

## Dein 10 Tages Transformationsprogramm TFP Practitioner Diplomlehrgang



---

Name

# Inhaltsverzeichnis

<u>DER START IN DAS LEBEN DEINER TRÄUME - WERDE ZUM DREAM MAKER.....</u>	<u>6</u>
Meine Herausforderung .....	7
<u>GENIUS GATE.....</u>	<u>9</u>
Genius Gate.....	10
Genius Gate - Fragetechnik .....	11
Genius Gate - universale Modellierungsprozesse.....	12
Verzerrung.....	13
Komplexe Verzerrungen 1 .....	14
Komplexe Verzerrungen 2 .....	15
Komplexe Verzerrungen 3 .....	16
Komplexe Verzerrungen 4 .....	17
Komplexe Verzerrungen 5 .....	18
Komplexe Verzerrungen 6 .....	19
Verzerrungen - Zusammenfassung.....	20
Generalisierungen 1 .....	21
Generalisierungen 2 .....	22
Generalisierungen hinterfragen .....	23
Komplexe Generalisierungen 1 .....	24
Komplexe Generalisierungen 2 .....	25
Komplexe Generalisierungen 3 .....	26
Komplexe Generalisierungen 4 .....	27
Generalisierung - Zusammenfassung.....	28
Tilgung 1 .....	29
Tilgung 2 .....	30
Komplexe Tilgungen 1.....	31
Komplexe Tilgungen 2.....	32
Komplexe Tilgungen 3.....	33
Komplexe Tilgungen 4.....	34
Komplexe Tilgungen 5.....	35
Komplexe Tilgungen 6.....	36
Komplexe Tilgungen 7.....	37
Tilgung - Zusammenfassung .....	38
Vorannahmen .....	39
<u>FORMATE.....</u>	<u>40</u>
Kommunikations-Zelt.....	41
Vier Aspekte einer Nachricht .....	42
Drama-Dreieck .....	43
Chunking .....	44
Chunking - Übersicht -.....	45
<u>WERDE ZUM ALCHEMIST DER WIRKLICHKEIT .....</u>	<u>46</u>
Alchemist der Wirklichkeit - kreatives Umdeuten .....	47
Alchemist der Wirklichkeit - Grundlagen .....	48
Alchemist der Wirklichkeit - Inhaltliches Reframing.....	49
Alchemist der Wirklichkeit - Bedeutungsreframing.....	50
Alchemist der Wirklichkeit - Kontextreframing .....	51
Alchemist der Wirklichkeit - Verhandlungs-Reframing - visual squash/parts integration.....	52
Alchemist der Wirklichkeit - Übersicht.....	53
<u>AUS DER ALLTAGSTRANCE ERWACHEN .....</u>	<u>54</u>
Einige Definitionen von Trance .....	55
Trance .....	56
Trance .....	57
Förderung von Trance-Prozessen .....	58
Trance als Biofeedback (Förderung von Trance-Prozessen 1).....	59
Verlangsamung des Sprechtempos (Förderung von Trance-Prozessen 2) .....	60



Synästhesie.....	117
Steno .....	118
Steno - Beispiel .....	119
Strategien Übertragen.....	120
Motivationsstrategie - Beispiel.....	121
Walt Disney-Strategie.....	122
Walt Disney-Strategie.....	123
Strategie .....	124
Strategie .....	125
Modellieren.....	126
Stabilisierungskreis Test Operate Test Exit.....	127
Strategie .....	128
Strategie .....	129
Score-Modell.....	130
Score-Modell nach Robert Dilts .....	131
B.A.G.E.L.-Modell nach Robert Dilts .....	132
<u>ANKERN.....</u>	<u>133</u>
Anker .....	134
Anker.....	135
Anker-tiger .....	136
Anker-techniken .....	137
kinästhetischer Anker.....	138
visueller Anker .....	139
Der State Changer.....	140
up-time-anker .....	141
rapport Ankern .....	142
der magische kreis.....	143
verdeckt Ankern .....	144
Anker verschmelzen.....	145
Anker verketten (Chaining) .....	146
change history .....	147
<u>AUS WUNDEN WERDEN WUNDER .....</u>	<u>148</u>
Time Line .....	149
Time Line .....	150
Ermitteln der Time Line .....	151
Time Line - In-Time .....	152
Time Line - Through-Time .....	153
Experimente mit der Time Line .....	154
<u>DREAM MAKER.....</u>	<u>155</u>
Peace Maker i.....	156
Peace Maker ii.....	157
Dream Maker.....	159
Zielbestimmung .....	160

Die folgenden Seiten  
dieses Skriptum  
sind links beschrieben,

um es Dir zu erleichtern,

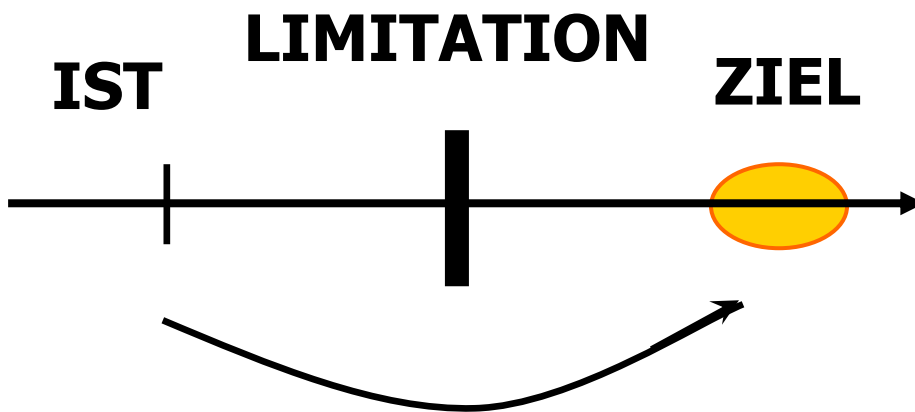
eigene Notizen  
rechts der gedruckten Seite  
anzubringen.

**DER START IN DAS LEBEN  
DEINER TRÄUME -  
WERDE ZUM DREAM MAKER**

## **MEINE HERAUSFORDERUNG**

## ENERGIE FOLGT DER AUFMERKSAMKEIT

Im Transformationsprozess beschäftigen wir uns vor allem damit, was jemand erreichen möchte und nicht so sehr mit dem Problemzustand, in dem sich jemand gerade befindet – also mit dem **Ziel** und nicht vorrangig mit dem **Problem** (zielorientierte Vorgehensweise).



Es gibt 2 wesentliche Gründe, die Menschen daran hindern, ihre Ziele zu erreichen:

1.

Auf dem Weg zum Ziel begegnen ihnen innere und äußere Hindernisse, die sie aufgrund von Traumatisierungen oder limitierenden Glaubenssätzen nicht überwinden können.

2.

Die Zielerreichung widerspricht entweder einem unbewussten Glaubenssatz, oder sie konfliktiert mit einer unbewussten Solidarität mit einem Sippenmitglied (Identifizierung), d.h. die Zielerreichung wird als Verrat an einer geliebten Person erlebt.



# GENIUS GATE

## GENIUS GATE

Wir nehmen die Welt über den Filter unserer fünf Sinne wahr!



1. Repräsentation der Welt = VAKOG

Diese Repräsentation der Welt übersetzen wir über das Medium Sprache. Wir repräsentieren also unsere sinnliche Wahrnehmung auch sprachlich.



1. Sprachliche Repräsentation ( $\triangleq$  Bedeutung)  $\triangleq$  Tiefenstruktur

Transformationsprozess



2. Repräsentation der Welt  $\triangleq$  Oberflächenstruktur (= geäußelter Satz)

**Unsere Sprache ist eine  
Repräsentation einer Repräsentation  
einer Erfahrung.**

Unsere Sprache (Ausdrucksweise) spiegelt also auch die Prozesse wieder, mittels derer wir unser Modell der Welt erzeugt haben.

Da dies so ist, brauchen wir einen vereinheitlichten Prozess, um mit der Aussenwelt zu kommunizieren.

## GENIUS GATE - FRAGETECHNIK

Vereinfacht lässt sich das Genius Gate vorwiegend auf folgende Fragen

*Woher weißt Du das?*

*Wie machst Du das?*

bzw. auf die folgenden Fragen reduzieren:

*Wer, wie, was genau?*

*Was würde geschehen, wenn ... ?*

*Was hindert Dich daran ... ?*

*Verglichen womit?*

*Immer? Niemals? Alle? Keiner?*

*Wie weißt Du ... ?*

<p style="text-align: center;"><b>GENIUS GATE</b> <b>- UNIVERSALE MODELLIERUNGSPROZESSE-</b></p>
--

Es sind im Wesentlichen 3 Gestaltungs-Prozesse, mit denen wir unser Erleben verarbeiten, und die uns in die Lage versetzen, dies so zu repräsentieren, dass auch andere sie verstehen können:

- **Verzerren**                      **(Phantasieren)**
- **Generalisieren**            **(Verallgemeinern)**
- **Tilgen**                         **(Löschen)**

Diese Prozesse erlauben uns

- **einerseits** zu überleben, wachsen, lernen, erfahren, und den Reichtum zu verstehen, den die Welt zu bieten hat,
- **andererseits** können sie zu Problemen führen, da wir fälschlicherweise unsere eigene selektive Wahrnehmung der Realität mit der äußeren Welt schlechthin gleichsetzen / verwechseln.

## VERZERRUNG

- Dadurch wird bei der Abbildung sensorischer Einzelheiten eine Umgestaltung vorgenommen.  
Die verzerrte Gestalt ist zwar auf der Landkarte abgebildet, jedoch nicht so, wie sie tatsächlich in der Realität beschaffen ist, sondern in veränderter Form.
- Die Fähigkeit der Verzerrung von sinnlichen Eindrücken bildet eine wichtige Voraussetzung zur Entstehung von Kreativität. Jede Form von Kunst basiert auf einer gekonnten Verzerrung...
- ... kann aber auch Erfahrungsmöglichkeiten und damit die eigene Lebensqualität einschränken.
  
- **„nützliche“ Verzerrung:** Phantasie, Kreativität, Kunst
- **einschränkende Verzerrung:** Verfolgungswahn.

# KOMPLEXE VERZERRUNGEN 1

## I. SEMANTISCHE FEHLGEFORMTHEIT

Davon gibt es vier Kategorien:

### **1. Ursache / Wirkung**

- der Sprecher, der diese Konstruktion verwendet, behauptet, dass er eine Emotion erlebt, eine Handlung ausführt oder einen Gedanken denkt, der von einer anderen Person kausal verursacht wurde. Er bestreitet damit, innerhalb seines Modells der Welt auf einen bestimmten Reiz reagiert zu haben und somit für seine Reaktion verantwortlich zu sein.

*Beispiel:*

- Ihre Abwesenheit macht mich einsam.
- Wenn der Chef im Büro ist, bin ich nervös.

*Umformung:*

- Ihre Abwesenheit bewirkt, dass ich mich einsam fühle.
- Die Anwesenheit meines Chefs bewirkt, dass ich mich nervös fühle.

*Fragen:*

- Fühlst Du Dich immer einsam, wenn sie nicht da ist?
- Du würdest Dich nicht einsam fühlen, wenn sie da wäre?
- Willst Du damit sagen, dass ihre Abwesenheit Dich notwendigerweise dazu zwingt, Dich einsam zu fühlen?
- Was genau passiert in Dir, wenn sie nicht da ist?
- Fühlst Du Dich immer nervös, wenn der Chef anwesend ist?
- Würdest Du nicht nervös sein, wenn er nicht anwesend ist?
- Was genau geschieht, wenn er da ist?

## KOMPLEXE VERZERRUNGEN 2

### 2. Implizierter Kausativ

- Hier wird eine kausale Verknüpfung hergestellt und eine Notwendigkeit suggeriert.
- Meistens in Form von **ABER**-Sätzen.

#### *Beispiel:*

- Ich möchte von zu Hause fort, aber mein Vater ist krank.
- Ich möchte gerne von zu Hause aus arbeiten, aber ich würde damit meinen Chef im Stich lassen.

#### *Vollständige Aussage:*

- Ich möchte von zu Hause fort, aber dass mein Vater krank ist, hindert mich daran.
- Ich möchte gerne von zu Hause aus arbeiten, aber mein Gefühl, meinen Chef damit im Stich zu lassen, ist ein Hindernis.

#### *Merke:*

Dieser äussere Grund - zB das Kranksein des Vaters - muss nun noch lange tatsächlich kein Hinderungsgrund sein.

Es gilt also, die näheren Umstände zu erfragen.

#### *Hinterfragen:*

- **Umstellen der Beziehung:**  
Wenn Dein Vater also nicht krank wäre, würdest Du dann von zu Hause fortgehen?
- **Ursache-Wirkung-Beziehung bestehen lassen:**  
Wie genau hindert Dich die Krankheit Deines Vaters daran, von zu Hause fortzugehen?
- **Verwendung des Modaloperators:**  
Willst Du damit sagen, dass das Kranksein Deines Vaters Dich (notwendigerweise) daran hindert, von zu Hause fortzugehen?
- **Ursache-Wirkung-Beziehung akzeptieren und fragen, ob das immer so gilt:**  
Möchtest Du immer von zu Hause fort, wenn Dein Vater krank ist?

## KOMPLEXE VERZERRUNGEN 3

### 3. Gedankenlesen

= die Annahme einer Person, sie wüsste, was ein anderer denkt bzw. fühlt, ohne dass eine direkte Kommunikation über dieses Thema stattgefunden hat.

*Beispiel:*

- Er berücksichtigt nie meine Gefühle.
- Er bemerkt nie, dass ich mich voll und ganz für das Projekt einsetze.

*Fragen:*

- Woher weißt Du das?
- Wie genau berücksichtigt er Deine Gefühl nie (unvollständig spezifiziertes Verb)?
- Berücksichtigt er wirklich nie Deine Gefühle (Universalquantor)?
- Warum glaubst Du das?



## KOMPLEXE VERZERRUNGEN 4

### 4. Verlorener Performativ = verlorene Zitate

- Aussagen in Form einer „Generalisierung“, die etwas über die Welt aussagen, wie sie der Sprecher sieht, ohne dass aus der Oberflächenstruktur der Aussage hervorgeht, dass der Sprecher sich darüber bewusst ist, dass er etwas über sein eigenes Modell der Welt aussagt.
- Oft bei Formulierungen, wie:
  - Es ist richtig ...*
  - Es ist falsch ...*
  - Es ist schlimm ...*

#### *Beispiele:*

- Es ist falsch, Gefühle zu zeigen.
- Es ist schlimm, so etwas zu machen.
- Es versteht sich von selbst, dass Heroin illegal sein muss.
- Volvos sind die besten Autos der Welt.
- Es versteht sich von selbst, dass man als Chef hart sein muss.
- Um gute Marketingideen zu haben, muss man unbedingt diese Ausbildung absolvieren.
- Es ist unmöglich, Karriere zu machen, wenn man eine Familie hat.

#### *Fragen:*

- Für wen ist es falsch, Gefühle zu zeigen?
- Schlimm für wen?
- Für wen versteht es sich von selbst?
- Für wen sind Volvos die besten Autos der Welt?
- Wer meint, dass man als Chef hart sein muss?
- Wer glaubt, dass diese Ausbildung unbedingt notwendig ist?
- Für wen ist es unmöglich, Karriere zu machen, wenn sie/er eine Familie hat?

## KOMPLEXE VERZERRUNGEN 5

### II. VORANNAHMEN

- Jeder Satz hat eine oder mehrere Vorannahmen (= Präsuppositionen).
- ... verstecken sich häufig in Vergleichen zwischen zwei Personen oder Gegenständen.
- ... treten oft als WARUM-Fragen getarnt auf oder in Sätzen, die ein „weil“, „wenn“, „falls“ enthalten.
- ... treten auch häufig auf in Sätzen mit den Verben:  
erkennen,  
sich klar machen,  
sich bewusst sein,  
ignorieren.

## KOMPLEXE VERZERRUNGEN 6

### ad 2. VORANNAHMEN

*Beispiele:*

Oberflächenstruktur	Vorannahmen	Fragen
Wenn Du klug wärst, würdest Du das verstehen.	Du bist nicht klug.	Was führt Dich dazu anzunehmen, dass ich nicht klug sei?
Du wirst mir doch nicht noch mehr vorlügen?	Du hast mich bereits angelogen.	Was führt Dich dazu anzunehmen, dass ich Dich bereits angelogen habe?
Wenn Sie eine Ahnung von der Branche hätten, wüssten Sie, wie man dieses Problem lösen könnte.	1. Sie haben keine Ahnung von der Branche. 2. Sie wissen nicht, wie man dieses Problem lösen kann.	Was bringt Sie dazu, zu denken, ich hätte keine Ahnung von der Branche? Woher wissen Sie, dass nicht weiss, wie man das Problem löst?
Wenn Sie mit Ihrer Markteinschätzung Recht gehabt hätten, würden wir längst bessere Umsätze verzeichnen.	1. Sie haben den Markt falsch eingeschätzt. 2. Unsere Umsätze hängen von Ihrer Markteinschätzung ab. 3. Wir können bessere Umsätze verzeichnen.	Warum denken Sie, dass es an einer falschen Markteinschätzung von mir liegt?
Wenn mein Mann wüsste, wie sehr ich leide, würde er das nicht tun.	1. Ich leide. 2. Mein Mann weiß nicht, dass ich leide. 3. Mein Mann verhält sich in einer bestimmten Art und Weise	Woher weißt Du, dass Dein Mann nicht weiß, dass Du leidest? Woher weißt Du, dass Dein Mann dies nicht tun würde, wenn er wüsste, dass Du leidest?
Wirst Du den Müll jetzt oder später runterbringen?	Du wirst den Müll runterbringen.	Warum glaubst Du, dass ich den Müll runterbringen werde?

