Manchmal ist aber auch der umgekehrte Ansatz nützlich. Im systemisch-konstruktivistischen Coaching arbeitet man mit sogenannten "zirkulären Fragen" und lädt Klienten ein, über die Gedanken, Gefühle und Verhaltensweisen von anderen wild zu spekulieren:

Was würde Ihre Tochter sagen, wenn ich sie fragen würde, ob ihre Eltern sich noch lieben?

Wenn Sie wollten, dass Ihre Frau sich einen Freund sucht, wie könnten Sie das am ehesten schaffen?

Was denken Sie, wie Ihr Chef Ihr häufiges Fernbleiben von den Teamsitzungen einschätzt?

Da das Verhalten von Menschen nicht von dem bestimmt wird, was andere Leute tatsächlich denken, sondern von dem, was sie denken, was andere denken, empfiehlt es sich, ganz direkt und ungeniert nach Vermutungen und Spekulationen über andere zu fragen. Wenn diese dann sogar noch im Raum sind, so erhalten sie eine einzigartige Rückmeldung darüber, was andere über sie denken, wie sie wahrgenommen werden, welches Bild sich die anderen von ihnen machen usw. Aber – das sollte klar sein – solche Fragen widersprechen den Regeln guten Benehmens.

Mehr zu systemischem Fragen und Intervenieren in meinen COACH & TRAINER Modulen: TALKER THREE - SPINNER und REGELN - NACH WESSEN PFEIFE TANZEN SIE?



VERKNÜPFUNGEN IN FRAGE STELLEN

Wenn die Verknüpfungen, die jemand in seinem Kopf herstellt, auf dem Tisch liegen, beginnt der Spass, diese zu hinterfragen und ad Absurdum zu führen.

Glaubenssätze über Bedeutungen (x bedeutet y)

Wie interpretiert der Gesprächspartner Ereignisse, welche Bedeutung gibt er ihnen? Bedeutungen und Bewertungen sind zeitlose, simultane Verknüpfungen.

Wenn die Bedeutungszuschreibungen zu einem einschränkenden Weltmodell führen, lohnt es sich, diese in Frage zu stellen. Auf solche Gleichsetzungen kann man folgendermassen reagieren:

Kennst du einen Fall, in dem x nicht y bedeutet?

oder mit verschiedenen Gegenbeispielen die Gleichsetzung ad absurdum führen, zB:

Er schaut mich nie an, wenn er mit mir spricht: Er mag mich nicht. - Hast du schon jemals beim Sprechen weggeschaut, obwohl du deinen Gesprächspartner mochtest? Hat dich noch nie jemand, der dich mag, beim Sprechen nicht angeschaut? Also: Nichtanschauen bedeutet Nichtmögen?

x = y

nicht x = y

x = nicht y

nicht x = nicht y

Nichtraucher sind langweilige Menschen! – Heisst das: Raucher sind generell interessante, kurzweilige Leute? – Kennst du auch Nichtraucher, die interessant sind? – Kennst du auch Raucher, die nicht so interessant sind? – Entscheidet die Anzahl der Zigaretten, die jemand raucht, wie interessant er ist?

Ihr Produkt kann nicht so **gut** sein, wie Sie behaupten, sonst wäre es **bekannter**. - **Also alles, was bekannt ist, ist gut?**

Du liebst mich nicht mehr, weil du mir keine Blumen mehr mitbringst. – **Also Blumen bedeuten Liebe und keine Blumen bedeuten keine Liebe? Sind Blumen die einzige Art, Liebe auszudrücken?**

Er **interessiert sich nicht** mehr für das Geschäft wie früher, da er **immer zu spät** kommt - **Also zu spät kommen** bedeutet in jedem Fall **Desinteresse?**

Hier könnte man auch unterschiedliche, vielleicht triftige Gründe für das Zu-spät-kommen ins Spiel bringen.

Glaubenssätze über Begründungen (x bewirkt y)

Wie erklärt, begründet der Gesprächspartner Ereignisse, was für Ursache-Wirkung Hypothesen konstruiert er? Ist diese Ursache-Wirkung-Schleife zwingend? Das sind schliesslich die Regeln, die sein Handeln bestimmen.

Begründungen sind sequenzielle Verknüpfungen.

Wenn du zuschaust, werde ich immer nervös - Wie kann meine Gegenwart dich nervös machen? - Wie bewirkt das, was ich tue, dass du meinst, dich so fühlen zu müssen?

Mein Zuschauen ist lediglich ein Trigger für interne Gedankenprozesse, die dadurch beim Gegenüber ausgelöst werden.

Ihre ständige Nörgelei macht mich krank - Was geht in dir vor, wenn sie nörgelt?

NLP geht **zu schnell**, um wirksam zu sein! – Also nur was **langsam** geht, ist wirksam?

