

"HYPNOTALK" (DAS MILTON MODELL)

Das Milton Modell ("Hypnotalk") ist die Umkehrung des Meta-Modells ("Schlaue Fragen"). Nachdem RICHARD BANDLER und JOHN GRINDER bei FRITZ PERLS, VIRGINIA SATIR und anderen Therapeuten beobachtet hatten, dass diese mit gezielten Fragen Keile ins Weltbild ihrer Klienten trieben, um eine Veränderung in Gang zu bringen, sahen sie, wie MILTON ERICKSON genau den umgekehrten Weg ging und ihr bisher entwickeltes Modell erfolgreichen Sprachgebrauchs, das "Meta-Modell", auf den Kopf stellte. Ihm zu Ehren gaben sie dann dem umgekehrten Meta-Modell den Namen "Milton Modell".

Der Zweck des Milton Modells ist, durch einen geschickten Mix von kunstvoller Vagheit und überzeugend vorgetragenen Suggestionen den Gedanken, Einsichten und Absichten des Klienten neue Spielräume zu schaffen.

Beide Sprach-Modelle sind äusserst nützlich und ergänzen sich.

Die Fülle der hypnotischen Sprachmuster lässt sich in vier Grundkategorien einteilen:

- | | |
|---|--|
| 1. <i>"Yes Set": Einverständnis gewinnen</i> | um Vertrauen aufzubauen |
| 2. <i>kunstvolle Vagheit: Widerstände vermeiden</i> | um dem Klienten möglichst grossen Spielraum zu eröffnen, die vom Hypnotiseur gewählten Wörter individuell zu deuten, so dass Widerspruch vermieden wird
alternative Sichtweisen anregen |
| 3. <i>persönliche Ueberzeugungskraft</i> | um das Vertrauen in die Autorität des Hypnotiseurs und damit auch in das Gelingen der Trance und des Veränderungsprozesses zu fördern |
| 4. <i>den bewussten Verstand austricksen</i> | um dem Unbewussten ein Spielfeld zu eröffnen, nachdem der bewusste Verstand wahrscheinlich schon lange vergeblich versucht hat, eine gewünschte Veränderung herbeizuführen |

Für die Sprachmuster des Milton Modells gibt es eine Fülle von Anwendungsmöglichkeiten: Man kann mit ihnen hervorragend

- Konfliktpotential entschärfen
- statt Ratschlägen, den Gesprächspartner durch geschickte Anregungen selber Ideen und Lösungen finden lassen
- dem Gesprächspartner Zugang zu bestimmten Gefühlszuständen ermöglichen, die er als Ressourcen zur Verfügung haben möchte
- in Gruppen das Denken verschiedener Leute gleichzeitig pacen
- das Terrain für ein Gespräch sondieren und je nach nonverbaler Reaktion des Gesprächspartners herausfinden, welches Thema gerade relevant ist

Die Milton Muster sind von unschätzbarem Wert, wenn man sie für sich verinnerlicht und Teil seines Denkens werden lässt. Sie sind ein Garant für mehr Gelassenheit und Zugang zur eigenen Intuition, Kreativität und Spontanität.

Sie sind das Schmiermittel für erfolgreiches Arbeiten mit sämtlichen NLP-Techniken und ermöglichen inhaltsfreies Arbeiten. Unnötiger Seelenstrip-tease wird dadurch vermieden.

1. "YES SET": EINVERSTÄNDNIS GEWINNEN

Gedankenverknüpfungen (*linkage words*)

Ein sehr effektvolles Sprachmuster für Tranceinduktionen.

Man beschreibt beobachtbares Verhalten und Ereignisse, die jetzt gerade geschehen, Gemeinplätze und/oder Dinge, die nachprüfbar und absolut unwiderlegbar sind, und beginnt diese suggestiv mit Ereignissen zu verküpfen, von denen man möchte, dass sie geschehen, mit anderen Worten: 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", dh. er muss mehrmals hintereinander innerlich ja sagen und wird somit empfänglicher für die 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, nickst mit deinem Kopf, schaust mich an **und** beginnst, dich zu ent-spannen*
Die ersten paar Aeusserungen sind überprüfbare "Pacing"-Aeusserungen, die letzte ist eine "Leading"-Aeusserung, die nachzuprüfen einigies schwieriger ist, so dass sie der Bequemlichkeit halber gerne akzeptiert wird.

*Du bist hierhergekommen, weil du etwas verändern möchtest, **und** weisst noch nicht, was genau geschehen wird, **aber** kannst neugierig sein, wie diese Veränderung stattfindet und ob du es sofort merkst oder erst später ...*

*Wir haben gemeinsam besprochen, was für Sie wichtig ist, wir haben alle Ihre Fragen geklärt **und nun** können Sie für sich eine Entscheidung fällen ...*

*Sie können sich manchmal verwirrt vorkommen, **aber** unbewusst weiterlernen ...*

*Irgendwann werden Sie sich für ein neues Fahrzeug entscheiden **und** für feinste Schokolade – Ragusa! "*

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

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

***Während** Sie sich jetzt noch einmal den Vertrag anschauen und sich unser Gespräch durch den Kopf gehen lassen, können Sie sich schon ausmalen, wie es sein wird, **wenn** Sie beginnen, von unserem Produkt zu profitieren und mit welcher Zufriedenheit Sie zurückblicken werden auf den Tag, wo Sie sich entschieden haben, ja zu sagen ...*

3. weil, wenn ... dann, denn, deshalb; 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:

*Du hörst die Geräusche im Zimmer und meine Stimme, und Gedanken kommen und gehen, und all das **wirkt zusammen, so dass** du tiefer und tiefer in Trance gehst ...*

*Und jeder Gedanke von dir **kann dazu führen, dass** du in deiner Trance etwas Erstaunliches erlebst...*

*Bald werden deine Augen blinzeln ... (warten bis das geschieht) ... genau so ... **und das bedeutet**, dass du im Begriff bist, in eine Trance zu gehen ...*

"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, bewirkt das "weil", dass sie plausibel tönen:

Gerade weil es dir schwerfällt, im Moment in eine Trance zu gehen, wird deine Trance umso tiefer werden.

Gerade weil Sie denken, dass Sie im Moment keine Zeit haben, sollten Sie den NLP-Kurs unbedingt machen – je früher desto besser, damit Sie sich nachher so organisieren können, dass Sie mehr Zeit für die Dinge finden, die Ihnen wirklich wichtig sind. Ist das nicht das, was Sie eigentlich möchten?

4. je ... desto ...

Mit diesem Sprachmuster kann man auch Widerstand pacen und nutzen:

Je stärker du dich jetzt dagegen sträubst, **desto leichter** wird es dir später fallen, in Trance zu gehen.

... und wie du da sitzt, spreche ich nun zu dir und **je länger** du mir zuhörst, **desto weniger** wirst du mit dem bewussten Verstand erfassen, und **umso mehr** wird dein Unbewusstes aufnehmen, denn ich spreche nur zu deinen Ohren ...

Effektiv ist auch, wenn ich Gegensätze mit dieser Wortverbindung paare:

Und **je stärker** deine Schmerzen sind, **desto grösser** wird deine Ueberraschung sein, wenn du die Erleichterung spürst."

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

Je mehr Sie diese Sprachmuster anwenden und **je geübter** Sie im Umgang damit werden, desto überzeugender werden Sie sein ...

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

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

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

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

Öffne deine Augen **nur so schnell wie** dein Unbewusstes bereit ist, dich diesen angenehmen Zustand das nächste Mal noch intensiver erleben zu lassen ...

Kommentare und eigene Beispiele

Verschiedene Möglichkeiten, unwiderlegbare Tatsachen zu vergegenwärtigen:

- Beobachtbares im Hier und Jetzt
- Rekapitulation von Informationen über das Gegenüber: backtracking
- Binsenwahrheiten
- "Universals": allgemeine Erfahrungen

2. KUNSTVOLLE VAGHEIT: WIDERSTÄNDE VERMEIDEN

Modifizierer (modal operators)

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

Man will gar nicht erst einen Misserfolg aufkommen lassen. Statt einer direkten Suggestion ("Du gehst in Trance") benützt man deshalb eine modifizierte Suggestion ("Du kannst in Trance gehen")

*Du **kannst** dich mehr und mehr entspannen ...*

*Du **kannst** Trance als etwas überraschend Angenehmes erleben ...*

*Zutiefst in Ihrem Inneren **dürften** Sie schon längst realisiert haben, dass Sie die Lösung bereits haben ...*

Mit diesen Formulierungen kann ich dem Zuhörer eine ganze Auswahl möglicher Erlebens- und Reaktionsweisen anbieten.

*Vielleicht **möchtest** du eine für dich 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 nicht** anstrengen, mir zuzuhören, 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.