## **VERZERRUNGEN** **- ZUSAMMENFASSUNG**

<b>Verzerrung</b>	<b>Identifizieren der Meta-Modell-Verletzung</b>	<b>Herausforderung der Verletzung durch entsprechende Fragen. Fragen, die den Kommunikationspartner auf die eigene Verantwortung und die eigene Kontrolle über das persönliche Erleben verweisen</b>	<b>Wissen, was der Outcome sein soll</b>
<b>Ursache-Wirkung</b>	Ihre Abwesenheit macht mich einsam.	Was genau passiert in Dir, wenn sie nicht da ist?	Beziehung zwischen zwei Erlebnissen/ Ereignissen verändern.
<b>Implizierter Kausativ</b>	Ich möchte von zu Hause fort, aber mein Vater ist krank.	Wie genau hindert Dich die Krankheit Deines Vaters daran, von zu Hause fortzugehen?	Beziehung zwischen zwei Erlebnissen/ Ereignissen verändern. Gesprächspartner soll Handlungsmöglichkeiten entwickeln.
<b>Gedankenlesen</b>	Er berücksichtigt nie meine Gefühle.	Woher weißt Du das?	Dem Gesprächspartner bewusst machen, dass sie / er eine Vermutung anstellt.
<b>Verlorener Performativ</b>	Es ist falsch, Gefühle zu zeigen.	Für wen ist es falsch, Gefühle zu zeigen?	Dem Gesprächspartner den getilgten Sprecher (=Performer) bewusst machen.
<b>Vorannahmen</b>	Wenn Du wüsstest, wie einfach es ist, sich Metamodell-Fragen zu merken, würdest Du ...	Woher weißt Du, dass ich das nicht weiß?	Dem Gesprächspartner helfen, sich über die wirklichen Gründe klar zu werden.

## GENERALISIERUNGEN 1

- Im Laufe des Verarbeitungsprozesses wird ein Teil der Erfahrung als repräsentativ für einen gesamten Ausschnitt (eine Kategorie) gestellt.
- Dabei finden wir ein einheitliches Charakteristikum in einer Serie unterschiedlicher Ereignisse.
- Dadurch sind wir in der Lage, zu lernen, Tausende von Informationen unter einem gemeinsamen Nenner abzuspeichern.
- Es ist ein Prozess, der uns erlaubt, zu lernen und Daten zu speichern, sodass wir nicht gezwungen sind, all die einzelnen Ereignisse bewusst zu repräsentieren.
- Sind alle Klassen von Einzelheiten, Gegenständen (Obst), Tätigkeiten (Arbeit), Zuständen (= Bedürfnisse). Als solche bringen sie Ordnung in unsere Wirklichkeit.
- Dadurch lernen wir, in der Welt zu bestehen.

*Beispiele:*

**„nützliche“ Generalisierung:** Das Funktionieren eines Wasserhahns  
**einschränkende Generalisierung:** Hundebiss → Hundephobie

## GENERALISIERUNGEN 2

### *Verallgemeinerungen erkennen:*

1. Oberflächenstruktur anhören.
2. Substantive (Hauptwörter) erkennen.
3. Prüfen, ob jedes Substantiv etwas Konkretes, eine spezifische Person, einen bestimmten Gegenstand oder ein genau beschriebenes Verhältnis darstellt.
4. Fragen: Wer genau? Was genau?

## GENERALISIERUNGEN HINTERFRAGEN

Oberflächenstruktur	Generalisierungen	Fragen
Man sollte die Bedürfnisse anderer ernst nehmen.	man, anderer, Bedürfnisse (auch Verzerrung)	Wer genau? Welche Bedürfnisse ? Wessen Bedürfnisse ?
Es ist unangenehm, dass wir sie unter diesen Umständen treffen.	wir, sie, Umständen	Was? Für wen? Wo und wie?
Ich traf gestern Tinas Verlobten.	Verlobten	Wen genau?
In diesem Saal herrscht eine gewisse Atmosphäre.	gewisse, Atmosphäre	Welche Atmosphäre herrscht?
Solche Missgeschicke passieren jedem einmal.	solche Missgeschicke, jedem	Was passiert wem, wann?
Man sollte die Anderen nicht unterschätzen.	man, die Anderen	Wer sollte wen nicht unterschätzen?
In dieser Situation sollte man angemessen reagieren.	diese Situation, man, Angemessen	In welcher Situation? Wer? Für wen angemessen?
Das sind branchenübliche Vorgehensweisen, die jeder macht.	branchenüblich, jeder	Was ist branchenüblich? Wer?

# KOMPLEXE GENERALISIERUNGEN 1

## 1. Universalquantoren = „Umfassungswörter“

*Beispiele:*

alle, jeder, keiner, nie, immer, sämtliche, niemand, niemals, nirgends, kein, irgendein, nichts.

*Hinterfragen:*

Durch Übertreibung / Betonung der Generalisierung oder durch konkretes Abfragen einer Ausnahme.

*Fragen:*

- Wirklich absolut niemand?
- Wirklich alle? Ohne Ausnahme?
- Immer? Nie? Jedesmal? Alle?
- Kannst Du Dich an eine Situation erinnern, in der ...?
- Hast Du jemals ...?
- Ist es grundsätzlich immer ohne Ausnahme unmöglich, dass ...?



## 2. Modaloperatoren der Notwendigkeit

Modaloperatoren                   = Verrichtungswörter  
  = ein Verb, das ein anderes Verb näher bestimmt

Hier wird die befürchtete oder auch reale Konsequenz, die eintritt, wenn die Regel (muss, ...) nicht befolgt wird, getilgt.

*Beispiele:*

müssen (nicht)	ich, man muss
notwendig	es ist notwendig
sollte (nicht)	ich, man sollte, du solltest
sollen (nicht)	man soll

*konkrete Beispiele:*

- Oberflächenstruktur:  
Man muss die Gefühle anderer Leute berücksichtigen.  
Man muss auf gutes Betriebsklima achten.
- Umformulierung:  
Es ist notwendig, dass x, sonst y.  
(x und y sind das getilgte Material.)
- Frage:  
Was würde (sonst) geschehen, wenn Du das nicht tätest / tätest?

## KOMPLEXE GENERALISIERUNGEN 3

### 3. Modaloperatoren der Möglichkeit

*Beispiele:*

nicht möglich	es ist nicht möglich
kann	niemand kann
darf	keiner darf
kann nicht	man kann nicht
vermag	niemand (keiner) vermag
unmöglich	es ist unmöglich
außerstande	ich bin außerstande
darf nicht	ich darf nicht

*konkrete Beispiele:*

➤ Oberflächenstruktur:

Niemand kann mehr als einen Menschen auf einmal lieben.  
Keiner schafft es, die Marktentwicklung ständig mitzuverfolgen.

➤ Umformulierung:

x verhindert, dass es möglich ist, mehr als einen Menschen auf einmal zu lieben.  
x verhindert, dass es möglich ist, die Marktentwicklung ständig mitzuverfolgen.  
(x verhindert, dass y möglich ist!)

➤ Frage:

Was hindert Dich daran,  
Was hält Dich davon ab,  
Was hemmt dich,  
Was macht es unmöglich,

} mehr als einen Menschen auf einmal zu lieben?  
die Marktentwicklung ständig mitzuverfolgen?

#### 4. Generelle (allgemeine) Urteile

*Beispiele:*

Es ist falsch, dass .....

Es ist gut, dass .....

Es ist schlecht, dass .....

Es ist verrückt, dass .....

Es ist richtig, dass .....

Es ist schlimm, dass .....

*Fragen:*

Hast Du jemals die Erfahrung gemacht, dass ... ?

Ist das (es) immer ... gut / schlecht?

Kannst (könntest) Du Dir irgendwelche Umstände vorstellen, unter denen  
Du ...?

## GENERALISIERUNG - ZUSAMMENFASSUNG

<b>Generalisierung</b>	<b>Identifizieren der Meta-Modell-Verletzung</b>	<b>Herausforderung der Verletzung durch entsprechende Fragen zum Modell der Welt der Person. Fragen, die den Kommunikationspartner bewegen, zu überprüfen, auf welche Einzelheiten die Aussage seiner Erfahrung nach zutrifft.</b>	<b>Wissen, was der Outcome sein soll</b>
<b>Universalquantoren</b>	Niemand liebt mich.	Wirklich absolut niemand?	Dem Gesprächspartner helfen, ein Gegenbeispiel zu finden.
<b>Modaloperatoren der Notwendigkeit</b>	Man muss die Gefühle anderer Leute berücksichtigen.	Was würde (sonst) geschehen, wenn Du das tätest / nicht tätest?	Den Gesprächspartner auf Einschränkungen in seinem Modell der Welt aufmerksam machen, um ihm zu helfen, mehr Wahlmöglichkeiten zu bekommen.
<b>Modaloperatoren der Möglichkeit</b>	Niemand kann mehr als einen Menschen auf einmal lieben	Was hält Dich davon ab, mehr als einen Menschen auf einmal zu lieben?	
<b>Generelle (allgemeine) Urteile</b>	Es ist gut, anderen Menschen zu glauben.	Ist es immer gut, anderen Menschen zu glauben?	Dem Gesprächspartner helfen, ein Gegenbeispiel zu finden.

## TILGUNG 1

- ... ist ein Prozess, der es uns erlaubt, bestimmte Teile der Information aus einer Erfahrung auszuschließen und nur die für uns wichtigen Informationen aufzunehmen.  
Ansonsten würden wir von einer Flut von Reizen überschwemmt werden, die unser Bewusstsein gar nicht alle verarbeiten könnte.  
So können wir ein Buch lesen, während Leute um uns herum reden, Straßenlärm da ist oder der Fernseher läuft.
- ... ist außerordentlich nützlich, denn sie ermöglicht Konzentration.
- ... beeinflusst unsere Wahrnehmung in jedem Moment - wir können nicht nicht tilgen (weil die Kapazität unseres Bewusstseins begrenzt ist).
- Da es primär ein unbewusster Prozess ist, der von erlernten Filtern gesteuert wird, leiden wir Menschen an einem unter Umständen verarmten Modell der Welt. Denn die vorgenommenen Löschungen sind uns selbst nicht bewusst und meistens sind diese Löschungen von einem spezifischen Typ. So kreiert jeder ständig einen blinden Fleck in seiner eigenen Wahrnehmung.

*Beispiele:*

**„nützliche“ Tilgung:**

**einschränkende Tilgung:**

Lesen in einer lauten Bahnhofshalle

Tilgungen benutzen, um zB Botschaften der Zuneigung nicht wahrzunehmen.

zB: Wenn jemand gelernt hat, Lob zu tilgen.

## TILGUNG 2

### *Tilgungen erkennen:*

1. Oberflächenstruktur anhören.
2. Verben (Tätigkeitswörter) erkennen.
3. Überprüfen, ob die Verben mehr Bezüge haben können als in der Oberflächenstruktur vorkommen.
4. Fehlende Bezüge erfahren.

### *Tilgungen hinterfragen:*

Oberflächenstruktur	Anzahl der Tilgungen	Fragen
Ich bin aufgeregt.	1	Aufgeregt worüber?
Meine Mutter sagte, sie fürchte sich.	2	Sagte wem? Fürchtet sich vor wem oder was?
Er versprach, sich zu bemühen.	3	Er versprach wem, sich um was, wie zu bemühen?

# KOMPLEXE TILGUNGEN 1

## 1. Nominalisierungen

- ... sind Substantive, die ursprünglich aus Verben entstanden sind,
- ... die einen Prozess beschreiben.
- Der Prozess wird beschrieben, als wäre er ein Objekt (Verdinglichung)!

*Was fängt man mit Nominalisierungen an?*

### I. Erkennen → Erkennungs-Tests

- a) Ist dieses Ding in Wirklichkeit ein Prozess?  
Kann man es sinnvoll im Zusammenhang mit dem Wort „andauernd“ benutzen bzw. „andauernd“ davor setzen?

*Beispiele:*

Tisch	ein andauernder ...?
Ehe	eine andauernde ...?
Tendenz	eine andauernde ...?

- b) Ist dieses Ding als konkretes Objekt sinnlich wahrnehmbar?  
Könnte man es auf eine (geistige) Schubkarre (LKW) legen? ( → Falls JA, ist es „keine“ Nominalisierung!)

### II. Aufheben → „Entnominalisieren“

Oberflächenstruktur	verbale Darstellung
Die Entscheidung, nach Hause zu gehen, bedrückt mich.	Es bedrückt mich, dass ich mich entschieden habe, nach Hause zu gehen.
Unsere Trennung ist schmerzlich.	Dass mein Freund und ich uns trennen, ist schmerzlich.
Schade, dass er unser Team verlässt.	Dass Herr Maier unser Team verlassen wird, finde ich sehr schade.

### III. Hinterfragen

*Fragen:*

- Was hindert Dich daran, Dich anders zu entscheiden?
- Kannst Du Dir vorstellen, Dich anders zu entscheiden?
- Was würde geschehen, wenn Du Dich anders entscheidest?
- Wie und von wem möchtest Du anerkannt werden?
- Worauf hoffst Du?
- Wer oder was ängstigt Dich?

## KOMPLEXE TILGUNGEN 2

### 2. Unvollständig spezifizierte Verben

→ sind ungenau beschriebene Verben, die in dem gegebenen Kontext die Bedeutung nur ungefähr wiedergeben.

*Beispiele:*

Mein Bruder hat mich verletzt.  
Er berührte mich.  
Das ist neu.

} ungenau

Mein Bruder hat mich getreten.  
Er berührte mich an den Lippen.  
Dieses Yoghurt ist ein neues Produkt.

} genauer

Mein Bruder schlug mir mit dem Handrücken  
auf die Wange.  
Er küsste mich auf die Lippen.  
Dieses Yoghurt wird seit einer Woche in allen  
Supermärkten angeboten.

} genau, klar

*Fragen:*

- Wie genau?
- Was genau macht er, damit Du Dich verletzt fühlst?



## KOMPLEXE TILGUNGEN 3

### 3. Adjektiv-Tilgungen

Oberflächenstruktur	Übersetzung	Fragen
Der traurige Brief erstaunte mich.	Der Brief, der traurig machte, erstaunte mich.	Wen machte der Brief traurig?
Ich mag keine selbstgerechten Menschen.		Worüber selbstgerecht?
Selbstgefällige Menschen gehen mir auf die Nerven.		Wie selbstgefällig?
Zu ehrgeizige Menschen möchte ich nicht in meinem Team haben.		(Was ist) zu ehrgeizig?
Das Produkt ist umwerfend.		Wie umwerfend?
Die Präsentation wird überzeugend!		Wie überzeugend?

#### 4. Vergleichstilgungen

Bei Vergleichen werden bestimmte Formen des Adjektives gebraucht, welche „Vergleichsformen“ genannt werden. Mit ihnen werden verschiedene Grade einer Eigenschaft bzw. eines Merkmales gekennzeichnet (gleich/ungleich, klein/kleiner). Wir unterscheiden drei verschiedene Stufen von Vergleichen:

##### a) Positiv-Vergleiche

- ... sind Vergleiche, in denen zwei Eigenschaften auf der gleichen Stufe miteinander verglichen werden,  
*Beispiel:* groß, so groß wie, klein, so klein wie, alt, so alt wie....
- ... liegen dann vor, wenn der Vergleichsmaßstab fehlt, d.h. wenn nicht genannt wird, im Vergleich wozu jemand oder etwas so oder so ist.  
*Beispiel:* Mein Vater ist groß.  
*Frage:* Im Vergleich zu wem (ist Dein Vater groß)?  
*Beispiel:* Das ist aber viel!  
*Frage:* Verglichen womit?

## KOMPLEXE TILGUNGEN 5

### b) Komparativ-Tilgungen

- ... drücken aus, dass zwei oder mehr Dinge in Bezug auf ein Merkmal oder eine Eigenschaft unterschiedlich sind.  
Dieser Vergleich wird durch die Endung „-er“ gebildet.
- ... sind Vergleiche, die Unterschiede beschreiben:  
größer  
größer als  
kleiner (als)  
älter (als)
- ... liegen dann vor, wenn eines der beiden Dinge oder Wesen, welche verglichen werden, nicht genannt ist.

