

Das Neue Zeitalter, Heft 19, 1988

Neurolinguistik: Exakte Trancetechnik, um den Erfolg im Leben zu programmieren

Neurolinguistisches Programmieren ist eine neue Psychologierichtung. Sie lehrt uns, die „Sprache“ unseres Nervensystems systematisch zu verstehen und mit Hilfe ihrer Logik unser Leben erfolgreich zu programmieren. Wir erfahren: Die Sprache der Nerven ist die Sprache des Unbewußten. Es drückt sich in Signalen der Sinneswahrnehmung aus: Worte oder Klänge, die gespeichert wurden, Körpergefühle oder Bildeindrücke. Hieraus entstehen Modelle der Wirklichkeit, die das Nervensystem uns innerlich zusammensetzt. Sie sind wie Landkarten, auf denen wir uns orientieren. Weil jeder Mensch aber eine andere Landkarte der Realität besitzt, fällt die Verständigung uns oft so schwer. Und weil jeder zudem Unschärfen im Maßstab aufweist, kommt es auch zu inneren Fehlorientierungen. NLP bringt uns jedoch bei, das zu ändern. Und zwar durch Trance-Kommunikation, die entsteht, wenn wir mit dem Nervensystem in seiner eigenen Sprache zu sprechen beginnen ...

Worum geht es bei dem Thema?" fragt der Chefredakteur - „hoffentlich nicht sowas Theoretisches! Denn ich muß sagen, irgendwie habe ich immer noch nicht verstanden, was das eigentlich soll: Neurolinguistisches Programmieren? Das hört sich schon so trocken an.“ „Glaube ich. Aber die Bedenken kann ich ausräumen. Die Methode - auch NLP abgekürzt - setzt sich u. a. intensiv mit dem psychologischen Phänomen Sprache auseinander. Schon im Namen dieser Disziplin ist der Sprachbezug enthalten. Denn Linguistik ist ursprünglich Sprachwissenschaft. Hier allerdings eine besondere. Sie hat mit Neurologie zu tun. In dem Fall geht es also um die „Sprache des Nervensystems“, und weiter: Wie diese „Sprache“ sich in unseren Redewendungen niederschlägt. Wenn wir uns zum Beispiel im Moment über das Thema unterhalten, dann fällt mir auf, daß Sie davon gesprochen haben, ob man das alles auch „versteht“, und wie die Bezeichnung sich denn schon „anhört“. Man könnte auch sagen, schon der Name dieser Wissenschaft „klingt“ für Ihren Geschmack irgendwie kompliziert - fällt Ihnen was auf... ? Stimmt: Sie benutzen für die Angelegenheit eine akustische Ablage im Kopf - hat für Sie was mit „hören“, mit dem Ohr als Sinneskanal zu tun.

Stirnrunzeln. Mund verschiebt sich leicht: „Und was ist da Besonderes dran?“ „Okay! Wenn wir morgen das Gespräch fortsetzen, achte ich mal darauf, ob Sie weiter diesen Kanal benutzen. Denn vielleicht werden Sie bei irgendeiner Redewendung vielmehr fragen, ob ich die betreffende Tatsache denn auch selber „begriffen“ habe.“

Ich fahre fort: ‚Begreifen‘ ist etwas, das mit ‚anfassen‘ zu tun hat. Da ist der Tastsinn angesprochen. Es hat demnach mit Fühlen, im Gegensatz zum Hören zu tun. Dazu noch ein Beispiel: Nehmen wir die Tatsache, daß ich Sie von der Story überzeugen will, über die wir gerade sprechen. Also muß ich Sie ‚erreichen‘.“

„Ach so“, sagt er. „Und wie Sie ‚erreichen‘ betonen, nehme ich an, das ist schon wieder so ein Wort. Eins, das uns was sagen kann.“