Die deutsche Sprache stellt uns mit einer Reihe von reflexiven Verben ein sehr nützliches Hilfsmittel zur Verfügung:

Sie **ärgert** mich. - Wann **ärgerst du dich** über sie? fragt nach dem Trigger, legt aber gleichzeitig nahe, dass der Sprecher sich selbst ärgert, was er ja gar nicht müsste.

In meinem Alter findet man keinen Job mehr ... - Wie weisst du das? Bist du absolut sicher? – Heisst das: je jünger man ist, desto eher findet man einen Job? Also Babies sind absolut privilegiert? Ist Alter bei der Jobsuche das einzige relevante Kriterium?



SCHLAUE TIPPS FÜR SCHLAUES FRAGEN

Pacing vor dem Leading

Bevor man mit Fragen einhakt, ist es ganz wichtig, mit dem Gesprächspartner einen guten Rapport aufzubauen, indem man Verständnis für seine Sichtweise zeigt, diese entpersönlicht und "normalisiert".

Yes Sets erzeugen, mit Hilfe von Rekapitulieren, Binsenwahrheiten, unpersönlichen Sichtweisen und Generalisierungen. Komplimente und positive Umdeutungen des Gegenwärtigen sind ebenfalls Rapport-Booster. Selbst wenn man anderer Meinung ist, empfiehlt es sich für einen gegenteiligen Standpunkt Verständnis zu zeigen.

So denken viele mit guten Gründen ...

Das habe ich im ersten Moment auch gedacht ...

Das ist eine Meinung, die man oft hört ...

Möglich, dass das so ist ...

Das ist insofern richtig als ... Was man dabei leicht vergisst, ist ...

„Softeners“

Viele Menschen fühlen sich durch Fragen schnell in die Ecke gedrängt. Sie kommen sich blöd vor, wenn sie nicht gleich eine plausible Antwort bereit haben. Deshalb ist es um des guten Rapports willen sinnvoll, Fragen nicht wie aus der Kanone geschossen rasch hintereinander zu abzufeuern. Der Rhythmus des Fragens muss für den Gesprächspartner angenehm sein. Zudem sind oft indirekte Fragen hilfreich, weil diese nicht unbedingt eine Antwort erfordern und es dem Gesprächspartner überlassen, ob er nur für sich im Stillen eine Antwort finden möchte. Das kann für ein Coaching oft genügen.

Ich frage mich, mit welchen Erwartungen Sie wohl hierhergekommen sind?

Ich bin gespannt, wie Sie diese Situation erleben?

Können Sie dazu noch Genaueres sagen?

Ich bin gespannt, was Sie sich genau von diesem Gespräch versprechen und welche Resultate Sie durch die Zusammenarbeit mit mir erreichen möchten ...

Einwilligung zum Fragen holen, insbesondere provokative Fragen ankündigen

Jetzt mal eine ketzerische, blöde Frage ...

Das tönt interessant. Da würde ich gerne mal nachhaken.

Oft genügt ein einfaches Wiederholen mit fragender Intonation, die das Gegenüber automatisch zum Präzisieren des Gesagten einlädt.

Wenn das Gegenüber auf die Fragerei unwirsch reagiert, kann man auch mit indirekten, hypnotischen Fragen und aufmerksamem Beobachten von unbewussten Ja- oder Nein-Signalen viel nützliche Information gewinnen.

Da könnte man sich ja fragen ...

Da stellt sich die Frage ...

Ich frage mich gerade, ob ...

Anhand des Gehörten erkennen, welche Metamodellkategorien geäußert werden (zB. Nominalisierung, vage Wörter, fehlender Bezug, Verallgemeinerungswörter, Gedankenlesen, Behauptung, Ursache/ Wirkung etc.)

Es ist nützlich, die verschiedenen Muster des klassischen Metamodells sofort zu erkennen, was nicht heisst, dass man alle auch sofort hinterfragen soll. Welche Formulierungen weisen auf Tilgungen, Verzerrungen, Verallgemeinerungen hin und was stecken für einschränkende Vorannahmen im Gesagten? Wichtig ist auch immer zu überlegen: Was will ich mit meiner Frage bewirken?



Nach dem Wert in einem Satz fragen oder diesen rekapitulieren; Veränderungswunsch heraushören

Immer hängt alles an mir. – Heisst das, du suchst nach Wegen, wie du dich entlasten kannst?

Offenbar liegt dir sehr am Herzen, dass ...