#### *Beispiele:*

- Es ist mir zu teuer.  
*Fragen:* Im Vergleich wozu? Teurer als was?
- Das gefällt mir weniger gut.  
*Fragen:* Weniger gut als was?
- Das wird zu aufwendig.  
*Fragen:* Verglichen womit?
- Es wird schwieriger.  
*Fragen:* Schwieriger als was?

#### *Merke:*

Komparativ und Superlativ machen nur Sinn, wenn sie sich auf etwas beziehen.  
In der Tilgung fehlt dieser Bezug.

## KOMPLEXE TILGUNGEN 6

### c) Superlativ-Tilgungen

- ... drücken aus, dass von mindestens drei Dingen oder Wesen einem der höchste Grad einer Eigenschaft oder eines Merkmales beigemessen wird. Der Gebrauch des Superlatives deutet darauf hin, dass etwas mit etwas anderem verglichen wird (und zwar im Weltbild des Sprechers).
- ... sind Vergleiche, die Steigerungen / Höchststufen beschreiben:  
der Größte, am größten,  
der Kleinste, am kleinsten,  
der Älteste, am ältesten.
- ... liegen dann vor, wenn die Vergleichsmenge, die zum Adjektiv gehört, nicht genannt wird.

#### *Beispiele:*

- Sie ist am schwierigsten.  
*Frage:* Im Vergleich zu wem ist sie am schwierigsten?
- Sie nahm sich das Beste.  
*Frage:* Das Beste von was?
- Das war das Schlimmste, was mir passieren konnte.  
*Frage:* Im Vergleich zu was?
- Das ist das teuerste Produkt!  
*Frage:* Teuer im Vergleich wozu?
- Das ist der wichtigste Punkt.  
*Frage:* Der wichtigste wovon?

## 5. Adverbien-Tilgungen

*Adverbien:*

- = Eigenschaftswörter (= Adjektive), die sich auf Verben beziehen bzw. diese beschreiben. zB: Er läuft schnell.

*Modaladverbien*

- = Adverbien, die einen Umstand, eine Art und Weise, eine Einschätzung oder Beurteilung liefern.
- enden häufig mit –„weise“
- Beispiele: bedauerlicherweise  
erstaunlicherweise  
oberflächlicherweise  
selbstverständlicherweise  
klarerweise  
aber auch: zweifellos  
offensichtlich  
selbstverständlich  
klar  
logisch

*Beispiel:*

- Es ist offensichtlich, dass er mich nicht liebt.  
*Frage:* Für wen ist das offensichtlich?
- Zweifellos ist die Konkurrenz einen Schritt voraus.  
*Frage:* Zweifellos für wen?
- Erstaunlicherweise konnten wir gute Deckungsbeiträge erzielen.  
*Frage:* Für wen erstaunlich?

## TILGUNG - ZUSAMMENFASSUNG

<b>Tilgung</b>	<b>Identifizieren der Meta-Modell-Verletzung</b>	<b>Herausforderung der Verletzung durch entsprechende Fragen. Fragen, um fehlende Informationen für eine mögliche Lösung zu sammeln bzw. zurück zu gewinnen.</b>	<b>Wissen, was der Outcome sein soll</b>
<b>Nominalisierungen</b>	Die Entscheidung, nach Hause zu gehen, bedrückt mich.	Was hindert Dich daran, Dich anders zu entscheiden?	I. Erkennungs-Test II. „Entnominalisieren“
<b>Unvollständig spezifizierte Verben</b>	Mein Bruder hat mich verletzt.	Wie genau?	Dem Gesprächspartner helfen, das ungenau beschriebene Verb zu spezifizieren.
<b>Adjektiv-Tilgungen</b>	Der traurige Brief erstaunte mich.	Wen machte der Brief traurig?	Getilgte Informationen rückgewinnen, um genauer zu wissen, worüber der andere redet.
<b>Vergleichstilgungen</b>	Es ist mir zu teuer.	Im Vergleich wozu?	
<b>Adverbien-Tilgungen</b>	Es ist offensichtlich, dass er mich nicht liebt.	Für wen ist das offensichtlich?	Dem Gesprächspartner bewusst machen, dass er eine Vermutung anstellt.

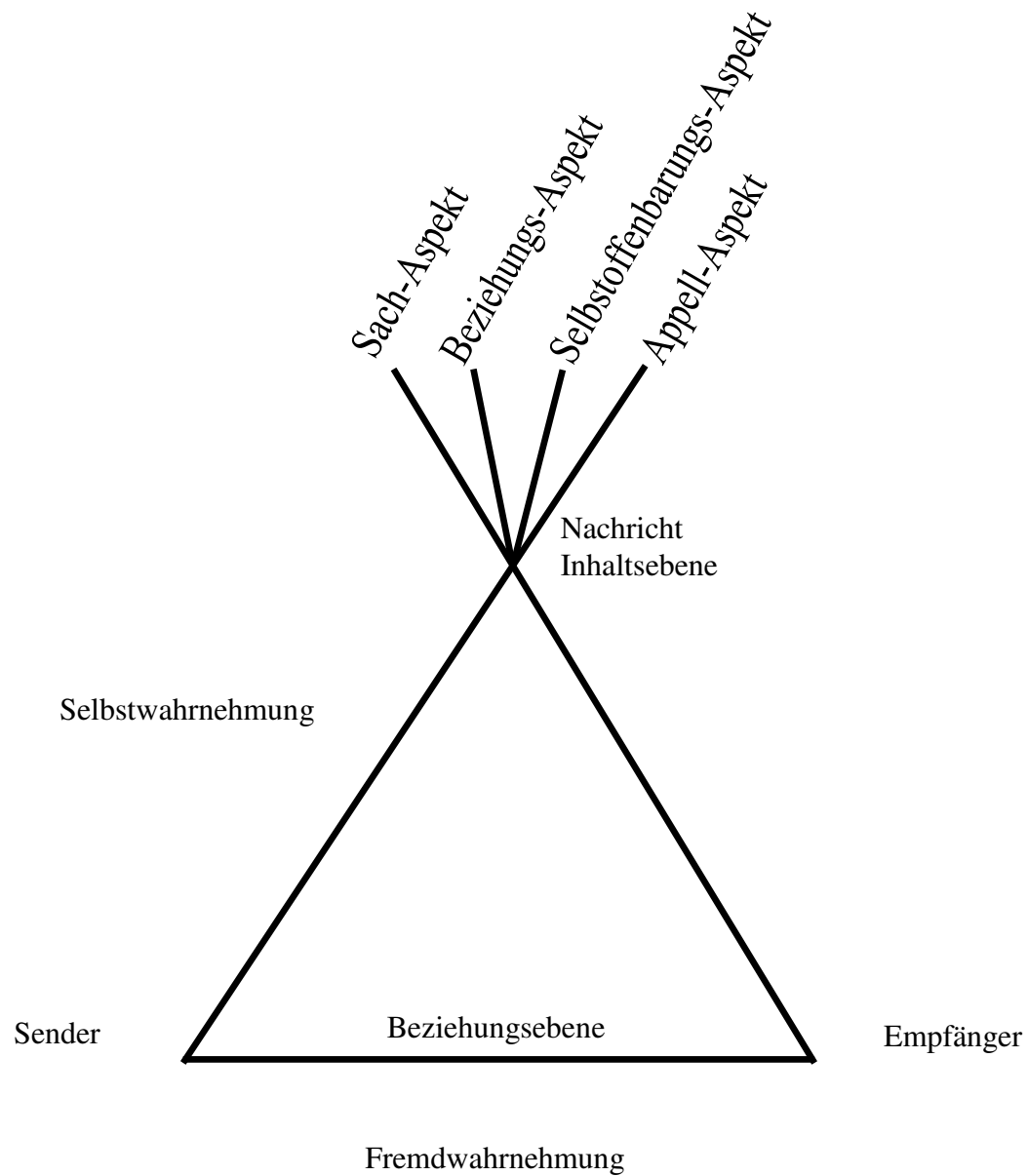
## VORANNAHMEN

1. Die Landkarte ist nicht das Territorium.  
Menschen reagieren auf ihre „Karte der Realität“, nicht auf die Realität selbst.  
Das TFPF ist ein Programm vom Verändern dieser Landkarten.
2. Es gibt keine Fehler in der Kommunikation, nur FEEDBACK.  
Jede Reaktion ist ein wertvolles FEEDBACK.
3. Jeder hat potentiell alle RESSOURCEN in sich, um angestrebte Veränderungen zu erreichen.
4. Menschen treffen immer die zur Zeit für sie beste Wahl.
5. Veränderung ist nur gut, wenn sie ökologisch ist.
6. In jedem Menschen liegt ein Wert, unabhängig von seinem aktuellen Verhalten. Wenn wir mit einem Verhalten von uns nicht zufrieden sind, geht es darum, herauszufinden, wie es funktioniert, und es so zu verändern, dass es nützlich oder angenehm ist.  
Lerne neue Möglichkeiten dazu, nimm keine weg.
7. Menschen handeln nach ihrer Wahrnehmung von der Welt, unabhängig davon, wie die Welt wirklich ist.
8. WAHLFREIHEIT ist besser als keine Wahlfreiheit.  
Je größer die Auswahl, desto besser.
9. Wir können nicht nicht kommunizieren.

# FORMATE



## KOMMUNIKATIONS-ZELT

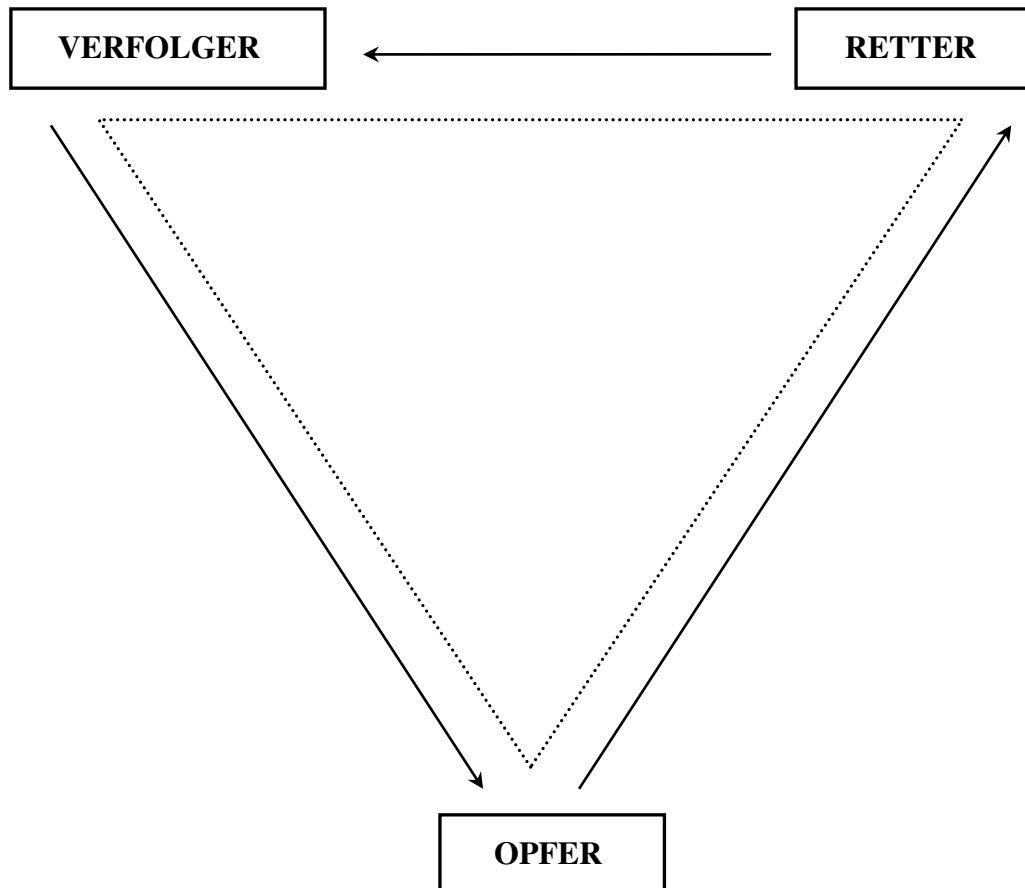


## VIER ASPEKTE EINES NACHRICHT

	<b>Selbst-offenbarung</b>	<b>Sachinhalt</b>	<b>Appell</b>	<b>Beziehung</b>
<b>Hier geht es:</b>	um eine Kostprobe der eigenen Persönlichkeit	„um die Sache“ (oder sollte es zumindest!)	um Einfluss und Manipulation	um Ausdruck dessen, was ich von meinem Gegenüber halte und wie ich zu ihm stehe
<b>Dieser Aspekt enthält:</b>	„Ich“-Botschaften	nüchterne Sach-Informationen	Anweisungen und Aufforderungen.	„Du-“ und „Wir-“ Botschaften
<b>Frage:</b>	Wie vermittele ich dem Anderen etwas über mich?	Wie kann ich Sachverhalte klar und verständlich mitteilen?	Wie bewirke ich etwas beim Anderen?	Wie behandle ich meine Mitmenschen durch die Art meiner Kommunikation?
<b>Jeweilige Botschaft am Beispiel der Nachricht: „Du, da vorne ist grün.“</b>	„Ich habe es eilig“	„Die Ampel ist grün“	„Gib Gas!“	„Du brauchst meine Hilfestellung!“

## DRAMA-DREIECK

*nach: Stephen Karpman*



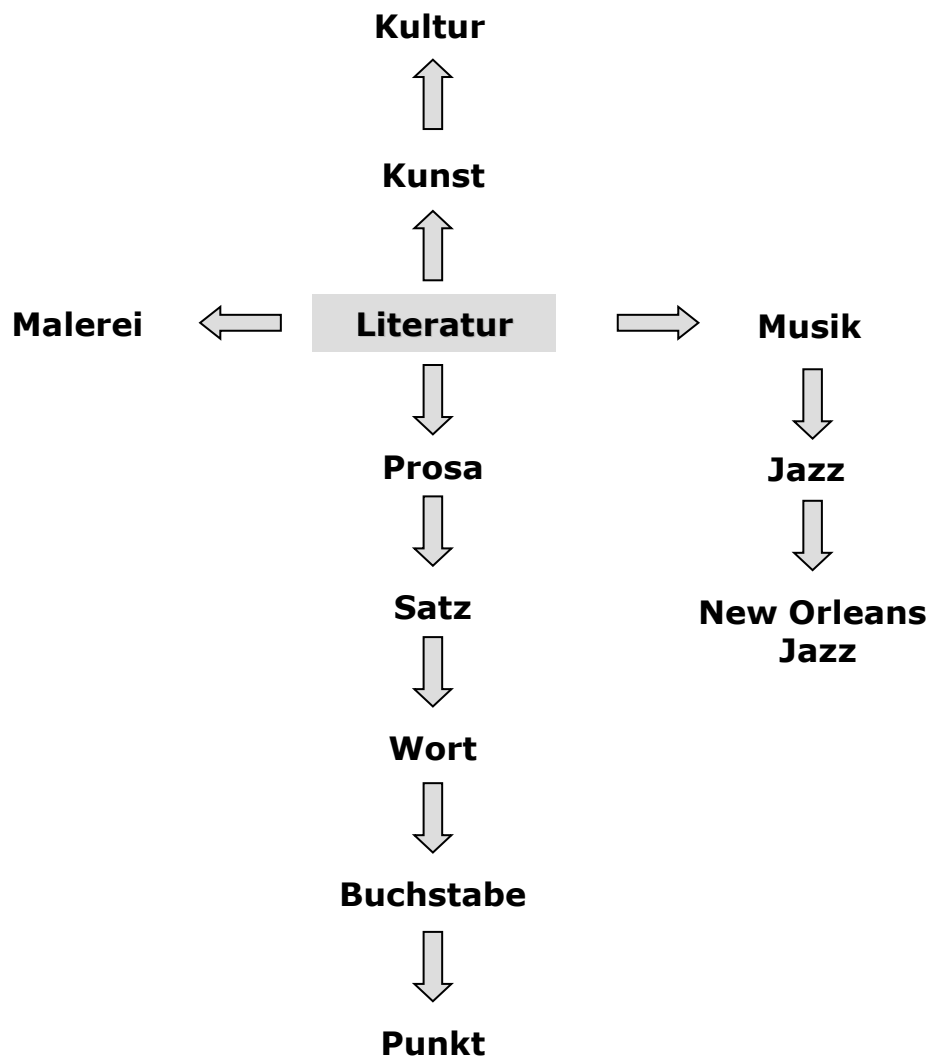
### Dramadreieck - Beispielsätze:

**Opfer:** „Ja, aber...“  
„Ich sollte ...“

**Retter:** „Lass mich ...“  
„Ich kann ja ...“

**Verfolger:** „Man muss/Du musst ...“  
„Ich will, dass ...“

## CHUNKING



## CHUNKING - ÜBERSICHT -

	Chunk up	Chunk sideways	Chunk down
<b>Erklärung (was ist das?)</b>	höherer Abstraktionsgrad durch Meta-Fragen	auf der selben Ebene der Abstraktion bleiben	niedrigeren Abstraktionsgrad durch Präzisionsfragen
<b>Anwendungsbeispiel (wofür/wozu?)</b>	bei problematischen Zielen	wenn ein Gespräch aus dem Fluss geraten ist bzw. um ein Gespräch im Fluss zu halten	bei zu großen Zielen
<b>typischer Beispielsatz des Gegenübers</b>	Am liebsten würde ich kündigen.	typische Small Talk Sätze!	Ich möchte im Leben einfach glücklich sein.
<b>dazugehöriges Fragebeispiel</b>	a) Was willst Du damit erreichen? b) Was hättest Du davon, wenn Du ...? c) Wozu? d) Was bedeutet das für Dich? e) Was steckt dahinter? f) Was heißt das allgemein? g) Was ist damit sichergestellt? h) Welchen Nutzen hat das? i) Welcher Wert steht für Dich dahinter? j) Wohin bringt Dich das? k) Was bewirkt das? l) Weshalb? m) Was ändert/verbessert sich dadurch?	a) Ist das wie ...? b) Ist das wie wenn ...? c) Welche Möglichkeiten gibt es (da) noch? d) Welche Alternativen gibt es dazu? e) Was noch? f) Wie geht das auf andere Weise? g) Wie sonst? h) Warum nicht auch ...? i) Geht das auch irgendwo /-wie /-wann anders?	a) Wie genau? b) Wo genau? c) Wann (genau)? d) Mit wem genau? e) Was bedeutet das (nun) konkret? f) Welches Beispiel hast Du dafür? g) Wie wäre das genau? h) Wer hat /tut das noch?