„Richtig. Es hat ursprünglich was mit Bewegung zu tun - daher auch mit dem Körper. Und das bedeutet,

hier spielt ebenfalls das Empfinden als Erfahrungsweg eine Rolle - Körpergefühl nämlich. Also: Wer gerade mit solchen Begriffen operiert, für den läuft eine Situation über den Gefühls- bzw. Empfindungsweg als Zugang ab. Darauf geht man dann ein. „Ach so, wenn ich dagegen gesagt hätte, ‚verstehen‘ Sie mich richtig. Dann hätten Sie vielleicht geantwortet, Neurolinguistisches Programmieren ist ja auch ein ganz ‚schepperndes‘ Wort. Aber es geht doch um die Sache. Und die ist einfach gut. Denn wir lernen dabei zum Beispiel, einander ganz konzentriert ‚zuzuhören‘. Wir wollen im anderen mit unseren eigenen Worten, Resonanzen‘ erzeugen. Soweit richtig ...?“

„Stimmt genau.“

"Gut, aber ich kann mir immer noch kein Bild davon machen, was das Ganze soll - ein größerer Zusammenhang, der sich abzeichnet. Denn Neurolinguistisches Programmieren beinhaltet ja wohl noch etwas mehr. Da soll doch auch Trance eine Rolle spielen."

„Werden wir gleich drauf kommen. Bleiben wir aber noch mal bei Ihrem Satz eben: ein ‚Bild‘ machen, haben Sie gesagt. Ein Zusammenhang, in dem etwas sich ‚abzeichnen‘ soll. Man könnte auch sagen, ein größeres ‚Muster‘ soll ‚anschaulich‘ oder ‚erkennbar‘ werden. Alles Worte, die mit ‚sehen‘ oder ‚gucken‘ zu tun haben - der dritte Sinneskanal, der uns interessiert. Drei gibt's nämlich. Und wenn wir sie jetzt zusammen haben, ‚sehen‘ wir sie uns mal zusammen an.“

Nehmen wir einen Verkäufer. Was macht der zum Beispiel? Ist er gut ausgebildet, dann spricht er und ‚veranschaulicht‘ seine gesprochenen Worte gleichzeitig mit Skizzen, mit Zeichnungen oder mit irgendwelchem anderen Material zum Angucken. Ein wichtiger Grundsatz dabei heißt, ‚spiegeln und führen‘. Wir verstehen das so: Unser Verkäufer nimmt wahr, daß jemand beispielsweise über den Sinneskanal des Hörens Zugang zu einem Problem hat. Das



Dipl.-Psych. Thies Stahl (38)

führt Trainer-Ausbildungen in NLP-Techniken durch. Er besitzt in Hamburg eine therapeutische Praxis.

Demnächst erscheint sein Buch „Triffst du ‚nen Frosch unterwegs...“ (Junfermann-Verlag)

DNZ: Wie kommt man als Psychologe zu NLP!

Thies Stahl: Indem man vorher klassische Therapieformen gelernt hat und dann merkt, daß da irgendwas fehlt. In meinem Fall zuvor Gesprächs-, Gestalt- und Familientherapie. Mir war schnell klar, warum alle drei Ansätze mich nicht voll befriedigen konnten. Interessanterweise deshalb nicht, weil man bei diesen Ansätzen nicht hypnotisieren darf.

DNZ: Salopp gesagt: .. weil man die Klienten dabei also nicht „auf die Matte legen“ kann?

Thies Stahl: So kann man das nicht ausdrücken. Die meisten Leute haben immer noch ganz falsche Vorstellungen von Hypnose. Von früher kennt man das noch: „Du wirst jetzt ganz

schwer und müde, müde, müde..." also jemanden faktisch etwas aufdrücken. NLP-Hypnose ist anders: eher ein Lernen in Trance. Man erfährt dabei eine charakteristische Entspannung und wird durch innere Vorstellungen geführt. Man wird dazu gebracht, bestimmte Phantasien durchzuarbeiten und vielleicht auf symbolischer Ebene Entscheidungen zu treffen. Dabei wird der Klient aber mehr begleitet. Man kommuniziert mit seinen Trancereaktionen, versucht ihn aber keineswegs im herkömmlichen Sinne zu beeinflussen.

DNZ: Nun besteht Neurolinguistisches Programmieren ja nicht nur aus Hypnose.

Thies Stahl: Stimmt. Das ist ein Zweig von NLP. Für mich allerdings ein sehr spannender und faszinierender. Ich habe schon mit 16 Jahren hypnotisiert.