Eine weitere Anwendungsmöglichkeit von Modifizierern: Ketten bilden

z.B.: --- könnte --- kann --- wird --- geschieht

*Wenn Sie Ihre Skepsis überwinden und in eine Trance gehen **könnten** ... Sie Ihre Augen schliessen und ruhig atmen, und plötzlich ganz neue Möglichkeiten finden und merken, dass Vieles viel leichter **wird**, als Sie gedacht hatten ... und Sie **könnten** sich plötzlich dabei ertappen, diesen Schritt gemacht zu haben und jetzt ganz real zu erleben ... wie es wirklich ist ... sich in Trance zu finden ...*

*Vielleicht **möchten** Sie sich unser Gespräch in Ruhe noch einmal durch den Kopf gehen lassen – und das ist völlig in Ordnung so, bis Sie **feststellen können**, dass wir alle wichtigen Punkte besprochen haben, so dass Sie sich mit einem guten Gefühl jetzt **entscheiden können**, den Vertrag **unterschreiben** und dann das angenehm erlösende Gefühl **geniessen**, das man hat, wenn man weiss, dass man sich richtig entschieden hat.*

Wenn der Klient selber oft Modifizierer benutzt, ist es nützlich, diese aufzugreifen, um seine Denkprogramme zu "pacen".

indirekte Handlungsaufforderungen (conversational postulate)

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

In einer tiefen Trance werden sie meist wörtlich verarbeitet. Auf die Frage: "Möchten Sie mir sagen, wo Sie geboren sind" kommt dann als Reaktion also ein gemurmelttes Ja oder ein Nicken. Insofern sind diese Konversationspostulate auch ein Indikator für die Tiefe der Trance.

Können Sie mir sagen, wie spät es ist?

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, wie eine Lösung aussieht ...?

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

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

Kommentare und eigene Beispiele

Abstraktionen (nominalizations)

Gelassenheit, Entspannung, Erfahrung, Erinnerung, Wohlbefinden, Frieden, Harmonie, Heiterkeit, Einsicht, Lernen, Erkenntnis, Zentriertheit, Kreativität, Gedanken, Ideen, Neugierde, Hypnose, Trance, Liebe, Problem, Lösung, Wunsch, Verständnis etc.

Diese Nominalisierungen/ Abstraktionen sind sehr nützlich, da jeder Mensch ihnen seine eigene Bedeutung zuschreibt; Um das zu tun, muss er die Aufmerksamkeit nach innen lenken.

Die Formulierung: "Du kannst **die Schwere deines Körpers** spüren" ist beispielsweise wesentlich vager als "Du kannst spüren, wie dein Körper schwer wird"

*"Ich weiss, Sie haben eine gewisse **Schwierigkeit** in Ihrem **Leben**, für die Sie eine befriedigende **Lösung** finden möchten, und ich weiss nicht genau, welche persönlichen **Ressourcen** Sie als die nützlichsten erkennen, aber ich weiss, dass Ihr **Unter-bewusstes** mit seinem reichen **Erfahrungsschatz** besser befähigt ist, nach genau diesen **Ressourcen** zu suchen und sie auch zu finden."*

Nützlich sind auch Doppelnominalisierungen:

*die Weisheit des Unbewussten
die Faszination der Kreativität
die Ueberraschung der Lösung
das Wunder der Veränderung
die Verwirklichung deiner Träume*

Vage Wörter: Verben und Adjektive (unspecified verbs and adjectives)

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

sich vergegenwärtigen, wissen, sich erinnern, erfahren, herausfinden, erkennen, wahrnehmen, bemerken, realisieren, aufnehmen, einbringen, auswählen, lernen, denken, finden, experimentieren, zulassen, tilgen, lösen, loslassen, suchen, sich bewusst werden, sich beschäftigen mit, Zugang finden zu, aktivieren, herholen, verbinden, einfließen lassen, einspielen, verknüpfen, verfügbar machen, über-beamen, anzapfen, eintauchen, mobilisieren, transformieren etc.

*Sie können sich an ein Erlebnis aus Ihrer Kindheit **erinnern***

Verben, bei denen das Objekt fehlt, und die deshalb ungenau sind:

*Sie können jetzt in eine Trance gehen und **lernen** ...*

Man benützt ungenaue Adjektive, Adverbien

*Du kannst etwas **Interessantes** bemerken*

*In Trance können Sie eine absolut **passende** Lösung finden ...*

Komparative und Superlative

*Du kannst dich noch **tiefer** entspannen*

*Es ist **besser**, sich ein wenig verwirrt zu fühlen, bevor du verstehst und lernst ...*

Kommentare und eigene Beispiele

bedeutungsvolle, "geile" Wörter (semantically primed words)

absolut, ganz, total, völlig, gesund, lebendig, vital, saftig, extrem, kräftig, gründlich, rechtschaffen, böse, stark, robust, echt, sensationell, mächtig, super, voll und ganz, brutal, heftig, sackstark, genial, ehrlich, anständig, aufrichtig, wirklich, tierisch, unverschämt, "vicious pleasure", herrgöttlich, hypnotisch

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

*In dem Moment, wo du merkst, wie sich deine Trance intensiviert, möchte ich, dass du deiner Hand gestattest, sich langsam zu erheben - aus einem unbewussten und **auf-richtigen Impuls** heraus und dich dabei zu entspannen, wirklich zu entspannen.*

*... ein **qualitatives** Spitzenprodukt zu einem **absolut vernünftigen** Preis ...*

Gut sind sie auch, wenn man Verhalten des Klienten einbezieht: z.B. Klient beginnt zu lachen: *Und ein **gesundes** Lachen, hilft dir, dich letztlich tiefer und tiefer zu ent-spannen und dich ganz einfach **unverschämt** relaxed fühlen ...*

sich verblüffen lassen durch die Magie tiefgreifender und bleibender Veränderung ...

Auch negative, schockierende Wörter können tranceinduzierend wirken.

Tilgung (deletion)

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.

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 Ober-licht ... die Vorhänge ... deine rechte Hand auf der Armlehne ... die Bilder an der Wand ... wie sich der Fokus deiner Augen verändert, während du herumblickst ... die Faszina-tion 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 Be-dürfnisse einzulassen ... das Bedürfnis, sich auf seine Entspannung einzulassen, während man den Schreibtisch anschaut oder den Briefbeschwerer oder die Ablage ... das Wohlgefühl des Sich-Zurückziehens aus der Umgebung ... Müdigkeit und deren Entwicklung ... der gleichbleibende Charakter des Schreibtischs ... 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 Unbewussten

fehlender Bezug, Metaphern, Binsenwahrheiten (unspecified referential index, metaphors, truisms)

man, jeder; es gibt Leute, die ..., wir; ich statt du, Passivsätze

Viele Leute sind skeptisch, wenn sie zum ersten mal in Trance gehen

Wir interessieren uns nicht für Probleme, sondern für Lösungen ...

Manchmal hat **man** Erlebnisse, wo **man** sich total wohlfühlt ...

Es gibt Menschen, die sich sehr schnell entschliessen, neue Möglichkeiten wahrzunehmen ...

Menschen haben oft keine Ahnung, wieviele Ressourcen sie haben. Je weniger ihnen spontan einfallen, desto mehr können sie entdecken ...

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 ...

Mit solchen Formulierungen kann man dem Klienten unverbindliche Tranceangebote machen, aus denen er sich selber das passende auswählen kann. Zumindest probeweise wird sein Unbewusstes den fehlenden Bezug durch "Ich" ersetzen.

a. Eine Funktion dieser Gemeinplätze ist, die innere Zustimmung des Klienten zu gewinnen, dass er im Geiste "Ja" sagt und Vertrauen zum Hypnotiseur gewinnt. So kann man ein sogenanntes "Yes-Set" aufbauen, das man dann mit Suggestionen verknüpfen kann.

b. Ein weiterer Verwendungszweck für diese Art von Äusserung: Man kann sie als "Auswahlmenu" benutzen, indem man ein paar von ihnen aufzählt und beobachtet, auf welche der Klient nonverbal reagiert. (Vgl. Kristallkugelübung!)

Kommentare und eigene Beispiele

eingebettete Fragen (imbedded questions)

Ich weiss nicht, ob ..., Ich bin gespannt ..., Ich wundere mich ..., Ich möchte gern wis-sen..., Ich bin neugierig..., mich interessiert..., ob wohl ..., ich könnte mir vorstellen, dass ...

Ich bin gespannt, wann Sie bemerken, dass Sie angefangen haben, in eine Trance zu gehen
Ob wohl die Gedanken, die dir durch den Kopf gehen, bereits ein Indiz dafür sind, dass du in Trance bist?

Ich wäre nicht überrascht, wenn du jetzt dieses Erlebnis total wiedererlebst, denn erinnern ist erleben ...