*Das Buch enthält viele **nützliche** Informationen. – Also ist **Nützlichkeit** für dich etwas Wichtiges? Wie beurteilst du, was nützlich ist? Nützlich in welchen Situationen?*

*Das ist mir zu teuer! – **Sie möchten sicher sein, dass** das Preis-Leistungsverhältnis stimmt*
Adjektive bewerten, schmücken, trennen. Adjektive sind menschengeschaffen. Die Natur kommt nicht mit Adjektiven. Die Natur kennt nur Wetter. Ob das schön oder schlecht ist kann erst das menschliche Bewusstsein entscheiden, das ganz bestimmte Absichten verfolgt und Bewertungen bereit hat. Für den Bauern, der nach einer Dürreperiode auf Regen hofft, ist das Gewitter die Erlösung. Für den Ferienreisenden, der sich auf Sonnenschein eingestellt hat, überhaupt nicht.

Die sechs wichtigsten Killer-Vorannahmen erkennen, die immer wieder für einschränkende Denkmuster verantwortlich sind:

- a. "Meinungen als Tatsachen, Meinungen werden mit Tatsachen verwechselt, zB: *NLP ist manipulativ – Wie kommt du zu dieser Ansicht? Sehen das alle Leute so? Hast du diese Erfahrung selber gemacht?*
- b. "Schwarz-Weiss-Denken statt Graustufen", digitales statt analoges Denken, zB: *die Mitarbeiter sind überhaupt nicht motiviert. – Wie sehr müssen sie motiviert sein, um einen guten Job zu machen?*
- c. "Einfalt statt Vielfalt", man sieht nur eine Möglichkeit oder Ursache; alles wird in den gleichen Topf geworfen, zB: *Man kann nichts erzwingen. – Ist Zwang der einzige Weg, etwas zu erreichen? Ich bin ein Antitalent! – Und ausserdem?*
- d. "die ewige Gegenwart", man denkt nicht an ein Vorher oder Nachher. Wo der Zeithorizont ins Spiel kommt, gibt es Bewegung und Entwicklung, zB: *Die besten Männer sind immer schon verheiratet. Was waren das für Männer, bevor sie verheiratet waren? Heisst das: Erst die Heirat macht Männer wirklich gut? Dann nimm dir irgendeinen und entwickle ihn!*
- e. "querbeet", eine Aussage gilt überall, zB: *Ich bin ein Antitalent. – In jedem Lebensbereich? In welchem Bereich wärst du gerne etwas geschickter?*
- f. "Opfer statt Täter", Wenn man keinen eigenen Gestaltungsspielraum wahrnimmt, zB: *Wenn er mir bei der Arbeit zuschaut, macht er mich total nervös. – Beherrscht der etwa Voodoo? Wie kann ein Blick, einen Einfluss haben auf das, was du weisst und kannst? Was für Gedanken gehen dir durch den Kopf, wenn er dir zuschaut?*
Mein innerer Schweinehund kommt mir immer wieder in die Quere. – Wie gelingt es dem, dich lahmzulegen? Wie ermöglichst du dem das?

Solange fragen, bis ein Suchprozesse ausgelöst wird

Solange der Gesprächspartner wie aus der Pistole geschossen antwortet, ist er noch in seinem alten Denkmodell. Erst wenn die Augen sich als Reaktion auf eine Frage suchend bewegen, weiss man, dass der Gefragte sich auf einen inneren Suchprozess eingelassen hat und nicht einfach die Informationen wiedergibt, die ihm schon kognitiv zur Verfügung stehen. Nur dort kann etwas Neues entstehen. Die Fragen sollen schliesslich evokativ wirken und wenn sie das tun, sieht man beim Gesprächspartner eine körperliche Veränderung – ein Embodiment.

Es ist in der Anfangsphase nützlich, nicht in konkrete Inhalte einzutauchen, sondern auf der Prozessebene zu bleiben.

Analog zur Algebra, wo man mit Buchstaben jongliert, bis man am Ende eine simple Formel hat, die man dann numerisch berechnen kann, sollte man gerade am anfang des Gesprächs und vor allem im Problembereich so stark wie möglich auf der Prozess- und Repräsentationsebene bleiben, dh. das dem Problem zugrunde liegende Muster aufdecken. Inwiefern macht mein Gegenüber eine Gegebenheit zu seinem Problem? Was hat



das mit ihm zu tun? Das ist schliesslich das, was man verändern will. Je weniger konkrete Informationen zur Situation man hat, desto kleiner die Versuchung Ratschläge zu geben. Details im Lösungsbereich, nicht im Problembereich erfragen. Tendenziell verstärken Details einen Zustand. Erst wenn Lösungen sich anbahnen, konkreter werden.