DNZ: Bei NLP passiert ja nun generell viel in Trance, etwa auch solche, die man lernt, selbst bei sich auszulösen. Man hat etwa einen Tagtraum über ein Problem und bittet sein Unbewußtes um Unterstützung. Aber wo ist die Konfrontation mit der Praxis, mit den Problemen in der rauhen Wirklichkeit?

Thies Stahl: Hypnose oder selbstausgelöste Trance bieten die Möglichkeit, zukünftige Situationen - den Ernstfall, wenn man so will - innerlich vorwegzunehmen, so daß neurologisch und physiologisch die selben Reaktionen auftreten wie sie in der Bewährungssituation zunächst beim alten Verhalten zu erwarten sind und wie sie sich im Zielverhalten nachher verändern werden.

spiegelt er ihm, indem er mit ähnlichen sprachlichen Umschreibungen antwortet. Solche, die also auch auf das Hören abzielen. Dann aber geht er dazu über, ihn zu der Sprache eines anderen Sinneskanals hinzuführen. Und nachdem der Verkäufer dem Kunden in einer zweiten Ausdrucksmöglichkeit seine Einstellung zu dem Produkt gespiegelt hat, führt er ihn auch noch zum dritten Sinneskanal hin, gerafft etwa so: „Aha, Sie haben ein gutes 'Gefühl' bei dem Vorschlag. Sie haben alle Zahlen 'gesehen'. Und was 'sagt' jetzt Ihre 'innere Stimme'. . .?“ Der Haken, den jemand noch in einer Sache sieht, ist übrigens fast immer in jenem Sinneskanal versteckt, den er sprachlich zunächst vermeidet oder ausklammert. Hier wird man den Betreffenden also unbedingt hinführen müssen.

Vielleicht wird jeder, der Ihnen etwas „verkaufen“ will (zum Beispiel eine Absicht, ein Projekt oder wirklich ein Produkt), Sie auch einmal flüchtig berühren. Diese Berührung kann u. U. sehr wichtig sein. Sie sollte eigentlich ganz unauffällig geschehen, und zwar immer dann, wenn Sie sich beide gut fühlen im Gespräch. Immer wenn Sie dem Verkäufer zustimmen, wie bei einem Pausenzeichen. Taktvollerweise kann es auch eine Handbewegung sein, die sehr in Ihre Nähe geht, ohne Sie ganz zu berühren. Dabei wird eine Reaktion in Ihnen verankert. Nämlich die ganze Physiologie, das heißt, die innerkörperlichen Vorgänge des Gutfühlers: Herzschlag, Hautströme, muskuläre Durchblutung usw.

Berührung oder annähernde Gestik werden mit der Zeit gleichbedeutend mit Ihrem Zustand, sich wohl zu fühlen. Wenn Sie dann eigentlich schon recht überzeugt sind und eine Menge Kaufsignale gegeben haben, dann braucht man nur noch den kleinen Anker mit der Geste zu bringen. Sie ganz vorsichtig berühren.

Zur Verankerung Ihrer Verhaltensbereitschaft kann man übrigens auch etwas nehmen, was das Gehör anspricht, etwa eine bestimmte Betonung mit der Stimme, die immer in gleicher Weise erfolgt. Vielleicht nimmt man aber auch einen optischen Anker: ein Bild oder eine Grafik. Das hält man in den entscheidenden Momenten immer hoch. All das ist wie Hypnose. Ein guter Verkäufer hypnotisiert. Das kann er aber nur, wenn er von seiner Sache wirklich überzeugt ist. Wer den anderen nur manipulieren will, auf den kommt es wie ein Bumerang zurück. Das eigene Unbewußte wird einen irgendwann

bestrafen, läßt einen irgendwann krank oder unglücklich werden oder macht sonst etwas Unangenehmes.

Zunächst soviel: Wenn Sie privat einen Menschen von einer Sache überzeugen wollen, einen Freund zum Beispiel von einer Entscheidung, die Sie für richtig halten, dann sind Sie in der Lage eines Verkäufers.