**WERDE ZUM ALCHEMIST  
DER WIRKLICHKEIT**

## ALCHEMIST DER WIRKLICHKEIT - KREATIVES UMDEUTEN

- = umdeuten
  - = aus ..... Gold machen
  - = die Dinge anders betrachten
  - = unter einem neuen Gesichtspunkt sehen / Perspektivenwechsel
  - = andere Faktoren in Betracht ziehen
- <sup>1</sup> „Hier geht es nicht um die Lösung aller Probleme, sondern es werden Voraussetzungen zu Beseitigung aktueller Hindernisse geschaffen.“  
„Durch Reframing wird eine andere Weltsicht, ein anderes Modell angeboten und häufig die Relevanz des „Problems“ für die Gesamtökologie erkannt. Das erzielte, nicht gewollte Ergebnis wird als das gewünschte oder eigentlich gewollte Ergebnis uminterpretiert.“
- eine Voraussetzung für Reframing (zB beim 6-Stufen-Reframing) ist, mit dem Teil oder Anteil der Person in Kontakt zu kommen, der dafür sorgt, dass eine bestimmte Verhaltensweise abläuft, bzw. der eine bestimmte andere Verhaltensweise verhindert.
- kommt vor in: Märchen, Fabeln, Witzen, kreativen Prozessen, (Erfindungen, Entdeckungen), Kabarett.

## ALCHEMIST DER WIRKLICHKEIT - GRUNDLAGEN

### Vorannahmen:

#### 1. „Teile Modell“ im TFP

➔ geht von der Grundannahme aus, dass die Persönlichkeit eines Menschen sich als ein aus vielen (meist unbewussten) Persönlichkeitsanteilen zusammengesetztes Ganzes beschreiben lässt.

##### *Sprachliche Hinweise:*

- „einerseits – andererseits“
- „etwas in mir zwingt (bremst) mich / hält mich zurück / treibt mich an“
- „zwei Seelen wohnen, auch in meiner Brust“
- „ja, aber ...“
- „In dem Moment war ich nicht ich selbst.“
- „Ich stand neben mir ...“
- „obwohl ...“

#### 2. „Verhalten“

- beobachtbare Verhaltensweisen:
  - Was genau tut eine Person?
  - beobachtbare physiologische Merkmale lassen schließen auf:  
Hautfarbe, Mimik, Haltung, Gestik, ...
- nicht beobachtbare innere Prozesse:
  - innere Bilder, Geräusche, Stimmen, Gefühle, Emotionen, ...

#### 3. Jedes Verhalten ist in irgendeinem Kontext sinnvoll.

#### 4. Jedem Verhalten wird eine Bedeutung zugeschrieben.

#### 5. Hinter jedem Verhalten steckt eine positive Absicht.



## ALCHEMIST DER WIRKLICHKEIT - INHALTLICHES REFRAMING

- ... hier ist es wichtig, dass man die emotionale Bedeutung verändern kann.
- ... in der Wirtschaft das A und O in Verkaufsgesprächen.
- Es gibt zwei Arten:

### **BEDEUTUNGS-REFRAMING**

(ich fühle mich X, wenn Y passiert.)

(X bedeutet, dass ich mich Y fühlen muss.)

Immer wenn ..., (dann) reagiere ich mit ... (ungutem Gefühl).

### **KONTEXT-REFRAMING**

(Ich bin zu X.)

(Er ist zu Q.)

## **ALCHEMIST DER WIRKLICHKEIT - BEDEUTUNGSREFRAMING**

**Ich fühle mich X, wenn Y passiert.**

**Immer wenn ..., (dann) reagiere ich mit ... (ungutem Gefühl).**

- Begriffe:
  - Gefühle austauschen
  - neu definieren
  - Strategie verändern
  - umetikettieren
  - ankern
- Der äußere Stimulus wird emotional oder kognitiv neu bewertet.
- Den Inhalt lässt man, wie er ist, und gibt ihm eine neue Bedeutung.
- Man bindet lediglich eine neue Reaktion an eine bekannte / „alte“ sensorische Erfahrung.

# ALCHEMIST DER WIRKLICHKEIT - KONTEXTREFRAMING

Ich bin zu x.

Er ist zu q

Jedes Verhalten und jedes Erlebnis ist in einem bestimmten Kontext angemessen!

## Schematisch dargestellt:

IST-ZUSTAND

Trenne Situation und Verhalten



K<sub>1</sub>



K<sub>1</sub>

+

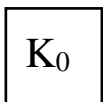
V<sub>1</sub>

V<sub>1</sub>

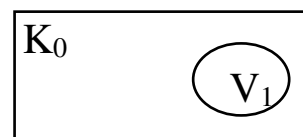
Finde eine andere Situation

in der dieses Verhalten passt

Verbinde die „neue“ Situation mit dem „alten“ Verhalten.



+



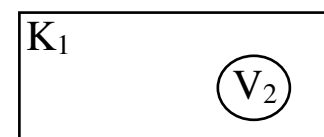
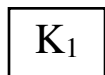
Finde ein passendes Verhalten

für die Ausgangssituation

Verbinde die „alte“ Situation mit dem „neuen“ Verhalten.



+



**ALCHEMIST DER WIRKLICHKEIT -  
VERHANDLUNGS-REFRAMING -  
VISUAL SQUASH/PARTS INTEGRATION**

Für Themen mit der Struktur:

„Immer wenn ich **x** will, passiert **y**.“

„Ja, aber....“

„Eigentlich ...“

„Einerseits (**ja**), andererseits (**nein**)“

# ALCHEMIST DER WIRKLICHKEIT - ÜBERSICHT

	Inhaltliches	Reframing		
	Bedeutungs-Reframing	Kontext-Reframing	Verhandlungs-Reframing Visual Squash Parts Integration	Sechs-Stufen-Reframing
<b>Trennung von:</b>	Verhalten und Bedeutung	Verhalten und Kontext	Verhalten und Absicht	Verhalten und Absicht
<b>Beispiel-Stories:</b>	Fußspuren auf dem Teppich.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Albernsein in Besprechungen.</li> <li>• Vater, sture Tochter, Verehrer mit böse Absichten.</li> </ul>	Ach, in meiner Brust sind zwei Seelen.	
<b>Anliegen (typische Sätze):</b>	Ich fühle mich <b>x</b> , wenn <b>y</b> passiert.	a) Ich bin zu <b>x</b> . b) Es ist zu <b>y</b> . c) Ich fühle mich nirgends wohl. d) Ich muss immer...	a) Immer wenn ich <b>x</b> will, passiert <b>y</b> . b) Ja, aber ... c) Eigentlich ... d) Einerseits (ja), andererseits (nein)	a) Ich möchte mit <b>x</b> aufhören, aber ich kann nicht. b) Ich möchte <b>y</b> machen, aber ...( <b>etwas</b> ) hält mich davon ab/zurück.
<b>Meta-Modell-Verletzung</b>	Ursache-Wirkung (Verzerrung)	a) Vergleichs-Tilgung b) Vergleichs-Tilgung c) Generalisierung d) Generalisierung	Generalisierung	a) Ursache-Wirkung (Verzerrung) b) Ursache-Wirkung (Verzerrung)
<b>Vorannahmen:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jedem Verhalten wird eine Bedeutung zugeschrieben</li> <li>• Hinter jedem Verhalten steckt eine positive Absicht</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jedes Verhalten ist in einem bestimmten Kontext sinnvoll</li> <li>• Hinter jedem Verhalten steckt eine positive Absicht</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TFPP Teile-Modell</li> <li>• Hinter jedem Verhalten steckt eine positive Absicht</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TFPP Teile-Modell</li> <li>• Hinter jedem Verhalten steckt eine positive Absicht</li> </ul>

# **AUS DER ALLTAGSTRANCE ERWACHEN**

## EINIGE DEFINITIONEN VON TRANCE

### **1. Form:**

- Eine Form intensiver, auf einen Punkt gerichteter Konzentration und verringerter peripherer Wahrnehmung.
- Ein Zustand der Wachsamkeit, kein Schlaf.
- Kann unter Führung eines Anderen, spontan durch eigenes Betreiben der Person erreicht oder in der alltäglichen Kommunikation ausgelöst werden.

### **2. Auswirkungen:**

- Passivität.
- Zwang, den Instruktionen des Anderen folgen zu müssen.
- Veränderung in der Wahrnehmung von Objekten und des Körpers.
- Das Gefühl zu schweben.
- Kribbelndes Gefühl.
- Gefühl der Schwere.
- Gefühl, dass etwas Ungewöhnliches geschieht.
- Gesteigerte Entspannung.
- Verstärktes Erleben in Bildern.

### **3. Potential:**

- Fähigkeit, innewohnende Fähigkeiten und Ressourcen mehr zu nutzen, in Bezug auf Teilnahme, Organisation und Wertschätzung menschlichen Potentials im Lernen und Er-fahren.
- Zugang zu Fähigkeiten und Ressourcen, die für gewöhnlich ignoriert oder nur am Rande wahrgenommen werden in üblichen Bewusstseinsprozessen und alltäglichen Aktionen.

---

Hypnose = die Technik, jemanden in Trance zu versetzen.  
→ Hauptwerkzeug der Hypnose ist die Sprache!!

# TRANCE

*(nach M. Friedrich)*

Bausteine der Trance: unsere Fähigkeit durch Tilgungen, Verzerrungen und Eigenkreationen Gefühle, Handlungen, Sinneswahrnehmungen, Erlebnisse und ein individuelles Zeiterleben selbst zu schaffen.

## 3 Gruppen von Trancephänomenen:

### 1. Erlebnis schaffende Phänomene:

- a.) Positive Halluzinationen (VAKOG) (*zB Luftschlösser*)
- b.) Altersregression
- c.) Posthypnotische Suggestionen
- d.) Automatisches Schreiben und Zeichnen

### 2. Löschphänomene:

- a.) Negative Halluzinationen (VAKOG) (*zB Wahnideen*)
- b.) Amnesie (= *zeitlich oder inhaltlich begrenzte Gedächtnislücke*)
- c.) Anästhesie (= *Unempfindlichkeit gegenüber Schmerz-, Temperatur- und Berührungsreize*)

### 3. Verzerrende Phänomene:

- a.) Zeitverzerrung
- b.) Analgesie (= *Aufhebung der Schmerzempfindung*)
- c.) Hypermnésie (= *Form von Gedächtnisstörung, wo bestimmte Erinnerungen besonders lebhaft auftauchen*)

*Anmerkung: Verzerrungen können auch in den ersten beiden Gruppen vorkommen.*



## TRANCE

*Allgemein:* Man spricht in das Ausatmen hinein!  
(und macht beim Einatmen Pausen!)

*Ausnahme:* Bei der Armlevitation könnte man jedoch in das Einatmen hineinsprechen. Damit unterstützt man das Heben der Hand. (Normal kann man es auch beobachten, dass beim tiefen Einatmen die Hände „irgendwie leichter“ werden und sich fast von selbst heben!).

*Allgemein gilt:* Wenn man in das **Einatmen** hineinspricht →  
ist es etwas **Aktivierendes**.  
Wenn man in das **Ausatmen** hineinspricht →  
ist es etwas **Beruhigendes**.

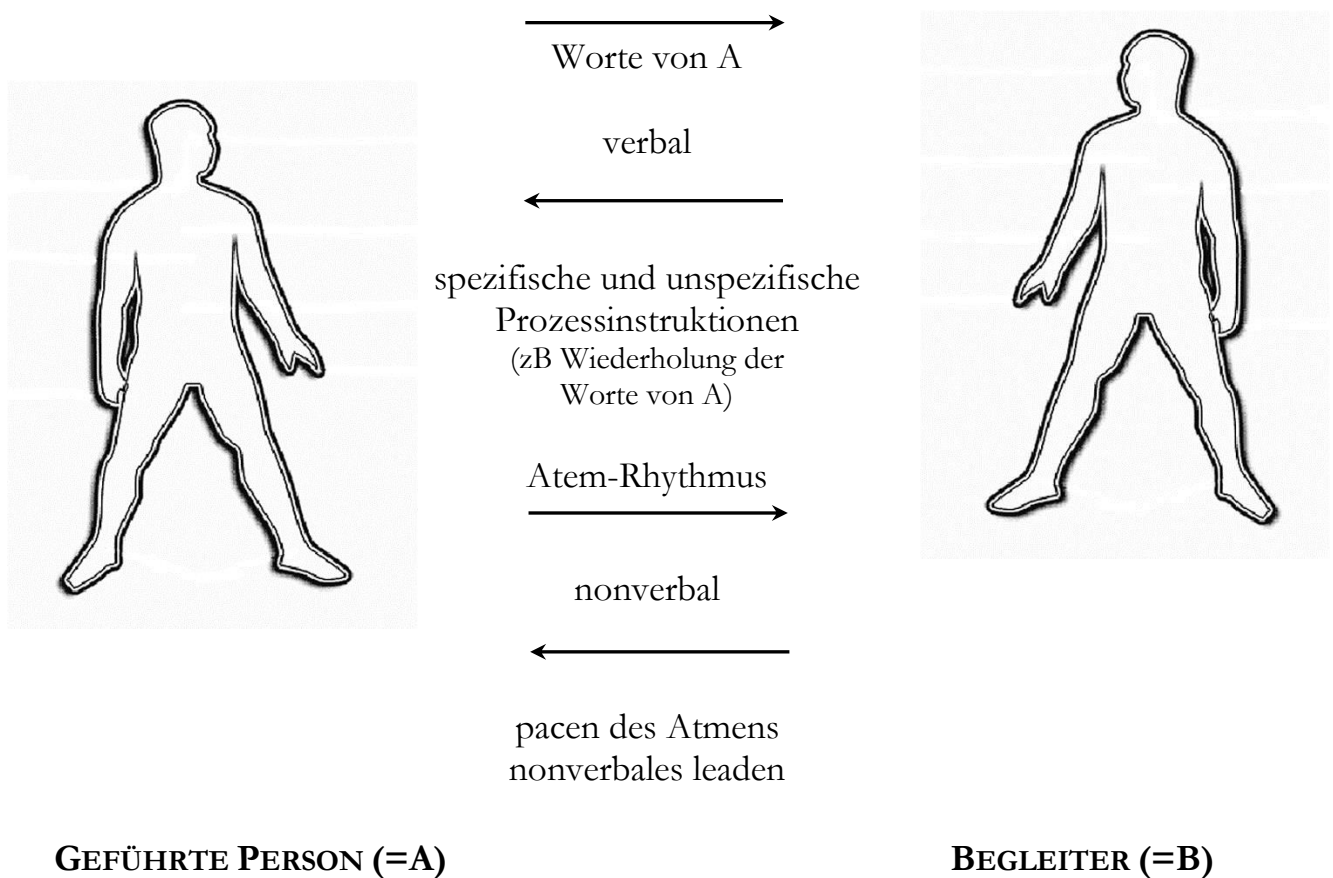
*Medizinischer Grund:*  
Beim Einatmen werden eher Wachhormone und beim Ausatmen eher Ruhehormone produziert.

*Beim Verkauf gilt:*  
Wenn man bei jemandem, der Einwände hat, nur in das Ausatmen hineinspricht, gibt die Person in der Regel nach einiger Zeit seine Einwände auf.