Veränderungsbereitschaft verstärken

Glaubenssätze verändern ist nichts Einfaches. Menschen verändern Glaubenssätze nur, wenn sie dabei etwas zu gewinnen haben. Deshalb muss man sich zuerst darum bemühen, Veränderungsbereitschaft zu erzeugen, indem man

- bewusst macht, dass die gegenwärtige Einstellung ein Glaubenssatz ist, der einschränkend wirkt
- dass es durch eine veränderte Einstellung einiges zu gewinnen gäbe
- dass man eine Situation auch anders interpretieren könnte
- Zuversicht erzeugt, dass Veränderung grundsätzlich möglich ist
- konkrete erste Veränderungsschritte erarbeitet und
- das Commitment holt, dass jemand diese Schritte auch geht.

Mapping Out/ Outmapping

Das klassische Meta Modell, das BANDLER und GRINDER vor bald fünfzig Jahren entwickelt haben, war damals ein grosser Wurf. Es zu kennen ist auf jeden Fall eine gute Basis für Coaching. Mittlerweile gibt es viele weitere sinnvolle Fragetechniken aus anderen Coachingmethoden wie dem Milwaukee-Modell, dem Systemischen Coaching, The Work von Byron Katie, Cognitive Behavioral Therapy, Idiolektik, Clean Language etc etc.

Statt sich wie beim klassischen NLP-Meta-Modell an bestimmten Äusserungen festzu-beissen, hat es sich als viel nützlicher erwiesen, Fragen nur zielführend zu verwenden und sich vorab zu überlegen, wohin man die Aufmerksamkeit des Gefragten lenken will. Zu diesem Zweck habe ich im Laufe der Zeit ein konsequent pragmatisches, Fragemodell "MAPPING OUT/ OUTMAPPING" ((ronniestyle))) entwickelt, in das sich auch problemlos die Mehrheit der heute bewährten Fragetechniken integrieren lässt. Es besteht aus sechs Grundfragetypen mit je unterschiedlichen Fragezielen, mit deren Hilfe man

- Informationen sammelt, konkretisiert, differenziert und deren Herkunft und Bedeutung klärt (mapping out)
- einschränkende Denkmuster identifiziert, relativiert, verflüssigt, in Frage stellt und neue Wahlmöglichkeiten eröffnet (outmapping)

Statt zig-hundert gute Coachingfragen auswendig zu lernen, eignet man sich eine Methodik an, aus der sich gute Coachingfragen von selbst ergeben.

Mehr dazu in COACHYOURPARTNER, BUSINESS- & VERKAUFSHYPNOSE; SPINNER und in meiner NLP MASTER & COACHAUSBILDUNG - DAS YIN & YANG DES COACHINGS
Gutes Coaching geht weiter

Was machen wir bloss mit der durch die Sprache geschafften Realität?



STOP & GO-COACHING

Triftige Gründe, eine Veränderung in Angriff und Coaching in Anspruch zu nehmen:

Zustandsmanagement

Viele denken schlechte Gefühle, Stimmungen, Ängste muss man einfach hinnehmen wie das Wetter als etwas, das man nicht beeinflussen kann. Das ist ein Irrtum. Ängste, Stress, Ärger etc kann man loswerden. Stattdessen Ressourcen mobilisieren, gut drauf sein, wenn's zählt, Selbstvertrauen und Resilienz stärken, das alles sind Themen, wo Coaching hilft. Ebenso, wenn Gedankenkarusselle, Gefühls- und Grübelschlaufen lähmen, wenn der Umgang mit Stress schwierig ist.

Entscheidungen

Angesichts der Fülle der Möglichkeiten wird es immer schwieriger, stimmige Entscheidungen zu treffen, Entscheidungen, die Energien freisetzen und mit denen man bis auf Weiteres gut leben kann. Wertekonflikte, andere Beteiligte und Betroffene, zu wenig attraktive Optionen, Zeitdruck, Überforderung, Informationsoverload können im Wege stehen. Hier ist es hilfreich, jemanden beizuziehen, der neue Gesichtspunkte ins Spiel bringt, diese bündelt, strukturiert, gewichten hilft, Relevanz herauschält und die Entscheidungskompetenz nachhaltig stärkt.

Gewohnheiten

Hier haben wir es mit dem Gegenteil von Entscheidungen zu tun: Gewohnheiten, Automatismen sind die Handlungen, die ohne willentliche Entscheidung ablaufen. Zum Beispiel wenn wir schlafwandlerisch das Richtige tun, ohne lange überlegen zu müssen. Das sind die Gewohnheiten, die wir vermehrt möchten und oft nicht haben. Dann gibt es natürlich auch die Kehrseite der Medaille: Der unkontrollierte Griff zur Schokolade, Zeit im Internet verträdeln etc. etc. Die Gewohnheiten, die wir haben und nicht möchten - Zwänge, Süchte und generell unproduktives Verhalten, über das wir uns im Nachhinein selber ärgern. Schlussendlich ist das Ziel jeglichen Coachings: neue, effektivere Handlungsmuster zu entdecken und zu Gewohnheiten werden lassen.