Ich frage mich, ob Sie wissen, welche Hand sich zuerst nach oben hebt?"

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

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

Ich kann nur **mutmassen, dass** ...

Ich kann nur **Vermutungen anstellen** ...

Und ich weiss noch nicht, wie lange es dauert, bis Sie wahrnehmen, was Ihr Unbewusstes bereits gelernt hat ... denn es ist nicht wichtig, dass Sie das wissen ... bevor Sie ganz locker und leicht sich noch weiter entspannt haben, um Ihrem Unbewussten die Möglichkeit zu geben, noch etwas von zukünftigem Nutzen zu lernen und Sie im richtigen Moment damit zu überraschen ...

Kommentare und eigene Beispiele

bekräftigen (ratification)

Bemerkungen, die dem Klienten sagen, dass er auf dem richtigen Weg ist, und die ihn ermuntern weiterzugehen, sind enorm wichtig. Also sobald ich Tranceverhalten bemerke, dieses mit einer Bekräftigung verstärken.

Es macht auch nichts, wenn der "Tränzler" 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 gefragt ist. Was genau?

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 ...

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

3. PERSÖNLICHE ÜBERZEUGUNGSKRAFT

Mindestens so wichtig, wie kunstvoll vage zu sein, ist durch den Gebrauch von Vorannahmen und eingebetteten Befehlen, dem Klienten zu vermitteln, dass man von sich und seiner erfolgreichen Arbeit überzeugt ist.

Vorannahmen (presuppositions)

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

Wieviele 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

bevor, nachdem, seit, während, vorher etc.

Bevor Sie in Trance gehen, möchte ich von Ihnen hören, welche Veränderung Sie in Trance machen möchten ..

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

Haben Sie sich schon überlegt, was Sie mit der neugewonnenen Freizeit anfangen, wenn Sie sich plötzlich nicht mehr mit Ihrem Problem beschäftigen müssen?

2. Veränderungswörter

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

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

*Sie können **fortfahren**, sich zu entspannen.*

*Irgendwann wirst du **aufhören**, dich zu entspannen ...*

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

*Wielange ist wohl dein Bewusstsein **noch** voll präsent?*

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

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

***Früher oder später** wirst du deine Augen schliessen wollen.*

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

3. Bewusstheitswörter

denken, meinen, glauben, wissen, träumen, ahnen, bemerken ...

*Haben Sie **gewusst**, dass Sie in Ihrem Leben schon oft in Trance waren?*

*Haben Sie schon **bemerkt**, dass eine Trance angefangen hat?*

*Sind Sie sich **bewusst**, dass Ihr Unbewusstes bereits begonnen hat, etwas Wichtiges zu lernen ... ?*

*Sie können sich davon **überraschen** lassen, welcher Teil Ihres Körpers sich zuerst entspannt hat...*

Ob das wohl eine Trance war, was du vor ein paar Augenblicken erlebt hast? "

***Hast du gemerkt**, dass du in einer Trance gewesen bist?*

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

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

*Ich **weiss** nicht, ob Ihnen schon **klar** ist, wie nützlich und wirkungsvoll diese Sprachmuster sein können ... oder ob Sie **meinen**, es sei Zeitverschwendung, so etwas zu lernen ...*
*Die Menschen können schlafen und nicht **wissen**, dass sie schlafen, sie können **träumen**, ohne sich an ihre Träume zu erinnern ...*
*Du kannst **träumen**, du seist völlig wach ...*
***Denkt** wohl dein Unbewusstes, dass du in Trance gehen kannst ...?*
*Du **weisst nicht**, wann diese Augenlider sich ganz von alleine schliessen ...*
***Wärs** du **sehr erstaunt**, wenn du von dieser Trance bewusst gar nichts mitbekommen würdest und vielleicht sogar denken würdest, es sei gar nichts geschehen, oder ist es am Ende genau das, was du erwartet hast?*
***Meinst du wirklich**, du seist völlig wach?*
Denkst du/ glaubst du das sei eine tiefe Trance gewesen ...

Kommentare und eigene Beispiele

4. "oder"

Das Wörtchen "oder" kann bedeuten, dass mindestens eine von mehreren Alternativen eintritt.
*Möchtest du deine Arme auf deinen Schenkeln haben **oder** lieber auf den Armlehnen, wenn du in Trance gehst?*

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

*Ob wohl das Erlebnis der Trance ganz plötzlich als eine Ueberraschung **oder** ganz all-mählich, aber für Sie bemerkbar kommt ... **oder** ganz plötzlich und bemerkbar **oder** ganz allmählich und völlig unmerklich ...*

*Ich weiss noch nicht, ob sich Ihr rechter **oder** Ihr linker Arm ganz unbewusst regt.*

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

*Erlaube dir diese Trance, **oder** es gibt keine schnelle Veränderung ...*

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

5. Adjektive und Adverbien

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

eine **gute** Trance

eine **aktive** Trance

*Ich weiss nicht, ob du es vorziehst, **langsam** in Trance zu gehen ...?*

*Ob wohl die Börsenkurse sich **ganz allmählich** oder **sehr 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 ins Unbewusste des Klienten.

Können Sie in eine Trance gehen?

*Können Sie **jetzt** in eine Trance gehen?*

*Können Sie **jetzt noch tiefer** in Trance gehen?*

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

*Waren Sie **tief** in Trance?*

*Waren Sie **sehr tief** in Trance?*

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

Betonung und eingebettete Aufforderungen (imbedded commands)

Da in Englisch die Verben ausser in der dritten Person Singular keine Konjugations-endungen haben, kann man je nach der Art, wie man ein Verb betont, aus einem konju-gierten Verb oder einem Infinitiv einen Imperativ machen.

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 go into a trance!**"*

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

CH-DEUTSCH

"DU"-FORM:

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

"IÄR"-FORM:

*D'Yogis in Indie macheds ganz eifach, wänn's in ä Trance wänd gaa. Si ... **gschlüssed d'auge, schnuufed ruig und glihmässig iiii und uuuus und lönd ineri Bilder uuftauche, lueged die aa mit änere innere offeheit***

*"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

"DU"-FORM:

Indem man in der ersten Person spricht:

*... 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:

Dritte Person Singular, man-Form, 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.***
*Niemand/ keiner **schliesst jetzt die Augen!***

"SIE"-FORM:

Da die Sie-Form des Imperativs nur durch die Inversion markiert ist, ansonsten aber gleich wie die Pluralform und der Imperativ ist, bietet sie sich am ehesten für einge-bettete Befehle an.

a. Satzkonstruktion

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.

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

*Sie sitzen hier im Raum mit anderen Leuten, und Sie können herumblicken und feststellen, wie die Leute auf ihren Stühlen sitzen und wie ihr Atmen gleichmässiger wird, und sie machen es sich bequem und wenn Sie das möchten, ... **wenden Sie Ihre Aufmerksamkeit nach innen** und sobald Sie bereit sind, ... **gehen Sie in eine angenehme Trance!** Und wenn Sie in eine Trance gehen, was tun Sie wohl zuerst? Fühlen Sie Ihre Augenlider schwer werden? Oder ... **schliessen Sie die Augen!***

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

b. Infinitiv

Wenn ich ein Modalverb benutze, habe ich am Ende des Satzes einen Infinitiv, den ich in befehlendem Ton aussprechen kann: Der Kapitän's Imperativ: "Anker lichten!"

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

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

*Wenn es richtig ist, dass Menschen sowohl einen bewussten als auch einen unbewussten Verstand haben, dann können Sie ... **sich jetzt eine Chance geben und Trance erleben ...***

*Ich bin neugierig, ob du das kannst ... **deine Augen schliessen und dich in eine angenehme Trance sinken lassen ...***

*Was ich jetzt möchte, dass Sie tun, ist ... **einen tiefen Atemzug nehmen, die Augen schliessen und sich in eine tiefe Entspannung sinken lassen ...***

*Das ist eine fantastische Gelegenheit zum ... **tief durchatmen ...***

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

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

Du möchtest vielleicht ...

Und vielleicht kannst du ..., wenn du bereit bist.

Du wirst möglicherweise ...

Man muss nicht (Name) ...

Variation: Fragen im Befehlston; mehrere Fragen hintereinander, dann die dritte im Befehlston:
*Kannst du die Hände auf die Knie legen und tief durchatmen? und spüren, wie der Stuhl dich trägt und ... **die Augen zumachen** und, indem du weiterhin ruhig und gleichmässig atmest und deine Aufmerksamkeit auf dein ruhig fliessendes Atmen richtest, ganz allmählich ... **in eine angenehme Entspannung sinken ...***

*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 ...***

c. 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 zu gehen ist so einfach, **Peter, ... eine bequeme Haltung einnehmen, tief durchatmen, die Augen schliessen**, ist alles was man tun muss, in dem Moment, wo man dazu bereit ist ... und oft erkennt man diesen Moment erst, wenn das Unbewusste bereits gehandelt hat ..."*

d. Zitate (quotes)

Weitere Möglichkeiten, eingebettete Befehle zu benützen sind Zitate.