<b>FÖRDERUNG VON TRANCE-PROZESSEN</b>
---

1. Trance als Biofeedback
2. Verlangsamung des Sprechtempos und der inhaltlichen Abläufe  
(Zeitlupe / Zeitlosigkeit)
3. Sowohl-als-auch-Logik
4. „Es-Sprache“ und Bewusst-Unbewusst-Dissoziation
5. Ratifizieren und Inkorporieren
6. Ja-Straße
7. Sprachmuster
8. Milton - Modell

## TRANCE ALS BIOFEEDBACK (FÖRDERUNG VON TRANCE-PROZESSEN 1)



### *Anmerkung:*

Eine Möglichkeit für den Begleiter, sich verbales Feedback einzuholen, wäre mit unspezifischen Fragen wie: „Was ist jetzt Deine Erfahrung?“  
Werden daraufhin die Worte der anderen Person (so gut wie möglich) wortwörtlich verwendet, wird der Weg in die Trance für diese Person nahezu unwiderstehlich.

<p><b>VERLANGSAMUNG DES SPRECHTEMPOS (FÖRDERUNG VON TRANCE-PROZESSEN 2)</b></p>
---

*und  
der inhaltlichen Abläufe*

Das normale Sprechtempo ist in der Regel zu schnell, als dass man das Gesagte intensiv mit innerem Erleben nachfühlen kann.

Trance ist primär ein Erleben und nicht ein abstraktes Denken.

Verlangsamen sowohl des Sprechtempos als auch der inhaltlichen Abläufe (auch in Richtung Zeitlupe und / oder Zeitlosigkeit) intensivieren das Tranceerleben.

## **SOWOHL-ALS-AUCH-LOGIK (FÖRDERUNG VON TRANCE-PROZESSEN 3)**

### **Normales Wachbewusstsein → ENTWEDER – ODER**

Im „normalen“ Wachbewusstsein neigen wir dazu, in analytisch geprägten Entweder–Oder–Kategorien zu denken und zu fühlen.

*Beispiele:*      Etwas befindet sich entweder innen oder aussen,  
                      ist entweder klein oder groß,  
                      ist entweder kontrollierend oder hingebungsvoll,  
                      ist entweder billig oder teuer;  
                      Jemand ist entweder strebsam oder faul,  
                      ist ein strenger oder lässiger Chef.

Werden (scheinbare) Widersprüche gemeinsam und synchron präsentiert, verwirren sie das Wachbewusstsein eher und erst der Wechsel in einen veränderten Bewusstseinszustand verleiht ihnen Sinn.

<p><b>ES – SPRACHE</b> <b>(FÖRDERUNG VON TRANCE-PROZESSEN 4)</b></p>
--

*und*  
***Bewusst–Unbewusst–Dissoziation***

Bei Tilgung des Subjekts in der Sprache, erlebt sich das Ich und das Wachbewusstsein zunehmend dissoziiert vom „eigentlichen Geschehen“.

Eine besonders wichtige Form der „Es-Sprache“ ist die  
**„Bewusst–Unbewusst–Dissoziation“.**

## RATIFIZIEREN & INKORPORIEREN (FÖRDERUNG VON TRANCE-PROZESSEN 5)

### *Ratifizieren*

- = bestätigen, genehmigen; gültig machen
- seine tranceverstärkende Wirkung beruht auf dem Feedback-Mechanismus.
- ist rapportverstärkend, weil sich die Person bewusst oder unbewusst wahrgenommen fühlt und dadurch bei ihr/ihm ein Gefühl von Sicherheit und Vertrauen wächst.

### *Inkorporieren*

- = das Ansprechen von Reaktionen, die auf innere und / oder äussere Störungen hinweisen können.
- führt zu einer Umdeutung der Situation.  
Alles wird trancefördernd umgedeutet.  
(Es gibt nichts, was nicht in Trance führt.)

<p><b>JA – STRASSE</b> <b>(FÖRDERUNG VON TRANCE-PROZESSEN 6)</b></p>
--

Wird eine Anzahl von Aussagen, denen eine Person unbedingt zustimmen muss, aneinander gereiht, so ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass sie/er auch einer weiteren, nicht verifizierbaren Aussage zustimmt.

*Formulierungsbeispiele:*

„Du hast es Dir in Deinem Stuhl bequem gemacht, ich werde eine Weile etwas erzählen. Du kannst den Worten lauschen, die ich sage und hineingleiten in einen Zustand tiefer Entspannung.“



# HYPNOTISCHE SPRACHMUSTER 1 (FÖRDERUNG VON TRANCE-PROZESSEN 7)

## 1. EINGEBETTETE BEFEHLE

„Und ich möchte, dass Du mir nur die Dinge erzählst, die Du mir alle erzählen willst.“

## 2. EINGEBETTETE FRAGEN

*Sätze wie:* „Irgendetwas wird Dir dabei klarer (?)“  
*oder Beispiele mit:* Ich frage mich, ob ...  
Ich möchte wissen, ob ...  
Ich bin neugierig, ob ...  
wissen ... , ob ...  
verstehen ... , ob ...

*Formulierungsbeispiele:*

„Ich frage mich, ob Du Dir vorstellen kannst, wie wunderbar es sich anfühlt, in einem entspannten Zustand all das zu lernen, was man lernen will.“  
„Ich frage mich, ob Du weißt, welche Hand zuerst nach oben steigen wird.“

## 3. INDIREKTE SUGGESTIONEN

„Und ich frage mich, ob Du jetzt zufriedener nach Hause gehst ... (oder nicht)?“

*[Im Unterschied dazu wäre eine direkte Suggestion: „Geh zufriedener nach Hause.“]*

## HYPNOTISCHE SPRACHMUSTER 2 (FÖRDERUNG VON TRANCE-PROZESSEN 7)

### 4. MEHRDEUTIGKEIT (AMBIGUITÄT)

#### ***Phonologische Ambiguität***

= Worte oder Wortverbindungen, die mit derselben Klangsequenz verschiedene Bedeutungen haben können.

*Beispiel:*        Leere :: Lehre

#### ***Syntaktische Ambiguität***

= ... liegt vor, wenn die syntaktische Funktion eines Wortes nicht allein aufgrund des unmittelbaren Kontexts bestimmt werden kann.

*Beispiele:*     Der Besuch von Bekannten ...  
                    Das Fühlen der Couch ...

#### ***Bereichsambiguität***

= ... liegt vor, wenn nicht aufgrund einer Überprüfung des unmittelbaren sprachlichen Kontexts entschieden werden kann, auf welchen Teil eines Satzes sich ein anderer Teil des Satzes bezieht.

*Beispiel:* „... wenn ich zu Dir als Kind rede ...“

#### ***Interpunktionsambiguität***

= die Verwendung einer Wörtersequenz, die das Resultat einer Überlappung zweier wohlgeformter Oberflächenstrukturen ist, die ein Wort oder eine Wortverbindung gemeinsam haben.

*Beispiel:* „Schau an die Decke Dich gut zu.“

## MILTON MODELL - VERZERRUNGEN 1

### 1. VORANNAHMEN

Der Sprecher stellt einen Nebenaspekt in den Fokus / Vordergrund. Die eigentliche auf ein Prozessziel orientierte Botschaft tritt dabei zurück, sodass sie kaum überprüft bzw. nicht in Frage gestellt wird.

Man verwendet dabei:

- a) Adverbien und Adjektive, die eine zeitliche Veränderung beschreiben
- b) Adverbien und Adjektive, die eine örtliche Veränderung beschreiben
- c) kommentierende Adverbien und Adjektive
- d) Komparative
- e) Negationen
- f) Aufmerksamkeitsprädikate
- g) Reihenfolgen
- h) Oder-Sätze
- i) zeitbezogene Nebensätze
- j) Vergangenheits-, Gegenwarts- und Zukunftsformen

<b>MILTON MODELL</b> <b>- VERZERRUNGEN 2</b>
---

## AD) VORANNAHMEN

### *a) Adverbien und Adjektive, die eine zeitliche Veränderung beschreiben*

<i>Beispiele:</i>	als,	bereits,	bevor,	mehr,
	bisher,	erst dann,	immer noch,	noch,
	nachdem,	nicht bevor,	nicht mehr,	wenn,
	schon, seit,	während,	weiterhin,	....
	aufhören,	beenden,	beginnen,	enden,
	fortfahren,	fortführen,	fortsetzen,	....

auch mehrdeutige Worte wie: sobald, wenngleich, gleichgültig ...

#### *Formulierungsbeispiele:*

„Bist Du ***schon*** bereit, ***noch*** etwas tiefer zu gehen?“

„***Sobald*** Du damit ***fortfährst***, mit jedem Ausatmen ***weiterhin*** auf diese ganz bestimmte Empfindung zu achten, hat Dein Unbewusstes ***bereits begonnen***, ein weiteres Erlebnis bereitzustellen.“

„***Während*** Du über neue Lösungen nachdenkst, kannst Du sogar noch tiefer in Trance gehen.“

„Möchtest Du noch einmal ... tief ... durchatmen, bevor Du in Trance gehst.“

„***Während*** Du mich anschaust und den Klang meiner Stimme hörst, kannst Du feststellen, wie Du Dich ***weiter*** ... und ... ***weiter*** ... entspannst.“

<p><b>MILTON MODELL</b> <b>- VERZERRUNGEN 3</b></p>
---

AD) VORANNAHMEN

*b) Adverbien und Adjektive, die eine örtliche Veränderung beschreiben*

*Beispiele:*      abfahren,  
                     ankommen,  
                     betreten,  
                     gehen,  
                     kommen,  
                     verlassen ...

*Formulierungsbeispiel:*

„Wenn Peter sein Büro **verlassen** hat, ist er verloren.“  
(Aussage: Peter war im Büro.)

## MILTON MODELL - VERZERRUNGEN 4

### AD) VORANNAHMEN

#### *c) kommentierende Adverbien und Adjektive*

*Beispiele:*

- glücklicher-weise kannst Du ...
- notwendiger-weise kannst Du ...
- interessanter-weise kannst Du ...
- bedauerlich, dass ...
- interessant, dass ...
- erfreulich, dass ...
- verständlich, dass ...
- toll, dass ...
- prima, dass ...
- dufte, dass ...
- unglaublich, ...

#### *Formulierungsbeispiele:*

„**Toll, dass** Du die Emotionen Deiner Mitmenschen verstehst.“

(Aussage: Du verstehst die Emotionen Deiner Mitmenschen.)

„**Bedauerlicherweise** konnte er an dem Meeting nicht teilnehmen.“

(Aussage: Er nahm an dem Meeting nicht teil.)

<p>MILTON MODELL - VERZERRUNGEN 5</p>
---

AD) VORANNAHMEN

*d) Komparative*

*Beispiele:*     leichter,  
                  mehr,  
                  tiefer,  
                  weniger,  
                  so ... wie ...

*Formulierungsbeispiele:*

„Welche Hand ist wohl **tiefer** in Trance und welche leichter?“

„Wie könnten wir das Produkt **leichter** bekannt machen?“

„Wenn Deine Tochter **so** schlau ist **wie** Deine Frau, werden wir recht schnell vorankommen.“ (Aussage: Deine Frau ist schlau!)

„Wenn wir **genauso** konzentriert arbeiten **wie** beim letzten Mal, werden wir rasch nach Hause gehen können.“ (Aussage: Da letzte Mal haben wir konzentriert gearbeitet.)

<p>MILTON MODELL - VERZERRUNGEN 6</p>
---

AD) VORANNAHMEN

*e) Negationen:*

➤ Negativfragen:

*Formulierungsbeispiel:*

„Wolltest Du **nicht** mit mir reden?“

„Sollten wir die Mitarbeiter **nicht** heute schon darüber informieren?“

➤ Scheinbare Verneinungen:

*Formulierungsbeispiele:*

„Du musst Dir **nicht** merken, was ich Dir gesagt habe.“

„Es ist auch **nicht** unbedingt erforderlich, zu Hause etwas zu lesen.“

„Ich frage mich, ob Du **nicht** etwas ungeduldig bist.“

„Die Kunden müssen **nicht** alle unsere Angebote mögen.“



<p>MILTON MODELL - VERZERRUNGEN 7</p>
---

AD) VORANNAHMEN

*e) Negationen:*

➤ Negative Bestätigungsfragen

*Formulierungsbeispiel:*

„Und Du kannst es, **nicht wahr?**“

„Du kannst es versuchen, **nicht wahr?**“

„Du kannst damit nicht aufhören, **oder?**“

„Warum lässt Du es **nicht** einfach zu?“

„Das ist doch nicht der bessere Weg, **oder?**“

„Damit können wir bestimmt keine bessere Zahlen erzielen, **oder?**“

➤ Negative „bis“-Sätze

*Formulierungsbeispiel:*

„Du brauchst **nicht** in Trance zu gehen, **bis** Du bereit dazu bist.“

„Es wird Dir **nicht** gelingen, **bis** Dein Unbewusstes dafür bereit ist.“

„Das wird **nicht** möglich sein, **bis** die Rohstoffe angekommen sind.“

<p>MILTON MODELL - VERZERRUNGEN 8</p>
---

AD) VORANNAHMEN

*f) Aufmerksamkeitsprädikate Negationen:*

*Formulierungsbeispiele:*

„Hast Du schon diese ganz bestimmte Empfindung **bemerkt**?“

„**Wusstest** Du, wie leicht diese Hand in Trance gehen kann?“

„Wann wirst Du **entdecken**, wie die andere Hand sich bewegen kann?“

„Vielleicht **bemerkst** Du dieses Gefühl in Deinem Körper, während Du Deine Atmung immer tiefer ... tiefer ... werden lässt.“

„Hast Du schon **gehört**, dass die Firma Superrasch bereits daran forscht?“

<p>MILTON MODELL - VERZERRUNGEN 9</p>
---

AD) VORANNAHMEN

***g) Reihenfolgen:***

*Beispiele:*      als fünfte,  
                     zuerst,  
                     zuletzt ...

*Formulierungsbeispiele:*

„Welcher Teil Deines Körpers wird dann **zuerst** aufwachen?“

„Vielleicht fragst Du Dich, welche Körperseite sich **zuerst** entspannt.“

„Welchen Kundenkreis sollten wir **zuerst** ansprechen?“

„**Zuletzt** sollten wir aber auch noch die Technik darüber informieren!“

<p><b>MILTON MODELL</b> <b>- VERZERRUNGEN 10</b></p>
--

AD) VORANNAHMEN

***h) Oder-Sätze:***

*Formulierungsbeispiele:*

„Ich weiß nicht, ob sich Deine rechte **oder** Deine linke Hand mit unbewussten Bewegungen heben wird.“

„Sind es Deine Füße **oder** ist es Deine Hand?“

„Wirst Du die Augen öffnen und dann den ganzen Körper aktivieren **oder** Dich zuerst strecken und dann ganz da sein?“

„Ich weiß nicht, ob wir erst die Einzelunternehmer ansprechen sollten **oder** erst die Großhändler?“

<p>MILTON MODELL - VERZERRUNGEN 11</p>
--

AD) VORANNAHMEN

*i) Zeitbezogene Nebensätze:*

*Formulierungsbeispiele:*

„Du kannst ruhig sitzen oder Dich bewegen und vielleicht genüsslich räkeln,  
**während Du hierher zurückkehrst.**“

„**Während ihr mit dem Brainstorming beschäftigt seid,** werdet ihr allmählich  
verstehen, was ich soeben erklärt habe.“

<p>MILTON MODELL - VERZERRUNGEN 12</p>
--

AD) VORANNAHMEN

*j) Vergangenheits-, Gegenwarts- und Zukunftsformen:*

*Formulierungsbeispiele:*

„Eines Tages **wirst** Du mit wirklicher Genugtuung feststellen können, dass Dir das ganz geläufig **geworden ist**.“

„In ein paar Jahren **wirst** Du über den jetzigen Vorfall lachen.“

„Wenn man die letzten Jahre genauer betrachtet, kann man ohne weiteres behaupten, dass sich unser Produkt **durchgesetzt hat**.“

<p>MILTON MODELL - VERZERRUNGEN 13</p>
--

## 2. SEMANTISCHE FEHLGEFORMTHEIT

### *a) Ursache / Wirkung:*

*Formulierungsbeispiele:*

„**Wenn** Du hier so sitzt, (dann) kannst Du Deine Aufmerksamkeit nach innen wenden ... **und während** Du den Klang meiner Stimme hörst, kannst Du damit fortfahren, mit jedem Ausatmen weiter loszulassen, **weil es** Dir so einfach möglich ist, Dinge angenehm gehen zu lassen ... **und** das Lernen, ganz auf Deine Weise ... dieses Lernen **macht**, dass Du alles mitbekommst, was Du brauchst ... **indem** Dein intuitives Wissen die Auswahl trifft, bereitet es gleichzeitig all die weiteren Schritte vor.“

<p>MILTON MODELL - VERZERRUNGEN 14</p>
--

AD) SEMANTISCHE FEHLGEFORMTHEIT

*b) Implizierter Kausativ*

*Formulierungsbeispiel:*

„Du kannst Dir manchmal verwirrt vorkommen, **aber** unbewusst weiterlernen.“  
„Es mag kompliziert erscheinen, **aber** wir werden es locker schaffen.“



<p>MILTON MODELL - VERZERRUNGEN 15</p>
--

AD) SEMANTISCHE FEHLGEFORMTHEIT

*c) Gedankenlesen*

*Formulierungsbeispiele:*

„Du **fragst Dich** bestimmt, was das bedeutet.“

„Du **wirst** bald ein noch stärkeres Gefühl von Wohlbehagen **erleben**.“

„Du **bist neugierig** darauf, was dieses Lernen Dir bringen wird.“

„Und Du **weiß nicht**, was die nächste Minute Dir bringen wird ... aber gleichzeitig **weiß** Du, dass Du noch mehr kennenlernen wirst ... wenn Du Dich an eine frühere Tranceerfahrung **erinnerst, fällt** Dir ein ganz bestimmtes Erlebnis **ein** ... ein ganz bestimmtes Detail.“

<b>MILTON MODELL - VERZERRUNGEN 16</b>
--

AD) SEMANTISCHE FEHLGEFORMTHEIT

*d) Verlorener Performativ = verlorene Zitate*

- Aussagen in Form einer „Generalisierung“, die etwas über die Welt aussagen, wie sie der Sprecher sieht, ohne dass aus der Oberflächenstruktur der Aussage hervorgeht, dass der Sprecher sich darüber bewusst ist, dass er etwas über sein Modell der Welt aussagt.
- Es sind Urteile, die der Sprecher von sich auf andere überträgt.