Kommunikation

Wir alle müssen immer wieder andere für unsere Entscheidungen und Ideen gewinnen. Das ist oft nicht einfach. Wenn Kommunikation mit bestimmten Menschen oder Menschentypen harzt, wenn man in destruktiven Interaktionsschlaufen gefangen ist, immer wieder Konflikte erlebt im Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern, denen man nicht ausweichen kann, dann ist es höchste Zeit für ein Coaching.

Kreativität und Innovation

Um gute Entscheidungen zu treffen, ist es wichtig, neue, attraktive Optionen zu haben. Hier ist Kreativität gefragt. Ein Coach als Sparringpartner hilft Übersehenes zu bemerken, neues Potenzial zu entdecken oder gar kreieren, macht auf blinde Flecken aufmerksam, gibt unerwartete Impulse und ermöglicht ein Denken Out-of-the-Box. Kreativität ist generell das Salz in der Lebenssuppe.

Sinnfragen & persönliche Weiterentwicklung

Manchmal sind Ziele nicht so klar. Vielleicht ist mehr eine vage Ahnung von Möglichem da, die wir in einem Coaching schärfer in den Fokus nehmen und konkretisieren. Manchmal rennt man auch den falschen Zielen nach. Da tut ein sporadischer Boxenstop für generelle Weichenstellungen im Leben gut, wo man Werte klärt, dem Zukurzgekommenem im Leben Aufmerksamkeit schenkt, Neujustierungen vornimmt und der eigenen Lebensphilosophie auf die Spur kommen kann. Letztlich geht es darum, sich in seiner Haut wohlfühlen, seine Authentizität und Souveränität zu entwickeln und vielleicht mehr Weisheit.

Wenn Sie sich in letzter Zeit häufiger dabei ertappen, sich Fragen zu stellen, auf die sie keine Antworten finden, dann ist die Zeit reif für ein Coaching ...



AUSBILDUNGEN AM NLP INSTITUT ZÜRICH

BASIS LEVEL

Unsere **NLP-PRACTITIONER-AUSBILDUNG** ist der Grundkurs für Menschen, die selber mit NLP einen entscheidenden Schritt weiterkommen und den Kern der klassischen NLP-Veränderungswerkzeuge kennenlernen möchten, um sie in ihrem privaten und beruflichen Umfeld einzusetzen. Und die gern auch andere Menschen coachen möchten. Sie besteht aus den fünf Modulen:

- CHANGE NOW – in einem siebentägigen Veränderungstrip die NLP-Kerntechniken erleben und trainieren
- TALKER ONE – die Sprache der Veränderung: Erfahrungen mobilisieren statt fruchtlos argumentieren
- COACHYOURSELF – Ressourcen von A bis Z entdecken und nutzen
- COACHYOURPARTNER – Blitzcoachings zwischen Tür und Angel im beruflichen und privaten Umfeld
- TEST IT – das bestehende NLP Knowhow vertiefen, integrieren und aufbrechen zu neuen Horizonten

Möchtest du dir NLP ganz spezifisch für deinen Arbeitsalltag aneignen? Dann kannst du anstelle von CHANGE NOW unser **NLP- & BUSINESS-COACHING & -TRAINING** besuchen und dich als **NLP BUSINESS PRACTITIONER** zertifizieren lassen.

ADVANCED LEVEL

Unsere **NLP- & COACHING-MASTER-AUSBILDUNG** ist eine State-of-The-Art Advanced Level I Coaching-Ausbildung, gemacht für Leute, die Coaching als Lebenshaltung im Alltag, aber auch vermehrt professionell anwenden und ihre Flexibilität im geschickten Umgang mit den verschiedensten Arten von Menschen drastisch verbessern möchten.

Wenn du an mehr als an klassischem NLP interessiert und neugierig auf Neues und Weiterführendes bist, so besuche unsere Plattform **www.filosofi.ch**. Hier findest du einen spannenden Mix aus „Open NLP“, Hypnose und Philosophie.

Für anspruchsvolle Kommunikationsprofis gibt es unsere methodenübergreifende Advanced Level II **COACH- & TRAINER-AUSBILDUNG**, die derzeit höchste Stufe für bereits versierte NLP-& COACHING-MASTER. Aber auch für Coaches mit einem anderen Background als NLP, die spannende, innovative Möglichkeiten der Kompetenz- und Horizonterweiterung suchen - mit der Möglichkeit einer Zertifizierung durch den weltweit grössten Coaching-Verband ICF – INTERNATIONAL COACH FEDERATION. Sie besteht aus den fünf Modulen:

- DER BÜHNENTIGER - wie man Lerninhalte in unterhaltsame, spannende Stories und nachhaltig wirksame Dramaturgien verpackt
- SPINNER - ein umfassendes Repertoire veränderungswirksamer Sprachmuster für ein Coaching, das abseits von Routinen immer wieder aufs Neue überrascht und zündet
- SOULTRAIN - DAS ABC DER EMOTIONEN - Gefühle, Emotionen, Stimmungen - den von der Psychologie lange Zeit sträflich vernachlässigten Knackpunkt für Veränderung nutzbar machen
- MODELER, COACH & TRAINER - eigene und fremde Fähigkeiten so entschlüsseln, dass sie reproduzierbar werden. Kreative Interventionen designen, testen und in innovativen Trainings präsentieren
- REGELN - NACH WESSEN PFEIFE TANZEN SIE? - die Essenz des systemischen Coachings leicht verständlich wie nirgendwo sonst auf den Punkt gebracht

Und als besonderen Leckerbissen für Experimentierfreudige: Wer NLP, Coaching und Hypnose einmal ganz anders, an exklusiven Orten erleben möchte, kommt in unseren **COACHING & HYPNOSE RETREATS** "TRANCEABENTEUER IN MAROKKO", "THE DARLING RETREAT", "TRÜFFEL & TRANCE", "WILLKOMMEN IM PARALLELUNIVERSUM" voll auf seine Rechnung.



"THE HEAVY MENTAL GROUP"

Die HEAVY MENTAL GROUP ist ein innovatives Forschungs- und Mentoring Programm. Wir knüpfen am Pioniergeist an, wo die machtvollen und oft auch überraschenden Methoden des NLP ursprünglich herkommen, um selber neue Interventionen, Techniken und Anwendungsmöglichkeiten für Coaching und Training zu entwickeln. Denn nichts ist tödlicher als ausgelatschte und vorhersehbare Worte und Interventionen.

Supervision, kollegiale Beratung und Coaching die Teilnehmer der HEAVY MENTAL GROUP dabei unterstützen, die für den Aufbau einer erfolgreichen Coach- & Trainer-Karriere nötigen Schritte zu erkennen und gehen.

Die HEAVY MENTAL GROUP trifft sich live und virtuell via Zoom , für gemeinsame Modeling Aktivitäten, um Experimentelle Hypnose zu praktizieren, Neuland zu erkunden, um Insider Knowhow auszutauschen und um "Open NLP" voranzutreiben.

Für alle, die das wünschen, besteht die Möglichkeit einer Zertifizierung durch die INTERNATIONAL COACH FEDERATION – ICF, der weltweit grössten Coaching Organisation.

Investition an Zeit

Die einzelnen Sessions sind über ein Jahr verteilt (Start jeweils im Frühling), wobei die Gruppen- und Einzeltermine mit den Teilnehmern vorab vereinbart werden. Die HEAVY MENTAL GROUP ist exklusiv auf sieben Teilnehmer begrenzt

Basis Sessions für Experimentelle Hypnose, Forschung, Supervision, Modellings, Vertiefung in einem Mix aus Online- und Live Trainings: total ca. 30 Stunden

Repetition von Kursmodulen plus Assistenz sowie Vorbereitung, Präsentation und Nachbesprechung in Kursen ca 7 Kurstage: 7 x 8 Stunden total ca. 56 Stunden

Supervision & Coaching ca. 6 Stunden

Die Teilnehmer

- bekommen Zugriff auf meine reichhaltige Hypnose-, NLP- und Coaching-Videothek und DVD Sammlung
- können von mir entwickelte Kursunterlagen mit Quellenangabe selber verwenden
- Sie können bereits besuchte Kurse gratis repetieren und in der Nachbesprechung erhalten sie von mir viel Insiderwissen aus über 35 Jahren Erfahrung als Coach und Trainer
- Sie haben die Möglichkeit, bei Kursen zu assistieren und unterstützt von mir selber Kursinhalte zu präsentieren
- Im Kurspreis inbegriffen ist ein Abo für 6 Stunden STOP & GO COACHING, zB bei der Entwicklung eines eigenen Trainingsprojekts, zur Unterstützung bei einem attraktiven Marketing-Konzept, als Vorbereitung auf wichtige Präsentationen für zukünftige Aufträge und/ oder als Supervision zur Arbeit mit Klienten.
- Jeder Teilnehmer erhält von mir ein persönliches Empfehlungsschreiben, das seine besonderen Stärken bei potenziellen Kunden ins rechte Licht rückt. Dazu kann er Partner in meinem Netzwerk von Coaches werden und auf meiner Website in Erscheinung treten.
- Die Absolventen dieses Programms erhalten unser Spezialzertifikat als (((filosofi))) SENIOR COACH & TRAINER

Investition an Geld

CHF 12'000.-

Voraussetzung

Kursteilnehmer, die bei mir mindestens die NLP MASTER- und die COACH- & TRAINER-Ausbildung absolviert haben, können an diesem innovativen Forschungs- & Mentoring Programm teilnehmen.