*Warten Sie ruhig, bis eine innere Stimme zu Ihnen sagt: "**Schliess deine Augen!**"*

(Ermöglicht Wechsel zum Du)

*Ich selber komme oft in die Situation, wo ich lange zögere und eine Entscheidung hinausschiebe, aber schliesslich wird mir das zu blöd und ich sage mir: "**Jetzt stell dich doch nicht so saublöd an!**"*

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

e. Partizip II

Wie beim Militär: **Stillgestanden!**

*Einige in diesem Raum haben schon längst ... **die Augen geschlossen, tief durch-geatmet.***

f. Befehle analog markieren

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

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.

*"Viele Leute **spüren**, wenn sie beginnen, darauf zu achten, wie **Sie** tiefer und tiefer in **einen entspannten Zustand** kommen ..."*

Hypnotische Fragen (Verwirrungsfragen)

Fragen, zu deren Beantwortung klare Entscheidungskriterien fehlen und die deshalb einen inneren Suchprozess, mit anderen Worten eine Trance - auslösen.

Denkst du, die Lösung kommt eher von deinem Bewusstsein oder von deinem unbewusst sein ..."

Denkt wohl dein Unbewusstes, dass du in Trance gehen kannst ...?

Welche Hand fühlt sich wohl jetzt schon hypnotisch an?

Weisst du, wie ein ganz gewöhnlicher Mensch mit dem Kopf nickt?

Beginnen deine Augen, sich zu schliessen?

Glaubst du wirklich, du seist völlig wach?

Ist das schon eine Trance, was du beginnst wahrzunehmen?

Verstehst du das wirklich?

Was für eine Art von Trance möchtest du erleben?

Wie wirst du wissen, wenn du beginnst Trance zu erleben?

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

Behauptungen und Generalisierungen (lost performative)

Charismatische Leute beeindrucken ihre Zuhörer gerne durch Ideen, die nicht näher durch Beweise abgestützt sind, erstaunlich tönen und letztlich meist nichts anderes sind als Behauptungen. Das Bewusstsein des Zuhörers ist überfordert, da er auf die Schnelle keine Möglichkeit hat, zu überlegen oder nachzuprüfen, ob das Gehörte stimmt oder nicht - vorausgesetzt er hat sich nicht bereits mit diesen Ideen auseinandergesetzt. Aber es kapituliert noch so gern, wenn die Ideen attraktiv tönen.

Jeder Mensch hat einen bewussten und einen unbewussten Verstand.

Du hast vielleicht noch nicht gewusst, dass dein Unbewusstes über sämtliche Ressourcen verfügt, die du brauchst ...

Jetzt ist es so: Menschen verfügen über einen bewussten und einen unbewussten Verstand. Und der unbewusste Verstand verfügt über sämtliche Ressourcen, die Menschen zur Lösung eines Problems brauchen ...

Die Lösung für Probleme kommt immer aus dem Unbewussten ...

Es ist ganz einfach so: ...

Diese "lost performatives" sind im Verkauf sehr nützlich, um Einwände durch Pacing abzufedern, bevor man zum Leading, der eigentlichen Einwandbehandlung übergeht.

Kein Mensch ist bereit, Geld für etwas auszugeben, wenn er nicht das Gefühl hat, einen realen Gegenwert dafür zu bekommen ...

Gedankenlesen (mind reading)

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.

Vielleicht sind Sie neugierig, herauszufinden, was geschieht, wenn Sie in Trance gehen ...

Du dürftest gespannt sein, was als Nächstes kommt ...

Ich könnte mir vorstellen, dass Sie ...

Ich weiss nicht, ob du bereit bist zum ... einen tiefen Atemzug nehmen und in Trance gehen ...

Ein Teil von Ihnen möchte herausfinden, was geschieht, wenn Sie in Trance gehen ...

Sie wissen noch nicht, wie leicht Sie in eine Trance gehen können.

Sie möchten herausfinden, was geschieht, wenn Sie in Trance gehen ...

Bestätigungsfragen (tag-questions)

"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 etwas ganz Spezielles, **ja?***

*Du kannst einfach in Trance gehen, **oder nicht?***

*Du möchtest dein Problem behalten, **oder?***

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

*Humor verkürzt den Weg in die Trance, **nicht wahr?***

*Alle Anzeichen sprechen dafür, dass du jetzt bereit bist, in eine tiefe, angenehme Trance zu gehen, **nicht wahr?***

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

4. DEN BEWUSSTEN VERSTAND AUSTRICKSEN

Doppeldeutigkeiten

Sind Sie **vorher** schon einmal in Trance gegangen?
Was bedeutet "vorher" in diesem Satz?

1. mehrdeutige Wörter (phonological ambiguities)

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)*

*So werden Sie Konkurrenz los.
Der Kurs war nicht umsonst.
Bei uns ist der Mensch Mittel. Punkt.
Fliegen jetzt die Swissair Bosse?
Er hat ein Tonbandgerät mitlaufen lassen.
Wir wollen niemals auseinandergeh'n ... (weight watchers)*

Ruedi, rue di uus!

Wann haben Sie das Problem das letzte Mal gehabt?

Sie sitzen hier mit anderen Leuten im Raum, und wenn Sie herumblicken, stellen Sie fest, dass sie (die anderen im Raum oder Sie) ruhig und gleichmässig atmen und be-ginnen, in eine Trance zu gehen.

Kommentare und eigene Beispiele

2. mehrdeutige Sätze (syntactic ambiguities & scope ambiguities)

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 los lassen.
Zu Tode erschöpft, aber mit vielen neuen Einsichten, entlassen wir unsere Kursteil-nehmer nach Hause.
Wir wollen, dass die Leute keine Misserfolge haben(,) und verstehen, dass es noch einiges zu tun gibt.
Ich schreibe einen Artikel für den neuen Spiegel, der auch noch mal kräftig Reklame machen soll ...*

Das Kochen der Männer war ein Knüller
 Der Einkauf der Frauen hat sich gelohnt
 Die Entspannung eines tiefen Atemzuges
 Das Hypnotisieren der Hypnotiseure kann tückisch sein
 Was Vergessen auslöst
 Was Erfolg bewirkt
 Ich möchte, dass du dich erfolgreich siehst

Von den Schulen wird ein falsches Bild vermittelt.
 Mit dem 82jährigen Josef Meinrad ist ein Wiener Schauspieler par excellence gestorben.
 Ich spreche ein bisschen Englisch und Französisch.
 Ich möchte, dass Sie es geniessen, mit mir allein zu sein und zu schlafen ...

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

Wenn ich zu Ihnen als Kind spreche ...
 Wenn ich zu Ihnen als Fachmann spreche ...
 Ueber die wichtigsten Dinge spreche ich zu meinen Klienten nur in Trance.

Kommentare und eigene Beispiele

3. Überlappende Sätze (punctuation ambiguities)

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.

Dabei gibt es zwei Möglichkeiten: der Gesamtsatz kann trotz inhaltlicher Mehrdeutigkeit grammatisch korrekt sein, oder zumindest einer der beiden verknüpften Sätze ist unvollständig.

Begnadige nicht hinrichten"

Der brave Mann denkt an sich selbst zuletzt.

Uebung macht den Meister - müde

Ich denke, also bin ich Weltwocheleser

Wandern mit Alice im Wunderland Schweiz.

Ich sehe den Sinn davon nicht ein!

Du siehst den Sinn nicht (,) ein (,) Sinn steckt aber sicher darin!

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

Können Sie was für uns tun Sie was!

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

Du chasch mit dä auge zue luege, was dir dini innere Bilder säged

Du magst mich ... für verrückt halten.

Ich bin än härte Fall! - Au än Härte fällt früener oder später in ä tüüfi, weichi Trance!

Liebä, Emil, cha mer au sich sälber und s'chan eim no sauwool sii debii ...

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

Ich bin müde, weil ich gestern spät geschlafen habe, habe ich ganz intensiv geträumt ..."