*Oft bei Formulierungen wie:*

Es ist richtig ...  
Es ist falsch ...  
Es ist schlimm ...

*Formulierungsbeispiel:*

„**Es ist gut**, sich zu wundern, wie bald Du feststellen wirst, dass diese Veränderungen stattgefunden haben.“

<p>MILTON MODELL - GENERALISIERUNGEN 1</p>
--

UNIVERSALQUANTOREN

<i>Beispiele:</i>	alle, jeder, nichts, niemand,	immer, kein, nie, nirgends,	irgendein, keiner, niemals, sämtliche ...
-------------------	--	--------------------------------------	--

*Formulierungsbeispiele:*

„Du weißt über ein Problem **immer** mehr, als Du denkst.“

„**Jeder** kann in Trance gehen – und unter all diesen Möglichkeiten seine Wahl treffen.“

„**Keiner** kann es vorher wissen – und doch mit Hilfe **jeder einzelnen** Erfahrung kannst Du **immer** aktiver mit Dir selbst in Kontakt kommen, mit **allem**, was Dir **ganz** zur Verfügung steht.“

<p style="text-align: center;"><b>MILTON MODELL</b> <b>- GENERALISIERUNGEN 2</b></p>
--

**MODALOPERATOREN DER NOTWENDIGKEIT**

Modaloperatoren           = Verrichtungswörter  
                                  = Verbe, das ein anderes Verb näher bestimmen

<i>Beispiele:</i> müssen (nicht)	ich, man muss
notwendig	es ist notwendig
sollte (nicht)	ich, man sollte, du solltest
sollen (nicht)	man soll

*Formulierungsbeispiele:*

„Du **solltest** Dich nicht wundern, wie lange vorher Du feststellen **wirst**, dass Du Dich verändert hast.“

„Vielleicht **solltest** Du es Dir ermöglichen, noch einmal eine Nacht darüber zu schlafen ... jeder **hat** zu lernen und **muss** gewisse Erfahrungen machen, zur rechten Zeit ... und man **muss** dazu nicht immer in Trance gehen.“

## MILTON MODELL

### - GENERALISIERUNGEN 3

#### MODALOPERATOREN DER MÖGLICHKEIT

<i>Beispiele:</i>	nicht möglich	es ist nicht möglich
	kann	niemand kann
	darf	keiner darf
	kann nicht	man kann nicht
	vermag	niemand (keiner) vermag
	unmöglich	es ist unmöglich
	außerstande	ich bin außerstande
	darf nicht	ich darf nicht

#### *Formulierungsbeispiele:*

„**Könntest** Du mir erzählen, was Du **möchtest**?“

„**Willst** Du zuerst den linken oder den rechten Finger heben?“

„Und Du **darfst** Dir ganz die Zeit nehmen, die Du dafür **brauchst** ... und **magst** Du es einmal Deinem Unbewussten überlassen, die geeignetste Auswahl zu treffen?“

„Du **kannst** in Trance sitzen oder stehen oder liegen und **kannst** Dir ganz auf Deine Weise **erlauben**, das alles einfach zu erleben und **kannst** diese Art zu lernen weiterhin genießen.“

„**Könnten** wir die momentane Situation näher betrachten?“

„Das **können** wir uns aber **unmöglich erlauben**!“

<p style="text-align: center;"><b>MILTON MODELL</b> <b>- GENERALISIERUNGEN 4</b></p>
--

**GENERELLE (ALLGEMEINE) URTEILE**

Beispiele:      Es ist falsch, dass ...  
                    Es ist gut, dass ...  
                    Es ist schlecht, dass ...  
                    Es ist verrückt, dass ...  
                    Es ist richtig, dass ...  
                    Es ist schlimm, dass ...

*Formulierungsbeispiele:*

„***Es ist gut***, einfach loslassen zu können – und ***unglaublich einfach***, in Trance gehen zu können ..... wobei ***es gleichgültig ist***, wie weit das geht ..... und im Moment ***ist (es)*** nur ***wichtig***, dies aktiv wahrzunehmen ..... und ***alles braucht*** seine ***Zeit***.“

„... zB ***ist es besser***, sich ein bisschen verwirrt zu fühlen, bevor Du verstehst und am meisten lernst ...“

„***Es ist verrückt***, dass wir das nun wirklich versuchen!“

## MILTON MODELL - TILGUNGEN 1

### NOMINALISIERUNGEN

- ... sind Substantive, die ursprünglich aus Verben entstanden sind und
- die einen Prozess beschreiben.
- ... sind Auslöser für transderivationale Suche.

*Formulierungsbeispiele:*

„Wir wissen, da gibt es diese **Schwierigkeit** in Deinem Leben, die auf eine **Lösung** wartet. Und wir wissen noch nicht, welche Deiner persönlichen **Fähigkeiten** Du benutzen kannst, um das zu klären, aber Du kannst durch den **Fundus** Deiner **Erfahrungen** gehen, um diese **Quelle** von **Möglichkeiten** zu finden.“

## MILTON MODELL - TILGUNGEN 2

### UNVOLLSTÄNDIG SPEZIFIZIERTE VERBEN

→ sind ungenau beschriebene Verben, die in dem gegebenen Kontext die Bedeutung nur ungefähr wiedergeben.

*Beispiele:*

ausprobieren,	denken,	erfahren,
erinnern,	erkunden,	lernen,
lösen,	merken,	sich bewusst werden,
verändern,	vergessen,	verstehen,
wahrnehmen,	wissen,	...

*Formulierungsbeispiele:*

„Du kannst **neugierig sein** .... (worauf?)“  
„Du kannst Dich **überraschen lassen** .... (wovon?)“  
„Du kannst **aktiv Kontakt haben** .... (womit?)“  
„Du kannst Dich **konzentrieren** .... (worauf?)“  
„Wir sollten uns **bewusst werden** ... (worüber?)“



## MILTON MODELL - TILGUNGEN 3

### VERGLEICHSTILGUNGEN

#### *a) Komparativ-Tilgungen*

- ... drücken aus, dass zwei oder mehr Dinge in Bezug auf ein Merkmal oder eine Eigenschaft unterschiedlich sind.
- Dieser Vergleich wird durch die Endung „-er“ gebildet.
- ... sind Vergleiche, die Unterschiede beschreiben:  
größer  
größer als  
kleiner (als)  
älter (als) ...
- ... liegen dann vor, wenn eines der beiden Dinge oder Wesen, welche verglichen werden, nicht genannt ist.

#### *Formulierungsbeispiele:*

„Und Du gehst immer **tiefer** in Trance und Dein Unbewusstes wird sich immer **bewusster** über eine angenehmere Lösung **klarer** werden.“

„Welche Hand ist wohl **tiefer** in Trance und welche **leichter**?“

„Womit werden wir wohl die **größeren** Erfolge erzielen können?“

„Was wird **schneller** verkauft werden?“

<b>MILTON MODELL - TILGUNGEN 4</b>
--

## VERGLEICHSTILGUNGEN

### *b) Superlativ-Tilgungen*

- ... drücken aus, dass von mindestens 3 Dingen oder Wesen einem der höchste Grad einer Eigenschaft oder eines Merkmales beigemessen wird.
- Der Superlativ ist also nur dort sinnvoll angebracht, wo eine Sache mit mehreren anderen verglichen wird.
- ... sind Vergleiche, die Steigerungen / Höchststufen beschreiben:  
der Größte,            am größten,  
der Kleinste,        am kleinsten,  
der Älteste,         am ältesten ...
- ... liegen dann vor, wenn die Vergleichsmenge, die zum Adjektiv gehört, nicht genannt wird.

#### *Formulierungsbeispiele:*

„... während Dein Bewusstes **am Wenigsten** weiß, was für Dich **das Beste** ist.“

„Während **die Stärksten** noch nicht einmal daran denken, werden wir **das Beste am Schnellsten** auf den Markt bringen.“

<p>MILTON MODELL - TILGUNGEN 5</p>
--

VERGLEICHSTILGUNGEN

*c) Fehlender Bezug*

Beispiele:        jemand,  
                      man,  
                      irgend-wie,  
                      irgend-wo,  
                      irgend-wann,  
                      irgend-wen,  
                      irgend-was ...

*Formulierungsbeispiele:*

„... und Du kannst auf diese ganz **bestimmte** Empfindung achten.“

„**Es** ist ein Lernen.“

„**Man** kann sich über **gewisse** Erinnerungen freuen und dabei **alles irgendwie anders** erleben.“

„**Irgendjemand** wird sich **irgendwann** ganz bestimmt darüber freuen.“

## METAPHERN 1

### SYMBOLE, DIE IN EINER METAPHER VERWENDET WERDEN KÖNNEN:

#### *a) Natursymbole:*

Abgrund	unbestimmte, schreckliche Gefahr
Baum	Wachstum / der Körper
Berg	Übersicht / Weite / schwere Aufgabe
Erde	Wandel / Wachstum / Mütterlichkeit
Feuer	psychische Energie / Reinigung
Fluss	Ablauf des Lebens
Garten	Wachstum, das persönliche Leben und die Umgebung, für die jemand verantwortlich ist
Höhle	Geburt und Tod
Meer	Ursprung des Lebens
Stein	Hindernis, Härte
Wald	das Unbewusste / Gefahr
Wasser	unbewusste, psychische Energie
Wiese	Stimmung
Wüste	Vereinsamung / Stillstand / Warnsignal
weißer Vogel	Suche

## METAPHERN 2

### SYMBOLE, DIE IN EINER METAPHER VERWENDET WERDEN KÖNNEN:

#### *b) Symbole menschlichen Lebens:*

Haus	die Person
Kind	neue Möglichkeiten / neue Bewusstseinslage
Kleid	Maske / Verwandlung
unbekannter Mann	Animus / männliche psychische Energie
unbekannte Frau	Anima / weibliche psychische Energie
Mensch, alt und jung, männlich und weiblich zugleich	} Integration in einer neuen Bewusstseinslage
Kristall	
Tanz	Integration
Tod	psychische Energie / in Bewegung geraten
	Signal für Wandlung / Veränderung / neuer Lebensabschnitt

#### Handlungssymbole:

Bad	Reinigung / Erneuerung
Versammlung	Übereinstimmung / Glaube / Hoffnung
Pilgerreise	Selbstfindung

## METAPHERN 3

### SYMBOLS, DIE IN EINER METAPHER VERWENDET WERDEN KÖNNEN:

#### *c) Symbole der Dingwelt:*

Brücke	Kommunikation / Integration
Brunnen	Stärkung / Reinigung aus dem Unbewussten
Buch	Wissen / natürliche Hypnose
Burg	Verteidigung / Festigkeit
Felsen	Verteidigung / Festigkeit / Unveränderlichkeit
Flugzeug	Freiheitswille
Speer	Tugenden
Treppe	Bewusstwerdung (Aufstieg) / Verdrängtes aufsuchen (Abstieg)
Labyrinth	Hilflosigkeit / Verwirrung / Problem
Licht	Bewusstwerdung
Reise	Suche / Ablauf des Lebens
Kreuzung	Entscheidung

# **RAUS AUS DER MATRIX - NEUKODIERUNG**

## RAUS AUS DER MATRIX - NEUKODIERUNG

### *MODALITÄTEN = Sinnes-Systeme*

*MODALITÄTEN „beraus hören“:*

Abhängig von ihren **bevorzugten Informationskanälen** sprechen Menschen entweder eine  
**visuelle,**  
**auditive** oder  
**kinästhetische** Sprache .

*Beispiel:* Dasselbe in drei verschiedene Sprachen ausgedrückt :

- „Das **sieht** sehr gut aus!“
- „Das **beeindruckt** mich sehr !“
- „Das **hört** sich sehr gut an !“

*Rapport:*

Indem ich genau auf die Sprache des Anderen höre, kann ich herausfinden, welche Sprache (**V, A, K**) sie/er spricht und mich (zusätzlich und / oder alternativ zu anderen Techniken) auf die gleiche Wellenlänge bringen, indem ich verstärkt ihre / seine Sprache und Wörter verwende .



## RAUS AUS DER MATRIX - NEUKODIERUNG

### *SUB-MODALITÄTEN* *= Untereigenschaft dieser Systeme, Unterkategorien der Sinne*

- Bausteine, aus denen jedes Bild, Geräusch oder Gefühl zusammengesetzt ist .
- Programmier-**Sprache** des Gehirns (Bandler)
- Merkmale, die das Gehirn benutzt, um Sinneseindrücke und Erlebnisse voneinander unterscheiden zu können.
- Mit ihrer Hilfe **kodiert** das Gehirn Erlebnisarten.
- Mit ihrer Hilfe **kodiert** das Gehirn auch die Wichtigkeit von Werten eines Menschen.
- ... helfen, **innere Differenzierungen** vorzunehmen.
- ... ermöglichen, **inhaltsfreie Gespräche** zu führen und **Änderungen** zu erreichen.
- ... durch sie können Gefühle vertieft oder abgeschwächt werden.
- Wir nutzen dieses Wissen im TFP um **Zustände** genauer **herauszuarbeiten, intensivieren** und – natürlich – um sie **verändern zu können**.

*Richard Bandler machte die erstaunliche Entdeckung , dass unsere Körperempfindungen und Gefühle stärker von den Untereigenschaften der internen Repräsentation abhängen als vom Inhalt!*

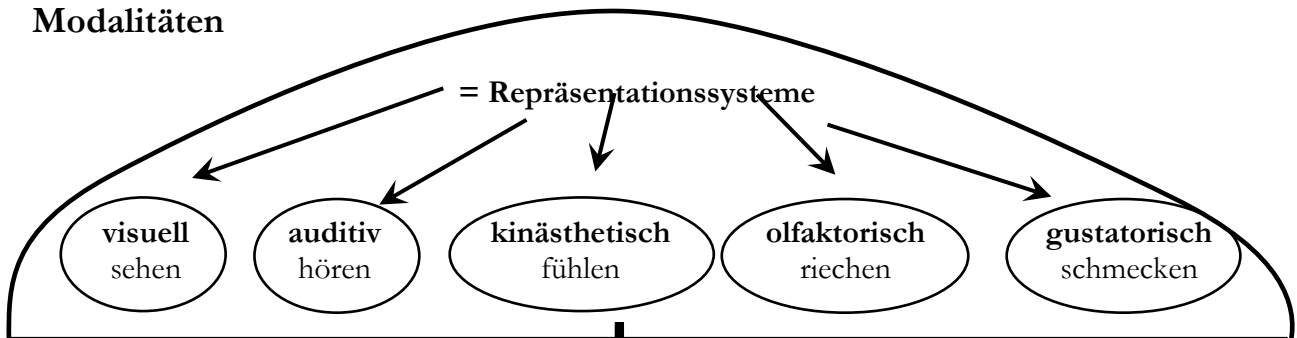
*SUB – MODALITÄTEN „beraus hören“*

Beispiel : „Ich brauche **mehr Abstand** dazu!“  
„Damit ich nicht im Alltag **den Blick für das Ganze** verliere ,brauche ich zwischendurch mal für ein paar Tage die **Weite** der Landschaft und das Meer!“  
(= Bild mit Grenze / Panoramabild) .