Trainer

Je nach Interessenlage der Teilnehmer können in diesem Rahmen auch ausgewählte Gasttrainer zum Einsatz kommen.

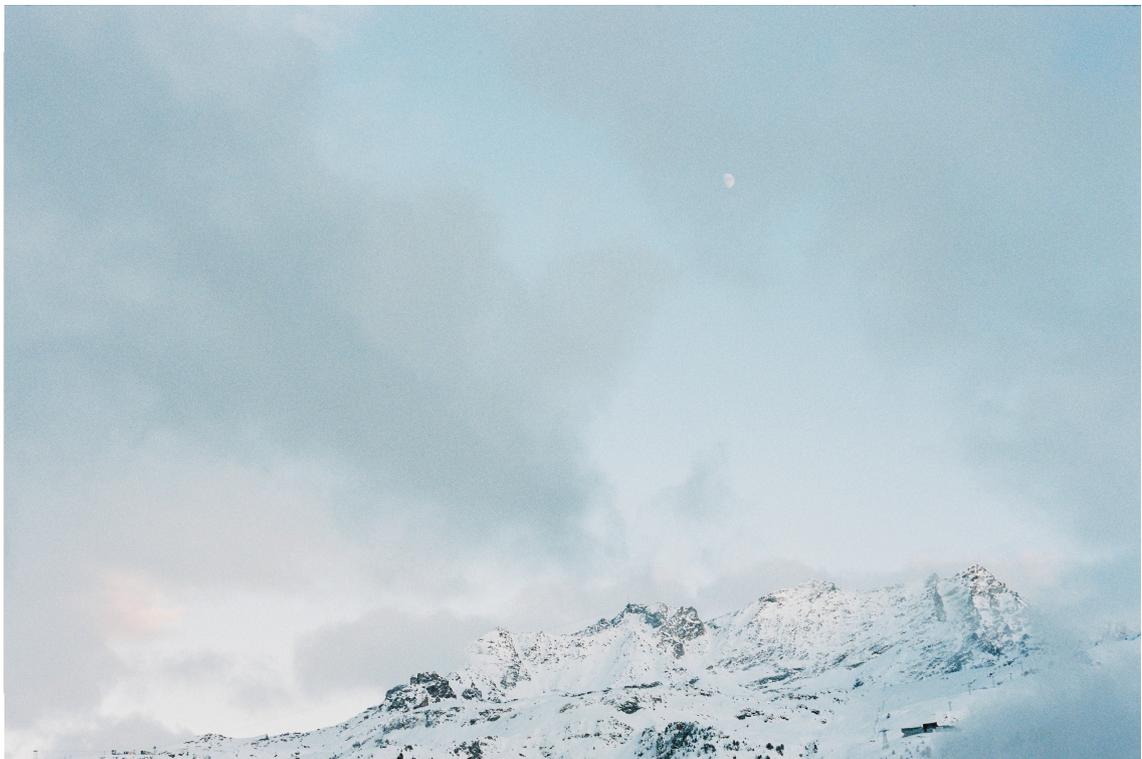
In eigener Sache

In nicht allzu weiter Zukunft möchte ich das NLP INSTITUT ZÜRICH und FILOSOFI an einen oder mehrere Nachfolger übergeben und würde mir wünschen, dass sich diese in der HEAVY MENTAL GROUP finden, damit eine grosse Vertrautheit mit Inhalten, Methode und Stil gegeben ist.

Daten

Termine nach Vereinbarung mit den Teilnehmern

Die Welt braucht dringend mehr emotional intelligente, innovative Kommunikatoren. Die HEAVY MENTAL GROUP soll's richten



VORAUSSETZUNG ZUR ZERTIFIZIERUNG

Wir zertifizieren unsere NLP- PRACTITIONER und NLP-MASTER-Ausbildungen über die Society of NLP, USA, und unsere Zertifikate werden von RONALD AMSLER und RICHARD BANDLER unterzeichnet. Zusätzlich erhalten die Absolventen unserer Kurse auf jeder Stufe unser firmeneigenes Zertifikat.

Damit diese auch weltweit von anderen NLP-Verbänden anerkannt werden, decken wir, was Inhalt und Länge unserer Ausbildung betrifft, die Maximalforderungen ab. So kannst du bei uns punkto Zertifizierung auf Nummer sicher gehen.