*Du kannst beginnen, die Veränderung, die du gemacht hast - **jetzt** - zu bemerken.
Stehen Sie erst auf, wenn ich es sage: **Jetzt** ist noch nicht der richtige Moment.*

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**"

oder ich mache ein "Backtrack" mit Modifikationen:

*Das ist ein grosses **Problem** - **gewesen**, als das das letzte Mal passiert ist, nicht wahr?*

*Du bist immer wieder in diese unmögliche Situation hineingeraten, und du weisst **das**, und alle hier im Raum wissen, **das(s)** es auch völlig anders sein könnte.*

*Spürst du **das(s)** (den Partner berühren) das äusserst nützlich sein könnte ...?*

Endlossätze:

*Wenn Sie die Augen schliessen **können** Sie ganz leicht in Trance **fallen** Ihnen die besten Ideen **ein** wenig Geduld müssen Sie **allerdings** schon **haben** Sie schon ange-fangen ... sich zu entspannen ... kann etwas sehr Heilsames und Angenehmes bringen ...*

Kommentare und eigene Beispiele

Negationen (negations)

Negative Formulierungen sind für das Gehirn viel schwerer zu verarbeiten und brauchen ca. anderthalb mal so viel Zeit wie positiv Formuliertes. Man benützt negative Formulierungen, um die linke Hirnhemisphäre zu verwirren und Suggestionen direkt an die rechte Hemisphäre zu richten.

Du kannst nicht verhindern, in Trance zu gehen ... wenn du erst das Verhindern vermeidest ...

***Es ist gar nicht nötig, dass** du dich total entspannst, um in eine Trance zu gehen*

***Und du brauchst nichts Spezielles zu tun**, um .. in Trance gehen ... zu können*

*Geh in Trance, aber **nicht bevor** du spürst, wie sich deine Augen wie von selbst schliessen können!*

*Schliess deine Augen **noch nicht** jetzt!*

*Du sollst **nicht** in Trance gehen, bevor du nicht wirklich bereit bist dazu ...*

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

So kann man auch pacen, was geschieht. Wenn ich sage: "*Schliess deine Augen!*" und der Klient reagiert nicht, dann kann ich anhängen: "*... erst wenn du bereit bist, dich ein-zulassen auf diesen Prozess, der vielleicht schon vor längerer Zeit begonnen hat, als dir im Moment bewusst ist ...*"

Vollends schwierig zu verarbeiten sind mehrfache Negationen, wie die folgenden Beispiele:

*Ich möchte **nicht**, dass du **nicht** denkst, dass das einfach ist.*

*Ich weiss **nicht**, ob es für dich **jetzt nicht** der richtige Moment wäre, um **nicht aufzuhören**, das **Hinauszögern einer tiefen Trance nicht länger zu vereiteln** ...*

Ein weiteres nützliches Sprachmuster besteht darin, mit einer negativen Aufforderung zu beginnen und die dann so ausführlich konkretisieren, dass der Klient, um dem Ge-sagten einen Sinn zu geben, die Aufforderung nachvollziehen muss:

*Am besten gehst du **noch nicht jetzt** in eine Trance, indem du zulässt, dass deine Augen sich schliessen, und du beginnst ruhig und gleichmässig zu atmen und dich auf die wachsende Entspannung konzentrieren, die sich ganz allmählich in deinem Körper ausbreitet ...*

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

Kommentare und eigene Beispiele

"Splitting"

*Dein **Bewusstsein** kann so tun, als ob dein **Unbewusstes** deinen Arm in der Schwebelage halten würde oder dein **Unbewusstes** kann so tun, als ob es dein **Bewusstsein** wäre, das deinen Arm oben hält. Beides ist o.k. ...*

*Ob wohl dein **Unbewusstes** deinen Arm **willentlich** sich bewegen lässt oder ob dein **Bewusstsein** die Bewegung initiiert und letztlich auch **nicht weiss**, woher der Impuls kommt, dass er beginnt ganz sachte und kaum merklich sich zu rühren und beginnt von deinem Schenkel zu lösen ... früher oder später oder jetzt ...*

*Ich weiss nicht, ob du gern in eine **tiefe** oder in eine **leichte** Trance gehen möchtest oder in eine **tiefe leichte** oder **leichte tiefe** Trance 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 Unbewusstes schon längst als angemessen erkannt hat ...*

*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** vor dem **müssen** zu **wollen**, um diese wichtigen Geschehnisse **wollen** zu **dürfen** und damit beginnen zu **können**, alles zu **dürfen** ...*

Kommentare und eigene Beispiele

"SCHLAUE FRAGEN" (DAS META MODELL)

Wie ist es möglich, dass verschiedene Menschen die gleichen Erfahrungen machen und sie total anders interpretieren können?

Drei universelle Prozesse formen unser Weltbild:

Tilgen (Deletion)

Unsere Wahrnehmung ist äusserst selektiv und wird durch unsere Wertvorstellungen und Verhaltensprogramme geformt. Es gibt sowohl eine Tilgung des Empfängers, indem nicht alles wahrgenommen oder bewusstgemacht wird und eine Tilgung des Senders, indem nicht alles weitergegeben wird.

Verallgemeinern (Generalization)

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

Verzerren (Distortion)

Menschen müssen Ereignisse interpretieren, bewerten, zu Abstraktionen verdichten, Bezüge und Assoziationen herstellen und Erklärungen finden für das, was ihnen widerfährt. Diese Erklärungen und Interpretationen sind aber zu einem gewissen Grad immer willkürliche Konstrukte, die das Wahrgenommene verzerren.

Auch jedes Planen und kreative Vorstellen, was sein könnte, das Denken und Sprechen in Metaphern, Glaubenssätze sind Beispiele für Verzerrungen.

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.

Wenn sich dieses sinnesspezifische Erleben in Sprache äussert, kann man Umformungen dieser Tiefenstruktur feststellen: unangenehmes Erleben wird z.B. beschönigt, verdrängt, verleugnet oder schlicht gelöscht.

Es sind somit im Wesentlichen Tilgungen, Verallgemeinerungen oder Verzerrungen, durch die sprachliche Äusserungen von sinnesspezifischem Erleben abweichen. Die Linguisten nennen solche, durch Denk- oder psychologische Prozesse umgeformte Tiefenstrukturen:

Oberflächenstrukturen.

Wenn Menschen also anderen ihre Probleme mitteilen, so muss man davon ausgehen, dass sie ihre Probleme in der Oberflächenstruktur darstellen, und dass ihre Mitteilungen Tilgungen, Generalisierungen und Verzerrungen enthalten. Insbesondere bei Problemgesprächen ist es deshalb wichtig, dass der Partner seine vollständige, konkrete und unverzerrte Erfahrung wieder zugänglich und zur Grundlage der Problemlösung macht. Um ihn bei diesem Prozess zu unterstützen, haben RICHARD BANDLER und JOHN GRINDER eine Fragetechnik entwickelt, die insofern ungewöhnlich ist, als sie nicht am Inhalt von Mitteilungen anknüpft, sondern an der sprachlichen Form, an bestimmten Wortarten und Formulierungsmustern: **das Meta Modell.**

Das Meta Modell ist eine Serie von Fragen, die den Zugang zu einem vollständigeren und/ oder funktionaleren Weltbild wiederherstellt.

Das Meta Modell ist ein äusserst effektvolles Werkzeug, mit dessen Hilfe man

- a. Informationen sammelt, präzisiert und deren Herkunft und Bedeutung klärt,
b. einschränkende Denkmuster identifiziert und neue Wahlmöglichkeiten eröffnet.*

Um mit dem Meta-Modell auf eine nutzbringende Art zu arbeiten, muss man sich im klaren sein, was genau man herausfinden möchte. Folgende Punkte sind für den Ge-brauch des Meta Modells im Coaching wichtig:

a. sinnesspezifische Vorstellung (Repräsentation)

Man braucht eine sinnesspezifische Vorstellung des Problems, aber auch der Res-sourcen und des Zieles, das der Klient erreichen möchte. Um diese Information zu bekommen, muss man auf die sinnesspezifischen Wörter und nonverbalen Zugangs-hinweise wie beispielsweise Augensuchmuster achten, die der Klient bei der Beant-wortung von Fragen bringt. So findet man die für sein Erleben entscheidenden Strate-gien und Submodalitäten heraus.

Diese Informationen, die die Tiefenstruktur seines Erlebens wiedergeben, sind rein formal und erlauben mir, auch ohne über Inhalte Bescheid zu wissen mit dem Klienten weiterzuarbeiten.

b. versteckte Glaubenssätze, Kriterien und Werte aufdecken und so formulie-ren, damit ich mit ihnen weiterarbeiten kann

Welche Glaubenssätze, Kriterien und Wertvorstellungen erhalten ein Problem am Leben?

Manchmal sind diese nur implizit im Gesagten vorhanden oder als eine ver-steckte Vorannahme. Dannggeht es darum, einschränkende Glaubenssätze in der ihnen gemässen Form als Ursache/Wirkung oder Gleichsetzung zu formulieren, die man nachher so lange in Frage stellen kann, bis der Klient sie durch nützlichere Glaubens-sätze ersetzt.