# RAUS AUS DER MATRIX - NEUKODIERUNG

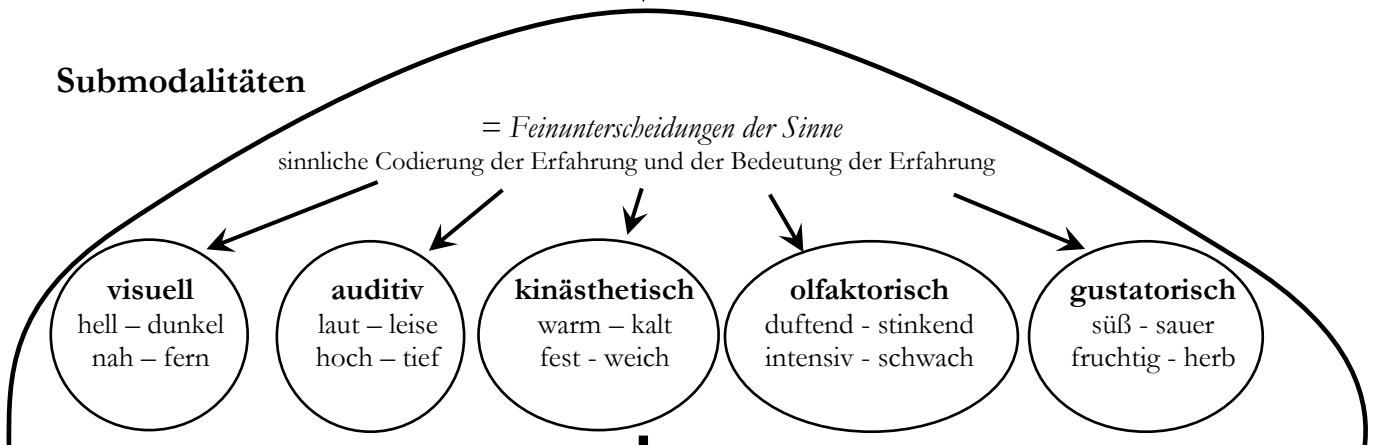
Sinneseindruck

## Modalitäten



Emotionale Einfärbung

## Submodalitäten



Interpretation auf der Basis alter Erfahrungen (Bewertung des Gefühls)

## Meta-Gefühle

= ein Gefühl, das sich auf ein primäres Gefühl (Erfahrung) bezieht.  
zB Angst vor der Angst

# RAUS AUS DER MATRIX - NEUKODIERUNG - HILFSFRAGEN VISUELL-

Submodalitäten	mögliche Fragen, um sie herauszuarbeiten:
Assoziiert – Dissoziiert	Siehst Du Dich selbst in der Situation abgebildet oder bist Du mitten in dem Ereignis, als ob Du dort wärst?
Bewegung Film – Bild / Foto – Dia	Ist es wie ein Film oder eher wie ein stillstehendes Bild? (Wie schnell ist die Bewegung und in welche Richtung bewegt es sich?)
Anzahl Singular – Plural	Gibt es eine Situation / ein Bild oder mehrere? Wenn mehrere, sind diese nacheinander, parallel oder überlagert? Oder vielleicht Bild in Bild?
Position (im Gesichtsfeld) vorne – hinten	Welche Position nimmt das Bild im Raum ein? Zeig mir mit beiden Händen, wo Du das Bild bzw. die Bilder siehst.
Entfernung nah – fern	Wie weit ist das Bild (der Film) entfernt? Gib den Abstand in einer geschätzten Meterangabe an.
Einfärbung Farbe – schwarz/weiss	Ist das Bild (der Film) in Farbe oder schwarz/weiss?
Farbsättigung	Sind es kräftige Farben oder eher Pastellfarben? Gibt es das ganze Farbspektrum wieder oder dominieren einzelne Farben?
Kontrast / Schärfe verschommen – klar	Ist im Bild (im Film) viel Kontrast (intensiv, lebendig) oder wenig (blass)? Ist die Wahrnehmung scharf oder eher unscharf und verschommen?
Fokus – Übersicht	Ist es ein spezieller Ausschnitt aus der Situation und der Rest verschwindet oder überblickst Du den gesamten Inhalt?
begrenzt / gerahmt / ungerahmt	Gibt es eine Grenze, einen Rahmen um das Bild, oder wird es an den Rändern undeutlich? Hat der Rahmen eine Farbe? Wie dick ist der Rahmen?
Helligkeit Glitzern	Ist es hell wie in der Morgensonne (oder Scheinwerfer) oder gedämpft wie im Abendlicht (Kerzenschein, Schlechtwetter, ...)?
Dimensionen flach – dreidimensional	Siehst Du das Bild (den Film) zweidimensional (wie Kinoleinwand), dreidimensional oder rundum (360 Grad)? Umschließt Dich das Bild ganz?
Geschwindigkeit	Gibt es schnelle oder langsame Bewegungen (vielleicht sogar Zeitraffer oder Zeitlupe)?
Richtung	Gibt es eine Richtung, in die sich der Film (das Bild) bewegt?
Perspektive	Aus welcher Perspektive siehst Du die Situation (Vogel, Frosch, Wurm, ...)? Wenn dissoziiert: Siehst Du Dich von rechts oder links, von hinten oder vorne?
Komplexität Vordergrund – Hintergrund	Aus wie vielen Elementen setzt sich die Situation zusammen? Befinden sich diese im Vorder- oder im Hintergrund?
Ausrichtung – Orientierung geneigt – gekippt	Ist das Bild (der Film) geneigt, gekippt, verdreht, ....?
Symmetrie	Sind die Inhalte, die Du siehst symmetrisch oder verzerrt?
Proportionen	Stehen die Menschen / Dinge im richtigen Verhältnis zueinander und/oder zu Dir? Sind einige von ihnen größer oder kleiner als im wirklichen Leben?
Größenverhältnisse	Ist das Bild (der Film) groß oder klein (geschätzte Größe? zB 25 x 35 cm)?
Oberfläche	Ist die Oberfläche des Bildes glatt oder rau (glänzend oder matt)?
Form	Welche Form (quadratisch, eckig, rund) hat das Bild?
Eigene Erweiterungen der Liste	zB: Erscheinen die beteiligten Personen eher älter oder jünger als in Wirklichkeit? u.s.w. ...

# RAUS AUS DER MATRIX - NEUKODIERUNG - HILFSFRAGEN AUDITIV-

Submodalitäten	mögliche Fragen, um sie herauszuarbeiten
Stimme/n, Worte, Geräusche, Stille	Nimmst Du Stimmen, Worte oder Geräusche wahr? Nimmst Du Stille wahr? Wenn ja, welche Art von Stille?
Wessen Stimme ?	Wessen Stimme nimmst Du wahr? An wen erinnert Dich die Stimme?
Timbre / Tonalität	Wie ist die Tonalität: aus voller Brust, nasal, volltönend, klangvoll, melodisch, dünn, heiser, ...?
Position	Welche Position nehmen die Quellen der Geräusche, der Stimmen im Raum ein? Hörst Du es von innen oder außen?
Klänge Musik	Kommen Klänge oder Musik (vom Menschen oder von der Natur) in Ihrem Erleben vor?
Tonlage Tonhöhe	Ist es eine hohe, mittlere oder tiefe Tonlage? Ist die Tonlage eher höher oder tiefer als normalerweise?
Anzahl der Quellen	Wie viele Quellen von Geräuschen, Stimmen etc. kommen vor? Welche spielen eine Rolle?
Geschwindigkeit	Ist es schnell oder langsam?
Rhythmus	Gibt es einen Rhythmus oder eher einen unrhythmischen Mix?
assoziiert – dissoziiert	Nimmst Du mit Deinen eigenen Ohren wahr oder ist es Dein dissoziiertes Gegenüber?
klar – undeutlich	Hörst Du klar und deutlich oder undeutlich?
Mono – Stereo – Surround	Hörst Du die in den Situationen vorkommenden „Schwingungen“ auf einer Seite (mono), auf beiden Seiten (stereo) oder räumlich überall um Dich herum?
Ort, Richtung	Aus welcher Richtung?
Entfernung	Wie weit können die Quellen der Stimmen / Geräusche entfernt sein?
Lautstärke	Welche gesamte Lautstärke kommt vor? Sind einzelne Elemente lauter als andere?
Dauer	Ist es andauernd / stetig oder intermittierend?
Monoton – variantenreich / melodisch	Ist die auditive Wahrnehmung monoton oder variantenreich und vielfältig? Gibt es melodische Variationen?
Modulation	Welche Teile sind betont?
Eigene Erweiterungen der Liste	zB: Ist es ein schmerzendes Sausen oder ein einlullendes Summen? u.s.w. ....

# **RAUS AUS DER MATRIX - NEUKODIERUNG - HILFSFRAGEN KINÄSTHETISCH-**

<b>Submodalitäten</b>	<b>mögliche Fragen, um sie herauszuarbeiten</b>
Position – Lokalisation - Ort	Wo spürst Du eine körperliche Empfindung? Gibt es andere Empfindungen (außerhalb oder eigene bzw. fremde)?
Taktil – Emotional	Ist die Empfindung taktil („mechanisch“ wie Druck, Temperatur, ...) oder emotional (Gefühle wie Liebe, Wut,...)?
Qualität	Wie würdest Du die Körperempfindung beschreiben: warm, kalt, prickelnd, entspannt, strömend, gelöst, diffus, Schmetterlinge im Bauch, ...?
Intensität, Ausmaß	Wenn Du die Intensität auf einer Skala von eins bis zehn angeben könntest, welcher Wert würde zutreffen? Wie stark ist die Empfindung?
Lokal – im/am ganzen Körper – außerhalb	Ist es nur an einer bestimmten Stelle oder im/am ganzen Körper, vielleicht darüber hinaus?
Richtung	Wenn sie sich bewegt, in welche Richtung „fließt“ die Empfindung? Wo beginnt sie und wie kommt sie von dort zu der Stelle, wo Du sie spürst?
Bewegung	Ist in der Situation viel Bewegung (körperlich oder in der Empfindung)? Ist die Bewegung kontinuierlich oder kommt sie in Wellen?
Geschwindigkeit – Frequenz	Wenn es ein Gefühl, eine Bewegung, ein Schmerz etc. ist, ist es eher langsam oder schnell? Hat es einen gleichmäßigen Verlauf oder „sprungartig“?
Anzahl	Wie viele kinästhetische Anteile gibt es, und welche spielen eine Rolle?
Dauer	Ist es durchgehend oder unterbrochen? Wie lange dauert es?
Rhythmus	Sind rhythmische Empfindungen im Spiel? Wenn ja, welcher Rhythmus?
Temperatur	Wie ist die Temperatur im Raum / in der Situation?
Puls	Ist die Pulsfrequenz eher niedrig oder eher höher?
Transpiration	Transpirierst Du oder lässt Dich das kalt?
Körperliche Bedürfnisse	Hast Du in diesem Moment Appetit oder musst Du eventuell auf die Toilette?
Stress – Ruhe	Spielt eher Stress oder eher Ruhe eine Rolle?
Selbst – Andere	Ist die Empfindung Deine eigene oder übernimmst Du für jemand anderen das „Leiden“, usw.?
Komplexität	Gibt es verschiedene, sich in weiteren Details unterscheidende kinästhetische Elemente oder nur eines bzw. wenige?
Eigene Erweiterungen der Liste	zB: Ist das Gefühl eher familiär oder eher erotisch? u.s.w. ....

<b>RAUS AUS DER MATRIX -</b> <b>NEUKODIERUNG</b> <b>- HILFSFRAGEN OLFAKTORISCH / GUSTATORISCH-</b>
--

Submodalitäten olfaktorisch	mögliche Fragen, um sie herauszuarbeiten
Wahrnehmungsklassen (aromatisch, blumig, verbrannt,...)	Ist mit dem Erlebnis ein Duft oder Geruch verbunden? Wenn ja, welche Art von Geruch: aromatisch, blumig, verbrannt, stechend, ...?
Position – Lokalisation	Ist ein Duft oder Geruch mit dem Erleben verbunden? Wenn ja, woher kommt der Duft, Geruch, Gestank, ...?
Qualität	Wie würdest Du den Geruch beschreiben: es riecht nach ..., diffus, wie Wald, wie eine Blumenwiese, nach Meeresluft, ...?
Intensität	Ist es ein leichter oder starker Geruch / Duft? Riechst Du ihn schwach und kaum wahrnehmbar oder sehr intensiv?
Richtung	Wenn der Geruch sich ausbreitet, wohin zieht er? Riechst Du ihn von beiden Seiten (oder nur über ein Nasenloch)?
Analogie, Kreation	Witterst Du den Duft der großen weiten Welt oder den nach gesiebter Luft?
angenehm – unangenehm	Riecht es eher nach dem Duft einer brennenden Kerze oder nach angebranntem Essen?
Dauer	Riechst Du es nur kurz / momentan oder ständig?
Komplexität	Aus welcher Zusammensetzung besteht die Geruchskomposition?
Eigene Erweiterungen der Liste	zB: Riecht die Waldluft eher nach Pinien aus dem Süden oder nach Tannen aus den Bergen?

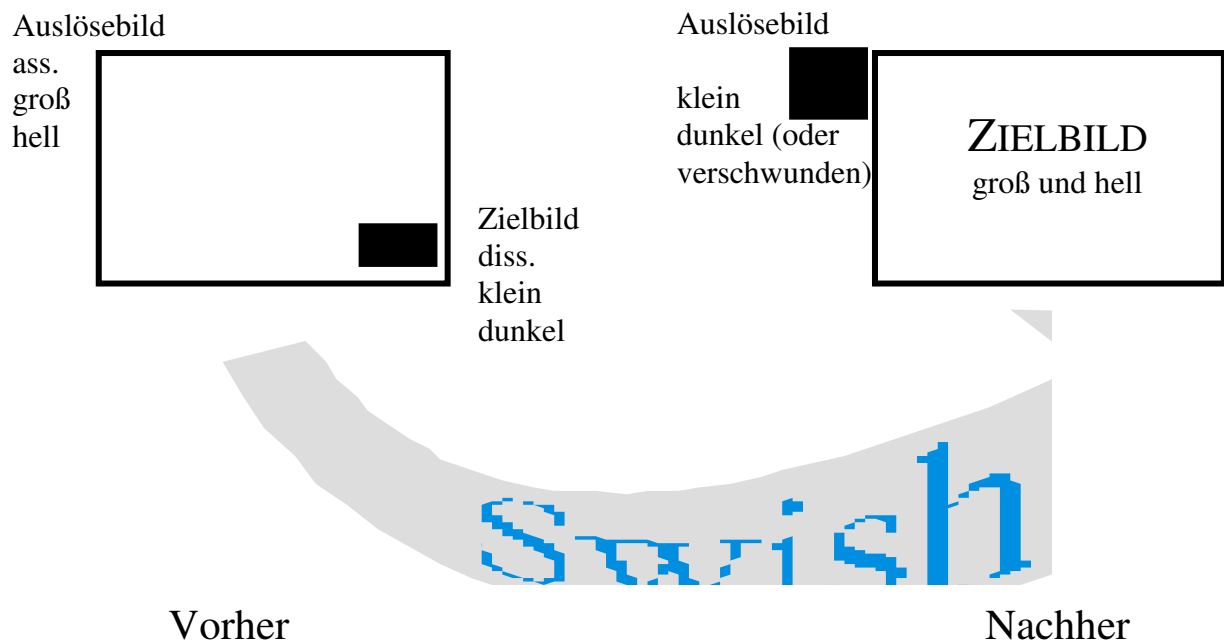
Submodalitäten gustatorisch	mögliche Fragen, um sie herauszuarbeiten
Wahrnehmungsklassen (süß, sauer, salzig, bitter, scharf, ...)	Ist ein Geschmack mit dem Erlebnis verbunden? Wenn ja, welche Art von Geschmack: süß, sauer, bitter, salzig, ...?
Position – Lokalisation	Wo schmeckst Du den Geschmack: auf der Zunge, unter dem Gaumen, im Hals ...?
Qualität	Wie würdest Du den Geschmack von ... beschreiben?
Intensität	Ist der Geschmack von ... stark herauszuschmecken und intensiv oder nur ganz leicht und schwach?
Richtung	Wenn sich der Geschmack verändert, in welche Richtung geschieht das?
Analogie, Kreation	Wie ist der Geschmack: nach Freiheit, nach Natur, ...?
angenehm – unangenehm	Ist in dem geschmacklichen Eindruck genau die richtige Würze, oder ist es durch zu viel / zuwenig ungenießbar?
Dauer	Schmeckst Du es nur kurz / momentan oder „klebt er“ regelrecht auf der Zunge?
Eigene Erweiterungen der Liste	zB: Welcher Geschmacksnerv wird davon am meisten stimuliert?

## SWISH

= sehr schneller Austausch von zwei visuellen Repräsentationen

### Standard Swish

1. Thema finden
  2. Identifizierung des Auslösebildes (assoziiert)
  3. Schaffung eines dissoziierten Zielbildes
  4. Swish
  5. „Leinwand“ löschen
  6. Swish mehrmals (5-10 mal) immer schneller wiederholen
- Beachte: Nach jedem Swish immer wieder die Leinwand löschen!



**DAS FUNDAMENT DEINES  
SEINS -  
DARAUF BAUT DEIN  
GANZES LEBEN AUF**



## LOGISCHE EBENEN

Wozu? Wofür? Was gibt Sinn?  
Was ist für Dich im Leben wichtig?  
Was ist der Sinn und Zweck Deines / unseres  
Seins / Lebens / Freundschaft / Ehe / Teams / ...?