NLP sagt uns, wie wir das für alle möglichen Situationen im Leben systematisch trainieren können. Wir haben die Sprache des Nervensystems inzwischen soweit verstanden, daß wir wissen: Sie läuft über Umschreibungen, die mit unseren drei wichtigsten Sinneskanälen zusammenhängen. Wir wollen jetzt jedoch sehen, wie wir auf diesem Weg gezielt an unser Unbewußtes rankommen, um uns in wichtigen Fragen positiv zu verändern.

Machen wir uns klar: Die Sprachformen der drei Sinneskanäle - sie heißen in der Fachsprache übrigens auditiv (hören), kinästhetisch (fühlen) und visuell (sehen) sind Hinweise auf drei verschiedene Kategorien von Speichern, in denen wir Situationen, Merkmale der Wirklichkeit innerlich sammeln. Diese Wirklichkeit sehen, fühlen und hören wir zwar. Aber das geschieht in unserem Kopf. Die Wirklichkeit wird in unserer Großhirnrinde zusammengesetzt. Und es ist nie die Wirklichkeit selbst, die wir wahrnehmen, sondern immer ein Modell, eine „Landkarte“ dieser Wirklichkeit in unserem Kopf. Was aber haben Landkarten an sich? Sie weisen zum Beispiel grüne, blaue und braune Flächen auf. Jedoch sind diese Flächen nicht die Landschaft selbst. Das Blaue auf der Karte ist kein Wasser, das Grüne kein Wald und das Braune sind keine Berge.

Dennoch erlaubt die Karte uns eine hinreichende und angemessene Orientierung. So ist es auch mit unserer „Landkarte“ von der Wirklichkeit. Was sich in unserem Nervensystem und in unserer Psyche abspielt, repräsentiert die Wirklichkeit, ohne daß es die Wirklichkeit selbst ist. Wir sprechen daher auch von einer inneren „Repräsentation“. Und so viele Menschen, wie es gibt, so viele verschiedene „Landkarten“ der Wirklichkeit gibt es auch. Nun stelle man sich vor: Der eine besitzt eine Straßenkarte, der andere eine politische Karte, der nächste einen Geschichtsatlas, wieder jemand anderes eine Klimakarte oder eine geologische Karte usw. Das ist das Problem der Verständigung zwischen Menschen. Wir bekommen jedoch viel mehr Zugang zu der inneren Landkarte eines Menschen und zur Einsicht in sein Modell der Wirklichkeit, wenn wir sehen, in welchen Sinneskanälen bestimmte Situationen repräsentiert sind. Das heißt: Sind an bestimmten Stellen der Landkarte „blaue Stellen“ vorhanden (visuelle Repräsentation), grüne Stellen (auditive Repräsentation) oder braune Flächen (kinästhetische Repräsentation)?

In der Natur hat jede Tier und Pflanzenart ihre Funktion. Aber auch Bodenbeschaffenheit, Temperatur, Luftfeuchtigkeit usw. haben ihre Bedeutung dafür, daß alles im Gleichgewicht ist und sich gegenseitig reguliert. Solch eine „äußere Landschaft“ stellen für den Menschen auch seine sozialen Beziehungen dar. Was er von Eltern, Lehrern, Kollegen, Freunden oder Verwandten gelernt hat, wie er von ihnen geprägt wurde, das bildet sich in seinem Modell von Wirklichkeit ab. Und wie in einer echten Landschaft alles seinen Platz hat und eine ökologische Funktion erfüllt, so ist auch in unserer Innenwelt alles, was wir gespeichert und erlebt haben, vielfältig miteinander verknüpft. Es bildet hier ein Netzwerk von Innenweltbeziehungen, welche unsere persönliche Umwelt Familie, Gesellschaft, Staat, aber auch Natureinflüsse und eventuell sogar kosmische Zusammenhänge - spiegeln.

Sehen wir in die Natur: Als Esoteriker sagen wir, auch ein Stein kann ein Bewußtsein haben, und auch Pflanzen entwickeln Gefühle. Für manche Leute wäre eine solche Auffassung eine totale Wahnwelt. Doch wer sich näher mit der Sache beschäftigt, für den ist klar: In gewisser Weise kann man sich sehr wohl mit einem Stein 'unterhalten', mit ihm sogar Freundschaft schließen. Genauso ist es mit den Elementen unserer Innenwelt. Auch die Anteile etwa unseres Unbewußten führen eine Art Eigenleben. Man kann sie wie Personen behandeln - und wie Freunde!