Was nimmt der Gesprächspartner wahr? Wie interpretiert er diese Wahrnehmungen? Welche Assoziationen stellt er her? Welche Schlüsse und Regeln leitet er aus seinen Wahrnehmungen ab. Sind seine Vernüpfungen sinnvoll, nützlich, zwingend? Sind überhaupt die Wahrnehmungen zutreffend? Was liegt innerhalb von seinem Weltmodell?

c. Grenzen des Problems - Anfang, Ende, Umfang, Ausnahmen

Jedes Problem hat einen bestimmten Umfang, einen Anfang und ein Ende. Also will man herausfinden, wann und in welcher Situation das Problem auftritt und wann und wie es wieder aufhört.

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?*

Zudem erfragt man Ausnahmen, wann das Problem nicht oder weniger stark als er-wartet aufgetreten ist. Diese Ausnahmen sind Ressourcen, die zu einer Lösung führen können.

d. dem Gesprächspartner Handlungsperspektiven eröffnen

Was nimmt der Klient nicht wahr, das für ihn nützlich wäre. Welche neuen, konstruk-tiven Gesichtspunkte kann ich ins Spiel bringen? Was liegt im Moment noch ausser-halb von seinem Weltmodell?

VAGHEITEN KONKRETISIEREN

Vage Wörter: Adjektive oder Adverbien (unspecified adjectives and adverbs)

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 etc. sind hier nützlich.

"Das ist ein **schwieriger** Mitarbeiter." - "Inwiefern ist er schwierig?", "Was an ihm ist schwierig?", "Für wen ist er schwierig?"

"Wir wollen nicht von einem einzigen Lieferanten **abhängig** sein" - "Was ver-stehen Sie unter abhängig?"

"Wir überprüfen die Resultate **regelmässig**" - "Wie regelmässig?",

"Ich möchte wieder mal so richtig **erholsame** Ferien" - "Wann sind Ferien für dich **erholsam**?"

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

"Der Kurs hat mir **enorm viel** gebracht" - "Was genau hat dir der Kurs 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" - "Wie wissen Sie, wenn etwas das Richtige für Sie ist? **Wie finden Sie heraus, ob** das das Richtige für Sie ist?"

Adjektive unterscheiden oder schmücken aus, aber im Grunde sind sie immer auch sprachliche Hinweise für Werte, für das was einem Sprecher wichtig ist.

"Das Buch enthält viele **nützliche** Informationen." – "Also ist Nützlichkeit für dich etwas Wichtiges?", "Was bedeutet **nützlich** für dich?", "Wie weißt du, wenn/ob etwas **nützlich** ist?"

Die Meta-Modellfragen sind einerseits klärend, indem sie fehlende, nicht ausge-sprochene oder auch dem Sprecher nicht bewusste inhaltliche Informationen erfragen. Sie sind aber auch intervenierend, indem sie Vorstellungen des Gefragten in Frage stellen.

"Ich verstehe das **nicht**" - "Was genau verstehen Sie nicht?" (fragt nach den inhaltlichen Details), "Wie wissen Sie, dass Sie das nicht verstehen?" (fragt nach dem Prozess)

"Die Leute sind **nicht motiviert**" - "Wie sehr sollten sie motiviert sein?"

(Motiviert oder nicht motiviert ist eine entweder/oder-Situation, es gibt aber verschiedene Grade der Motiviertheit; man kann nicht nicht motiviert sein.)

Vage Wörter: Verben (unspecified verbs)

1. 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 genau?"

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

"Wir werden Ihnen schon etwas **entgegenkommen**."

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

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

"Wahrscheinlich **bremse** ich mich selber." – "Wie machst du das?"
 "Ich habe gelernt damit **umzugehen**" - "Wie gehst du jetzt damit um?"
 "Meine Familie **macht** mich **verrückt**." - "Was genau macht sie?"
 "**Macht** euch die Erde **untertan!**" - "Wie genau? Was sollen wir tun?"

2. 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 genau?" die mentale Strategie auf; hier interessiert uns der Prozess, die Form: Welche Sinneskanäle sind beteiligt und in welcher Reihenfolge?

"Ich habe mich noch nicht **entschieden**" - "Wie gehen Sie vor, wenn Sie sich entscheiden?"
 "Ich **glaube** das nicht." - "Was geht in dir vor, wenn du etwas glaubst?" - "Wie weisst du, ob du etwas glauben sollst oder nicht?"

Solange ich im Bereich der Angaben und Ergänzungen nach Präzisierung suche, erfahre ich etwas über **Inhalte**. Mit der Frage "Wie machen Sie das?" gewinne ich Informationen über die **Form** eines Erlebnisses, über den mentalen Verarbeitungsprozess.

Für die Arbeit mit NLP ist das **die zentrale Unterscheidung**.

Als Antwort auf diese Frage, wird mir mein Gesprächspartner verbal sowie nonverbal (zB. durch Augenzugangshinsweise) seine Strategie mitteilen, wie er seinen gegenwärtigen Zustand erzeugt, welche inneren und äusseren Sinneseindrücke daran beteiligt sind und in welcher Sequenz.

Das ist formale Information, mit der ich direkt weiterarbeiten kann, indem ich beispielsweise eine Strategie, die zu einem unerwünschten Resultat führt, verändere.

Damit sind wir in dem für das NLP wichtigen Bereich der Strategien und Submodalitäten.

Es ist oft sinnvoller, nach dem Prozess zu fragen, statt nach den fehlenden Details.

Wenn die Strategie zu ungewünschten Resultaten führt, und für den Klienten mit unangenehmen Gefühlen verbunden ist, lohnt es sich, noch eine Stufe höherzugehen und nicht nach der Problemstrategie zu fragen, sondern nach der Realitätsstrategie – wie weiss jemand überhaupt, dass er besagtes Problem hat?

Wenn beispielsweise jemand erklärt: "Ich bin **deprimiert**", lenkt die Frage: "**Wie wissen Sie das?**" oder "**Woran erkennen Sie das?**" in eine viel nützlichere Richtung als die Frage: "Worüber sind Sie deprimiert?" oder "Wie machen Sie das?"

Das runter-"chunken" zu den Details installiert erst recht die Depression. Das Höherchunken auf die Glaubensebene dissoziiert den Gesprächspartner vom Problem.

Weitere mögliche Fragen, die in neue Richtungen zielen: "Ich bin **deprimiert**" - "Was bist du sonst noch?", "Was geschieht, wenn du nichts dagegen unternimmst?", "Wie könnte daraus ein Problem entstehen?", "Wie könnte dir das nützen?", "Was müsste geschehen, damit sich das ändert?", "Wann hast du angefangen, das zu glauben?", "Wie kommst du darauf?", "Bist du sicher?"

Voraussetzung, um solche Fragen stellen zu können, ist ein guter Rapport

fehlender oder unvollständiger Bezug (lack of referential index)

Hier fehlt einem Wort oder Satz der Bezug zur tatsächlichen Begebenheit.

du, man, es; Passivkonstruktionen: "Es wird zu langsam gearbeitet."

Herausfinden, wer oder was genau gemeint ist.

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

"Die Kollegen sind überhaupt nicht begeistert" - "Wer genau ist nicht begeistert?"

"Ich habe etwas gegen **Wichtigtuern**" - "An welche **Wichtigtuern** denkst du?"

(oder eine intervenierende Frage: "Wie möchtest du denn gern **Wichtigtuern** ressourcenvoll begegnen?")

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

intervenierende Frage: "Wie könntest du mehr von diesen **Momenten** schaffen?"

"**Es wird** zuviel Leerlauf produziert."- "**Wer** produziert den Leerlauf?"
 "Wenn **man** Drogen angeboten bekommt, macht **man** halt auch mit" - "**Wer ist man?**"
 "**Etwas** hat sich verändert" - "**Was genau** hat sich verändert?"

"**Das** verstehe ich nicht" - "**Was** haben Sie **noch nicht** verstanden?"

(klärend und intervenierend) Mit dieser Frage versetze ich das unangenehme Erlebnis des Nichtverstehens in die Vergangenheit und gehe einfach davon aus, dass mein Gesprächspartner verstehen wird. Ist das Manipulation? Jawohl!

Diese Fragen richten die Aufmerksamkeit auf fehlende Informationen; eine andere Möglichkeit ist, nach dem Prozess des Verstehens zu fragen, indem ich das "nicht" oder das vage Verb "verstehen" hinterfrage. Je nachdem welches Wort in dem Satz: "*Ich verstehe das nicht*" betont ist, kann ich meine Fragestellung steuern.

"**Ich** verstehe das nicht"- "Ja meinen Sie, **andere** verstehen das?"

"**Ich** verstehe das nicht"- "**Was geht in dir vor, wenn** du nicht verstehst?", "Wie erzeugst du dein Nicht-Verstehen?", "Wie hinderst du dich am Verstehen?"

"**Das** verstehe ich nicht"- "**Aber vieles andere** verstehst du?"