VORAUSSETZUNG FÜR DIE ZERTIFIZIERUNG ZUM NLP-PRACTITIONER

- aktive Teilnahme am Kurs und bis zum Ende des TEST IT Moduls fünf von ein anderen Kursteilnehmern ausführlich ausgefüllte Feedbackblätter, die intensive und kompetente Arbeit als Coach oder Modeler mit einem Kursteilnehmer dokumentieren. Der Practitionerkandidat ist dafür verantwortlich, dass das Feedbackblatt metamodellmässig korrekt ausgefüllt ist – fragt nötigenfalls nach.
- drei konkrete Umsetzungserfolgsgeschichten im Telegrammstil (maximal je 700 Zeichen). Beispiele dafür gibt es auf meiner Website oder auf dem kleinen Flyer "Was würden Sie verändern?"
- Transskript einer eigenen Trance mit Beispielen für sämtliche Milton Modell-Muster (ca. 600 - 700 Wörter)
- Unterzeichnung des NLP-Practitioner-Kontrakts der Society of NLP. Die Zertifikate der Society of NLP sind zwei Jahre gültig. Die Erneuerung kann bei uns oder RICHARD BANDLER beantragt werden, mit dem Nachweis, dass man das gelernte NLP anwendet und umsetzt. Die Erneuerung des Zertifikats ist kostenlos.
- Bitte Kopien der Hausaufgaben aufbewahren und alle mit Namen versehen!

VORAUSSETZUNG FÜR DIE ZERTIFIZIERUNG ZUM NLP & COACHING-MASTER

- Fünf Feedbackblätter bis Kursende und im Anschluss an den Kurs fünf vom NLP-& COACHING-MASTER mit Schreibmaschine oder Computer selbst ausgefüllte Protokolle, die selbständiges Arbeiten mit Klienten als Coach oder Modeler dokumentieren. Aus den Protokollen muss hervorgehen, aufgrund welcher Persönlichkeits- und/ oder Zustandsmerkmale (Haltung, Gestik, Mimik, kinästhetische Selbstanker, Werte, Glaubenssätze, innerer Dialog, Schlüsselwörter & Formulierungen, Metaphern, Strategien, Submodalitäten, Metaprogramme, Verhaltensweisen) der NLP-MASTER seine Intervention auswählt, und was er damit erreicht hat (Erfolgskontrolle). Falls die Intervention noch nicht erfolgreich war, muss er sich weitere Schritte überlegen und im Protokoll beschreiben, was er als nächstes zu tun gedenkt. Mögliche Vorgehens-Modelle: das S/C/O/R/E-Modell, Zielbestimmung K/A/R/A/T & S/A/U/B/E/R, "PACKAGING" à la RICHARD BANDLER, das MILWAUKEE-Modell von STEVE DE SHAZER und INSOO KIM BERG.
- Zwei Glaubenssätze mit sämtlichen Sleight of Mouth-Mustern bearbeiten.
- Drei konkrete Umsetzungserfolgsgeschichten im Telegrammstil (maximal je 700 Zeichen). Beispiele dafür gibt es auf meiner Website oder auf dem kleinen Flyer "Was würden Sie verändern?"
- Transskript einer eigenen Trance mit Beispielen für sämtliche Milton Modell Muster und Vorannahmen (ca. 800-900 Wörter)
- Unterzeichnung des NLP-Master-Kontrakts der Society of NLP. Die Zertifikate der Society of NLP sind zwei Jahre gültig. Die Erneuerung kann bei uns oder RICHARD BANDLER beantragt werden, mit dem Nachweis, dass man das gelernte NLP anwendet und umsetzt. Die Erneuerung des Zertifikats ist kostenlos.
- Bitte Kopien der Hausaufgaben aufbewahren und alle mit Namen versehen!



VORAUSSETZUNG FÜR DIE ZERTIFIZIERUNG ZUM COACH & TRAINER

Wer sich bei uns als COACH & TRAINER zertifizieren lassen möchte, hat bereits eine NLP PRACTITIONER und NLP MASTER-Ausbildung oder eine umfangreiche COACHING-Ausbildung mit einem anderen methodischen Schwerpunkt (Milwaukee-Modell, Systemisches Coaching, Hypnose-Ausbildung) absolviert. Idealerweise beherrscht er die klassischen NLP-Modelle und -Vehikel so, dass er sie jederzeit vordemonstrieren und auch vermitteln kann.

Unser begleitendes Supervisions- & Mentoring Programm „THE HEAVY MENTAL GROUP“ schafft die Voraussetzung für eine eigene Karriere als Coach und Trainer und eine allfällige Mitarbeit in unserem Netzwerk.

Diese Ausbildung bietet die Möglichkeit einer Zertifizierung durch den weltweit grössten Coaching-Verband ICF – INTERNATIONAL COACH FEDERATION.

November 2024

RONALD AMSLER, NLP-Master-Trainer der Society of NLP, Lehrtrainer des DVNLP

(Diese Zertifizierungsbestimmungen können sich von Zeit zu Zeit ändern)