Zum Beispiel ein Teil, der uns schlagfertig sein läßt. Ein Teil, der uns Ehrgeiz vermittelt, der dafür sorgt, daß wir im Moment weinen oder lachen können usw. Aber wir sollten auch jene Teile in uns annehmen, die dafür sorgen, daß wir negative Dinge tun. Wir müssen nämlich zwischen dem Verhalten unterscheiden, das in einem Zusammenhang unangemessen ist und der Absicht, die ein bestimmter Teil des Unbewußten verfolgt, wenn er uns so steuert, daß wir etwa depressiv sind.

Bleiben wir bei einem ganz einfachen Beispiel: Ich bin depressiv. Und ich akzeptiere die Annahme, daß es einen bestimmten Teil meines Unbewußten gibt, der dieses Verhalten 'depressiv sein' auslöst. Ich gehe auch davon aus, daß ich mich mit diesem Teil in Verbindung setzen, ihn gegebenenfalls etwas fragen kann. Dabei werde ich merken, daß die Kommunikation mit den tieferen Schichten des Geistes, die wir das „Unbewußte“ nennen, uns automatisch in einen Trancezustand hineinzieht. Es ist eine Entspannung, die eine exakte Kommunikation mit eben diesem Unbewußten zuläßt. Also werde ich jetzt den Teil meines Unbewußten ansprechen, der mir gerade wichtig ist. und zwar wörtlich: Bist du bereit, mit mir im Bewußtsein zu kommunizieren? Wenn ja, bitte ich um ein eindeutig definiertes Signal.

Als ein solches Signal kommen verschiedene Reaktionen in Frage, die wieder der 'Sprache' des Nervensystems entsprechen. Und zwar gibt es akustische (auditive) Signale, körper- oder gefühlsbezogene (kinästhetische) Signale sowie optische (visuelle) Signale.

Nehmen wir an, auf meine Frage, ob ein bestimmter Teil des Unbewußten bereit ist, mit mir im Bewußtsein zu kommunizieren, sehe ich plötzlich meine Mutter vor mir. Meine Vermutung ist, daß das Bild meiner Mutter das erwartete Signal ist. Falls das stimmen sollte, bitte ich den zuständigen Teil dieses Signal zu verstärken. Und da plötzlich die Farben lebhafter und die Konturen deutlicher werden, weiß ich, daß ich auf dem richtigen Weg bin.

Nun stelle ich eine weitere Frage: Bist du bereit, mir mitzuteilen, was du Gutes für mich tust? Antwort: Das Bild bewegt sich sogar. Eine Handbewegung macht meine Mutter vor meinem geistigen Auge, wie sie es früher immer gemacht hat, als ich noch ein kleiner Junge war. Und mir wird auch der Zusammenhang klar: Die Depression ist etwas Wehmütiges, etwas, das mir Zugang zu meiner Kindheit verschaffen will, als ich noch klein und schwach war - eben ein kleiner Junge. Nun bitte ich den Depressionsteil, in Zusammenarbeit mit den kreativen Reserven meines Unbewußten drei verschiedene Alternativen für das Verhalten 'depressiv sein' vorzuschlagen, die den eben von mir wahrgenommenen Zweck genauso gut erfüllen. Und eine Phantasie kommt: Immer wenn ich mich wie ein kleiner Junge fühlen möchte, werde ich mit irgendwelchen Dingen spielen. Ich schaue mir das Verhalten, wie es in der Zukunft sein wird, genau an und frage schließlich mein gesamtes Unbewußtes, ob es Teile gibt, die gegen diese Alternative Einwände haben. Plötzlich meldet sich eine Stimme: Bleib aber dabei trotzdem erwachsen! Also entwickle ich eine Vorstellung, wie ich mit etwas spiele und mich dabei doch als reife Persönlichkeit sehe wie es einen gewissen Stil hat und in die Situation paßt. Nun kommen keine Einwände mehr. Ich habe eine angemessene und sinnvolle Verhaltensweise entwickelt. *Bernd Nossack*