"**Ich** verstehe das **nicht**" – "**Ueberhaupt nicht???**"

Wenn jemand sagt: "**Ich** verstehe das nicht!", dann stecken dahinter wahrscheinlich Werte und Einstellungen. Also kann ich auch fragen: "*Warum ist es wichtig, das zu verstehen?*", "*Was bedeutet es für dich, wenn du das nicht verstehst?*"

So stosse ich auf Kernglaubenssätze, die mit dem Selbstbild verbunden sind.

Metaphern (metaphors, unspecified referential index)

Der Gebrauch von Metaphern (Bildersprache, Vergleiche) macht Sprache lebendig, anschaulich. Oft verschleiern aber Metaphern auch Tatsachen. Aehnlich 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." – "Wann und wie äussert sich diese Wand?"

"**Ich** steh mir selber auf der **Bremse**." – "Wann und wie äussert sich diese Bremse?. "Was tust du, wenn du dich selber bremst?"

"**Ab sofort** gebe ich **Vollgas**." – "Toll, wie machst du das?"

"**Es fliesst** nicht." – "Was genau müsste anders ablaufen, damit du den Eindruck hättest, dass es fliesst."

Abstraktionen (nominalizations)

Substantive, die einen Prozess in etwas Statisches verwandeln:

Rahmenbedingungen, Sachzwänge, Fairness, Glück, Beschluss, Uebereinkunft, Schwierigkeit, Krise, Zuwendung, Hilfe, Unterstützung, Restrukturierung, Organisation, Kommunikation, Liebe, Depression, Zukunft, Erfolg, Glaube, Ueberzeugung, Gesundheit, Krankheit, die Wirtschaft, Körper, Firma, McIntosh, Markt etc.

Es sind abstrakte Konzepte, die man sich nicht bildlich vorstellen kann. Lebendiges wird eingefroren.

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.

Also muss man das Substantiv wieder in das zugrundeliegende Verb oder Adjektiv verwandeln, um es näher an die Erfahrung zurückzubringen. Dann kann man damit umgehen wie mit einem unvollständig spezifizierten Verb und fragen: **Wie genau...?**

"**Ich** habe grosse **Entscheidungsschwierigkeiten**" - "**Wie entscheiden** Sie sich?"

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." – "Wie könntest du ihn besser **verstehen**?"

"Wir haben in der Firma ein **Kommunikationsproblem**" - "Was genau ist **proble-matisch** an der Art, wie ihr miteinander **kommuniziert**?"

"Er ist ein **Versager**" - "**Worin** hat er **versagt**?"

"Ich habe im Moment einen totalen **Stress**" - "**Was stresst** Sie so? Wie stressen Sie sich?"

"Ich habe gerade eine **Krise**" - "**Was sehen** Sie im Moment **so kritisch**?"

"Ich bekomme keine **Anerkennung**" - "Wer **anerkennt** dich nicht?" oder:

"**Wie** **weisst** du, **wenn** du **anerkannt** wirst?"

"Ich habe **Konzentrationsschwierigkeiten**." - "Was tun Sie, wenn Sie sich **kon-zentrieren**?"

"In unserer **Beziehung** steckt der Wurm drin" - "Was **wurmt** dich an der Art, wie Ihr **miteinander umgeht**?" oder

"Wer **zieht** wie an wem?" oder "Wer **bezieht** was von wem?"

Manchmal ist es auch sinnvoll, den Gesprächspartner provokativ darauf hinzuweisen, dass er einen lebendigen Prozess verdinglicht und einfriert; Richard Bandler zu einem Klienten:

"Ich habe ein **Problem**" - "**Geben** Sie es mir!"

"Alle trampeln auf meiner **Integrität** herum." - "Ja, ich musste meine **Integrität** auch kürzlich zur **Reparatur** bringen."

Auch Adjektive können wie Nominalisierungen behandelt werden:

"Ich bin **nicht erfolgreich**" - "**Was von dem, was du tust**, hat bisher nicht die **Resultate** gebracht, die du dir wünschst?"

Oft sind Nominalisierungen auch Werte. Dann ist es wichtig, die Erfüllungskriterien, die jemand damit verbindet, zu erfragen.

"Was bedeutet **Erfolg** für dich?"

"Woran **misst** du **Erfolg**?"

"Wie **weißt** du, **wenn** du **Erfolg** hast?"

"Was **sollte** **erfolgen** ...?"

VERKNÜPFUNGEN AUFDECKEN

unvollständiger Vergleich: Komparative und Superlative (comparative deletions)

"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 gros-sen 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. Die anderen gaben sofort klein bei und sagten: "**Gut, ich werde meine Firma bitten, Ihnen einen besseren Preis zu machen.**"

Unser Gehirn vergleicht laufend die eintreffenden Informationen. Oft neigt man dazu, vergangene Erlebnisse überzubewerten. Vor allem im Verkauf ist es wichtig, vage und simplistische Vergleiche zu hinterfragen und die Basis des Vergleichs klarzustellen.

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

"Mir ist das **zu kompliziert**" - "**Was genau** ist zu kompliziert?" oder: "**Wie müsste es sein**, damit es einfach wäre?"

"Ich möchte **besser kommunizieren können**" - "**Was heisst besser**?"

"Ich bin **zu ungeduldig**" - "Zu ungeduldig **wofür?**" und als Variante: Umdeutung (Kontextreframing) "Gibt es Situationen, wo Ungeduld nützlich ist?"

Variante: Man fragt nicht nach einer einzigen Vergleichsbasis, sondern nach der Menge, deren Element der Superlativ ist, denn es interessiert uns, wie umfassend die Vergleichsbasis ist:

"Das ist **der beste Kurs**, den ich je besucht habe" - "**Was hast du denn sonst schon** für Kurse besucht?"

Verallgemeinerungswörter (generalizations)

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

"**Nie** bist du da, wenn ich dich brauche."

"**Nichts** ist sicher", "**Alles** ist im Fluss"

"**Immer** muss ich **alles** machen!"

Erste Möglichkeit: Das verabsolutierende Wort aufgreifen und überrascht zurück-fragen: *Nie??!*
Immer??! *Niemand??!*

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

"**Nie** mache ich etwas richtig" - "Was? **Noch nie** in Ihrem Leben haben Sie etwas richtig gemacht?"

"Bei diesem Lärm kann sich ja **kein Mensch** konzentrieren! "

In Frage stellen durch ein Gegenbeispiel, indem man entweder danach fragt:

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

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

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

"**Niemand** estimiert meine Arbeit" - "**Wie wissen Sie, dass ich Ihre Arbeit nicht estimiere?**"

Vierte Möglichkeit: 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?"

Fünfte Möglichkeit: Tonlos die Augenbrauen hochziehen und mit einem fragenden Gesichtsausdruck abwarten, was geschieht.

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?*"

oder: "*Worüber streitet ihr euch?*"

Verabsolutierung, Klassifizierung (generalized referential index)

"**Der Kunde** erwartet, dass" - "**Wirklich jeder Kunde?**"

"**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 sind ganz einfach umzusetzen?"

Häufig vernebelt ein Sprecher ein konkretes, ihm vielleicht unangenehmes Ereignis oder eine Erfahrung mit Hilfe von verabsolutierenden Bezugsangaben. 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.**

Unmöglichkeit (modal operators of possibility)

Ich könnte nicht, ich kann nicht, ich darf nicht, ich sollte 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.

Offenbar hat der Sprecher Erfahrungen gemacht, die seine Handlungsmöglichkeiten erheblich einschränken, wobei er nicht ausspricht, welche Erfahrungen diese Einschränkungen bewirkt haben. Also fragen wir:

"Ich kann mir das nicht leisten." - "Angenommen Sie würden es sich trotzdem leisten - was würde/könnte geschehen?"

"Ich möchte auch einmal allein weggehen können" - "Was hält Sie davon ab, allein wegzugehen?"

"Ich kann ihm nicht die Wahrheit sagen" - "Was hält dich davon ab?"

"Ich kann keine halben Sachen machen.."

"Was hindert Sie daran, es einmal anders zu machen?"

"Was hat Sie bisher daran gehindert, es einmal anders zu machen?"

(Präsupposition: der Hinderungsgrund besteht nicht mehr!)

"Was bremst Sie?"

"Was macht es schwierig?"

Diese Fragen richten das Augenmerk auf vermeintliche Hindernisse innerhalb des Weltmodells eines Gesprächspartners. Oft kommt hier ein Glaubenssatz als Antwort, den es dann zu entkräften gilt

"Ich kann mich noch nicht zum Kauf entscheiden" - "Was hält Sie noch zurück?", "Was lässt Sie noch zögern?"

"Ich kann mich einfach nicht entspannen!" - "Was hindert Sie daran?"

Weitere Möglichkeiten:

"Also Sie beherrschen es perfekt, sich nicht zu entspannen? Das ist spannend."

"Wie machen Sie das?"

"Was tun Sie statt sich zu entspannen?"

"Wie hindern Sie sich daran, sich zu entspannen?"

"Was würde es einfach machen?"

Eine andere Möglichkeit ist, nach den Konsequenzen des Gegenteils zu fragen, nach dem was oft ausserhalb des subjektiven Weltmodells liegt:

"Was würde passieren, wenn du es tätest?"

"Hast du etwas zu befürchten?"

Auch hier kann ein Glaubenssatz zur Antwort kommen.

weitere Fragen:

"Was passiert, wenn du es nicht tust?"

"Was passiert nicht, wenn du es tust?"

"Was passiert nicht, wenn du es nicht tust?"

Eine Frage, die ich immer stellen kann, um den Sprecher mit seinen Erfahrungsgrundlagen in Beziehung zu setzen: *"Wie weisst du das?"*

Notwendigkeit (modal operators of necessity)

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

Diese Wörter drücken aus, dass jemand keine Wahlmöglichkeit sieht. Also fragen wir:

"Ich muss ein perfektes Produkt abliefern." - "Was wäre, wenn dein Produkt nicht perfekt wäre?"

Was hindert dich daran, ein work in progress abzuliefern?

Was hindert dich daran, etwas anzuliefern, das noch Entwicklungspotential, und damit eine Zukunft hat?

"Was würde passieren, wenn Sie das nicht/ anders machen?"

Mit diesen Fragen zwingen 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.

"Ich muss mich um immer 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?"**

"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?"

Man fragt nach dem best- oder schlimmstmöglichen Szenario: Damit frage ich nicht in erster Linie nach den Konsequenzen, sondern nach handlungsleitenden Werten. Was sind die Bedingungen für eine selbstgesetzte Grenze?

Mögliche Fragen sind:

"Was wird der schlimmste/beste Fall sein, der eintritt?"

"Was hast du erlebt, dass du das sagst?"

"Wie weisst du, dass das, was du sagst, stimmt?"

"Bist du da absolut sicher?"

"Nur mal angenommen, du würdest dich hier täuschen ...?"

"Wenn das Problem nicht bestünde ...? (Satz nicht beenden!)"

"Angenommen, wir fänden eine Lösung ..."

Werturteile & Behauptungen (lost performative)

Allgemeine Regeln, (oft auch Sprichwörter), die ohne Angabe der Quelle verabsolutiert werden. Um solche Plititüden in Frage zu stellen, wollen wir herausfinden, wie der Sprecher überhaupt zu dieser Ueberzeugung gelangt ist. Es gibt zwei Möglichkeiten:

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

Nützliche Fragen sind hier:

"Wer sagt das?"

"Wie kommst du darauf?", "Woher kommt diese Meinung?"

"Ist das zwingend so oder wäre auch eine andere Interpretation der Ereignisse möglich?"

"Bist du sicher?", "Ist das bewiesen?"

"Hast du dich jemals getäuscht?"

Typische Formulierungen:

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

"Es ist wichtig, Weiterbildungskurse zu besuchen"

Vertritt man die eigene oder eine fremde Ansicht? Das geht oft nicht aus der Aussage hervor. Wir übernehmen die Meinungen und Ueberzeugungen 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 Zeitverschwendung, über solche Dinge zu diskutieren" - "Wer sagt das?"

(Ueberzeugungsfrage; chunking up)

"Für wen ist das Zeitverschwendung?", "Wessen Zeit verschwenden wir?" (Infofrage; chunking down)

**"Es wäre ein Fehler, jetzt nachzugeben!" - "Wer sagt das?", "Woher weisst du das?",
 "Stimmt das? Hast du dich je geirrt?", "Bist du sicher?"
 "Es ist falsch, Gefühle zu zeigen" - "Wer sagt das?", "Für wen ist es falsch?"
 "Es gibt keine zweite Chance für einen ersten Eindruck."**

Gedankenlesen (mindreading)

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

Herausfinden und bewusst machen, aufgrund von welchem Erlebnis und aufgrund welcher Indizien der Gesprächspartner zu seinen Schlüssen kommt, wie er weiss, was er zu wissen glaubt.

"Er lehnt mich ab." - "Was tut er, dass Sie glauben, er lehne Sie ab?"

"Allen in der Abteilung geht das auf die Nerven!" - "Wie wissen Sie, dass es allen auf die Nerven geht?"

"Das interessiert dich ja sowieso nicht" - "Wie weisst du, dass mich das nicht interessiert?"

"Ich weiss, Sie finden mein Problem trivial, aber ..." - "Woraus schliessen Sie, dass ich Ihr Problem trivial finde?", "Was tue ich, das Sie glauben lässt, dass ich Ihr Problem trivial finde?"

"Das kapiert du nie." - "Wie kommst du darauf?"

**"Offensichtlich mögen mich meine Eltern nicht." - "Für wen ausser dir ist das offensichtlich?"
 , "Was macht es (anscheinend) so offensichtlich, dass deine Eltern dich nicht mögen?" oder:
 "Und wenn es so wäre ...?"**

Auch Prognosen gehören in diesen Zusammenhang:

"Damit wirst du garantiert Schiffbruch erleiden .."

Wenn ich eine solche Äusserung hinterfrage mit **"Wie weisst du das?"**, resultiert daraus meistens ein Glaubenssatz über Bedeutung oder Ursache/Wirkung.

VERKNÜPFUNGEN IN FRAGE STELLEN

Glaubenssätze über Bedeutung (x ist/ bedeutet y) (complex equivalent)

Hier handelt es sich um Sätze, die die Gleichwertigkeit zweier Ereignisse behaupten, Wie interpretiert der Gesprächspartner Ereignisse, welche Bedeutung gibt er ihnen?

**"Er interessiert sich nicht mehr für das Geschäft wie früher, da er immer zu spät kommt" -
 "Woher weisst du, dass er zu spät kommt, weil er sich nicht mehr für das Geschäft interessiert?, "Könnte es auch andere Gründe geben?"**

**"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?"

Auf solche Gleichsetzungen kann man folgendermassen reagieren: **"Ist das immer so?"**

"Kennen Sie 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?"

"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?"**

x = y
 nicht x = y
 x = nicht y
 nicht x = nicht y

Glaubenssätze über Ursache und Wirkung (x macht y) (cause/ effect)

Wie erklärt der Gesprächspartner Ereignisse, was für Ursache-Wirkung Hypothesen konstruiert er? Ist diese Ursache-Wirkung-Schleife zwingend?

Meist bezieht sich x auf das Verhalten eines anderen, und y ist unser innerer Zustand, sind innere Prozesse oder ist unser Verhalten nach aussen.

Beispielsweise: Wenn Ehepaare denken, der andere sei die Ursache des Problems.

"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?"

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

"Sie zwingt mich, mich einzuschränken." - **"Wie genau, zwingt sie dich, dich ein-zuschränken? Mit einem Revolver?"** oder: **"Was tut sie, damit du dich einschränken willst?"**

"Ich bin enttäuscht, weil du mich nicht angerufen hast." – **"Ist enttäuscht sein die einzige mögliche Reaktion?"**

"NLP geht zu schnell, um wirksam zu sein!"

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 Auslöser, legt aber gleichzeitig nahe, dass der Sprecher sich selbst ärgert, was er ja gar nicht müsste.

Manchmal ist das Ursache/Wirkungsverhältnis nicht so offensichtlich:

"In meinem Alter findet man keinen Job mehr .." - **"Wie weißt du das?"**

Auch Ursache/Wirkung-Glaubenssätze kann ich mit Gegenbeispielen in Frage stellen: **Die mangelnde Anerkennung wirkt demotivierend."** - **"Warst du auch schon einmal motiviert, obwohl du keine Anerkennung bekommen hast?", "Hast du auch schon Anerkennung bekommen und warst trotzdem nicht allzu motiviert?"**

UMGANG MIT LIMITIERENDEN GLAUBENSSSÄTZEN:

- "Fakten" und Fiktionen auseinandersortieren und Glaubenssätze als solche kenntlich machen (**"Sie sind also der Meinung, dass ..."**, **"Wie erklären Sie sich das?"**)
- die Konsequenz des Glaubenssatzes bewusst machen: Wenn jemand realisiert, dass das was ihn einschränkt, erstens ein Glaubenssatz ist und nicht eine Tatsache und zweitens negative Konsequenzen hat, ist er eher bereit zu einer Veränderung
- den Glaubenssatz in Beziehung setzen mit dem Ursprungserlebnis (Beruht die Deutung auf eindeutigen Tatsachen?)
- alternative Deutungen finden (kann man das Ursprungserlebnis auch anders deuten?)
- digitales Denken in analoges verwandeln (sowohl/als auch statt entweder/oder)
- eingrenzen auf einen bestimmten Gültigkeitsbereich (mit Gegenbeispielen)