*Vision / Sinn*

= berufliche, private,  
spirituelle Zugehörigkeit

Wer bist Du noch?  
Wo fühlst Du Dich zugehörig?  
Was ist Deine / unsere Aufgabe,  
Dein / unser höheres Ziel?

ZUGE-  
HÖRIG-  
KEIT

*Mission / Gemeinschaft*

= die Instanz, die die  
Glaubenssysteme organisiert

Wer bist Du?  
Welches Bild hast Du von Dir?  
Was sagst Du über Dich selbst?  
Wann, wie und durch was bist Du ein „ICH“?  
Was stellt Dein „ICH“ dar?

IDENTITÄT

*Person*

= Überzeugungen / Werte

Was ist **Dir wichtig**?  
Warum tust Du was? Wofür?  
Wovon bist Du überzeugt?  
Wie haben Dinge zu passieren?  
Was muss man tun?  
Was darf man nicht tun?

GLAUBENSSYSTEME  
Einstellungen

*Motivation / Erlaubnis*

= mentale Landkarten /  
Ebene der Strategien

Wie tust Du etwas (am Besten)?  
Was kannst Du?  
Welche Fähigkeiten hast Du?  
Über welche Ressourcen / Potentiale  
verfügst Du?

FÄHIGKEITEN

*Möglichkeiten*

= das Wirken auf  
die Umgebung

Was tust Du?  
Wie verhältst Du Dich (als Reaktion  
auf Außeneinflüsse und innere  
Prozesse)?  
Welches sind Deine nächsten  
Schritte? Wie gehst Du vor?

VERHALTEN / HANDLUNGEN

*Aktion*

= äussere

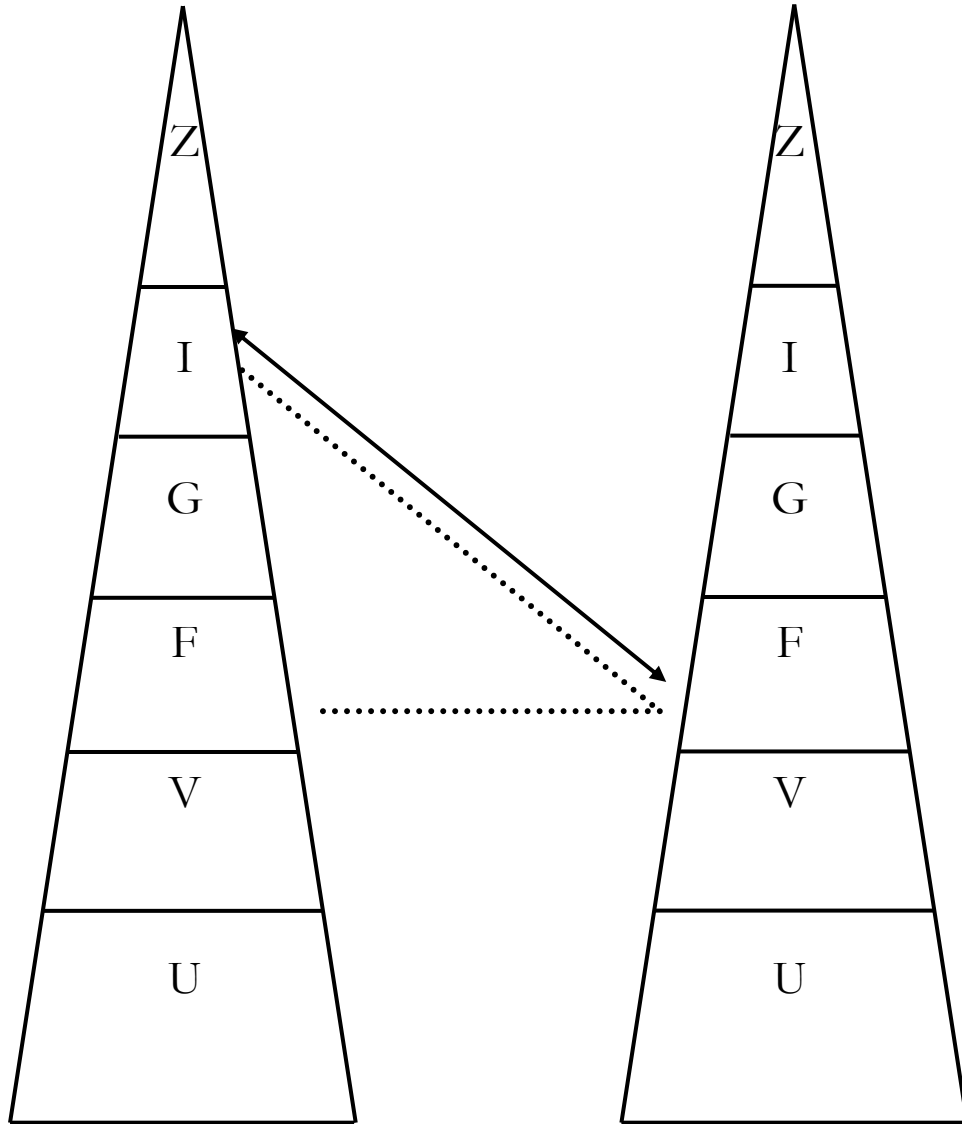
Wer, wann, wo?  
Gegenüber wem?

UMGEBUNG / UMWELT / KONTEXT  
(Orte, Dinge, Menschen, Informationen)

Einschränkungen

*Reaktion*

## LOGISCHE EBENEN DER VERÄNDERUNG



WOZU:

- Realisierungsmöglichkeiten von Konzepten
- Teambildung
- Vertiefung eines Zustandes
- Zielzustand erkunden
- Beziehungsthemen

<b>LOGISCHE EBENEN</b> <b>- BEISPIELE</b>
--

IDENTITÄT:	Du bist ein schlechter Schüler. Du bist kein Mathematiker. Du bist ein guter Buchhalter.
GLAUBEN/WERTE:	Wichtiger als das Ergebnis ist, dass Du Spaß am Lernen hast. Wichtiger als ein hohes Gehalt ist die Freude an der Arbeit.
FÄHIGKEITEN:	Du solltest diese Art von Aufgaben noch etwas üben. Das solltest Du vor der Präsentation noch einmal umformulieren / überarbeiten.
VERHALTEN:	Du warst bei diesem Test schlecht. Die Präsentation hast Du sehr gut gemacht!
UMWELT:	Es war zu viel Lärm im Raum. Das Licht war zu grell.

**LOGISCHE EBENEN**  
**- BEISPIELE**

WENN DIE  
UMGEBUNG ZU  
DEM PASST, WAS  
ICH TUE,

WENN, WAS ICH WILL  
ZU DEM PASST, WER  
ICH INNERLICH BIN,

WENN, WAS ICH  
TUE, ZU DEM  
PASST, WAS ICH  
KANN,

WENN, WER ICH BIN,  
ZU DEM PASST, WO  
ICH DAZUGEHÖRE,

WENN, WAS ICH  
KANN, ZU DEM  
PASST, WAS ICH  
WIRKLICH WILL,

WERDE ICH, WAS ICH  
TUE WAHRHAFT TUN,  
UND DAS HEISST:  
LEICHT.

## LOGISCHE EBENEN - WEITERE BEISPIELE

Umgebung	Handlungen	Fähigkeiten	Einstellungen	Identität
In meiner Familie sind alle kurzsichtig.	Ich schaffe es nicht mich ohne Brille zu konzentrieren.	Ich kann (ohne Brille) nicht scharf sehen.	Je älter ich werde, desto kurzsichtiger werde ich.	Ich bin kurzsichtig.
Der Krebs greift mich an.	Ich habe einen Tumor.	Ich bin nicht in der Lage, meine Gesundheit zu erhalten	Es wäre eine falsche Hoffnung, zu glauben, es gäbe eine Rettung.	Ich bin ein Krebs-Opfer.
Die Medizin hat mich geheilt.	Ich schaffe es manchmal, mich so zu verhalten, dass es meiner Gesundheit förderlich ist.	Ich weiß, wie ich meine Gesundheit beeinflussen kann.	Wenn ich gesund bin, kann ich anderen helfen.	Ich bin ein gesunder Mensch.
Wenn ich mit meinen Freunden zusammen bin, trinke ich gerne ein oder zwei Gläser.	Ich hatte auf der Party zu viel zu trinken.	Es scheint, dass ich es nicht schaffe, meine Trinkgewohnheiten zu beherrschen.	Ich muss trinken, um ruhig bleiben zu können.	Ich bin ein Alkoholiker.
Auf einer Party sind Menschen mir wichtig.	Ich rede gern mit Menschen	Ich kann mit anderen Menschen gut umgehen.	Eine Gruppe macht mich stark und glücklich.	Ich bin ein Gruppenmensch.
In meinem Bekanntenkreis haben einige Frauen Magersucht.	Es fällt mir schwer, regelmäßig zu essen.	Ich kann nichts gegen diese Krankheit tun.	Nur schlanke Frauen sind schön.	Ich bin magersüchtig.
Nur wenige Menschen in meiner Umgebung haben Allergien.	Ich setze mich oft dem Pollenflug aus.	Ich kann nichts gegen diese Allergien tun.	Ich kriege diese Allergie nie los.	Ich bin Allergiker.

## WEITERE FRAGEN FÜR DIE ZIELARBEIT

### Umgebung

- In welcher Umgebung findet Dein Ziel statt?
- Welche Dinge/Gegenstände umgeben Dich jeden Tag? //
- Mit welchen Dingen umgibst Du Dich?
- Mit wem hast Du etwas zu tun?
- Welche Informationen:
  - tauschst Du aus?
  - gibst Du?
  - nimmst Du?
  - werden von Dir verlangt?
  - verlangst Du von anderen?
  - sind in Deine früheren Lösungsversuchen enthalten und wertvoll?
  - Wie lassen sich diese Informationen in die jetzige Lösung integrieren?

### Handlungen

- Was sind Deine täglichen Handlungen?
- Welche Lösungsversuche hast Du schon bisher unternommen?

### Fähigkeiten

- Wie vollziehst Du Deine Handlungen?
- Welche Dinge können aufgrund Deiner Fähigkeiten nur von Dir getan werden?
- Welche Fähigkeiten hast Du bei Deinen bisherigen Lösungsversuchen noch nicht voll eingesetzt?
- Was hat Dich bisher daran gehindert, diese Deine Fähigkeiten voll einzusetzen?
- Was wären Beispiele, wo Du diese relevanten Fähigkeiten „automatisch“ und ohne darüber nachzudenken, hast einsetzen können?

### Einstellungen

- Wovon wirst Du geleitet?
- Wofür stehst Du ein?
- Wofür das Ganze?
- Gab es bei Deinen bisherigen Lösungsversuchen hinderliche Überzeugungen über das Erreichen des Ziels/ über andere/ über Dich?
- Wie könnten diesbezüglich neue förderliche Überzeugungen lauten?
- Welche „Musterbeispiele“ kennst Du aus Deinem Leben für die Gültigkeit dieser neuen Einstellungen?

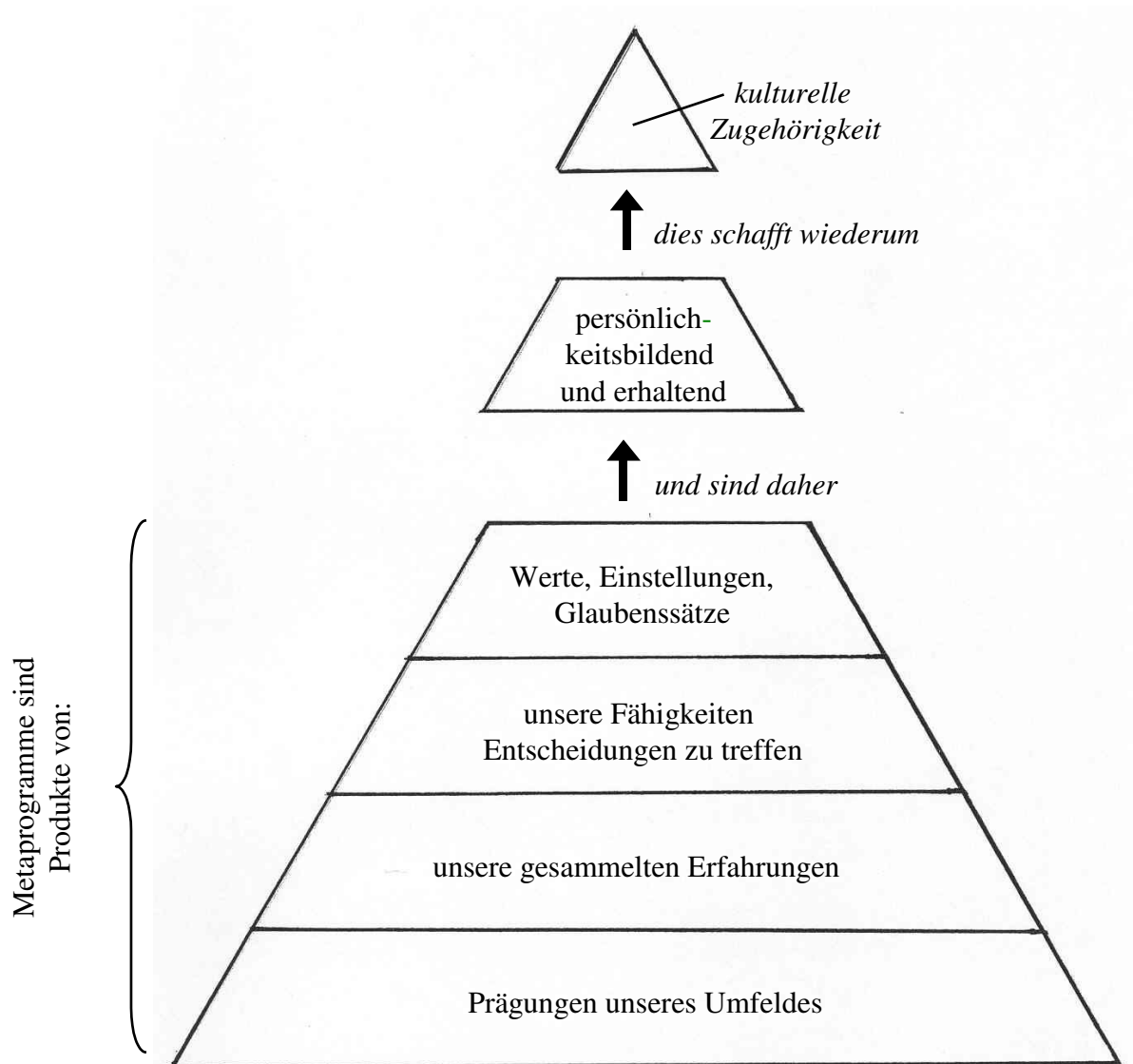
### Identität

- Wenn Du Dein Ziel erreicht hast, wer und was bist Du dann eigentlich?
- Was wäre da ein Bild, eine Metapher („Da bin ich wie ein/eine ...“)?

### Zugehörigkeit

- Von welchem größeren Ganzen bist Du ein Teil?
- Was ist da noch?

# DER HIGHWAY TO HEAVEN



<b>DER HIGHWAY TO HEAVEN</b> <b>(SORTING STYLES)</b>
---

**MOTIVATIONS-MERKMALE:**

<u>Motivations-Niveau:</u>	Proaktiv aktiv = Handlungsfilter, Filter für unsere Aktivitäten	Reaktiv reflektiv
<u>Motivations-Richtung:</u>	Hin zu = Richtungsfilter, Filter für unsere Orientierung = Ziel-Orientierung	Weg von
<u>Motivations-Quelle:</u>	Internal innen Eigenreferenz = Bezugsrahmenfilter, Filter für (Feedback-) Referenz = Handlungs-Orientierung	External außen Fremdreferenz
<u>Motivations-Grund:</u>	Möglichkeit Optionen = Beweggrundfilter, Filter unserer Aufmerksamkeit	Notwendigkeit Prozeduren
<u>Motivationale Entscheidungsfaktoren:</u>	Ähnlichkeit matching = Beziehungsfilter, Filter für Vergleiche = Problem-Orientierung	Unterschiedlichkeit mismatching
<u>Motivationale Zeitorientierung:</u>	Vergangenheit = Zeitfilter = Zeit-Orientierung	Gegenwart Zukunft



# DER HIGHWAY TO HEAVEN (SORTING STYLES)

### INFORMATIONEN-VERARBEITUNGS-MERKMALE:

Informations-Größe:

Detail	Global
1. <b>Introduction</b>	1. <b>Introduction</b>
2. <b>Background</b>	2. <b>Background</b>
3. <b>Methodology</b>	3. <b>Methodology</b>
4. <b>Results</b>	4. <b>Results</b>
5. <b>Conclusion</b>	5. <b>Conclusion</b>
6. <b>References</b>	6. <b>References</b>
7. <b>Appendix</b>	7. <b>Appendix</b>
8. <b>Index</b>	8. <b>Index</b>
9. <b>Table of Contents</b>	9. <b>Table of Contents</b>
10. <b>Abstract</b>	10. <b>Abstract</b>
11. <b>Summary</b>	11. <b>Summary</b>
12. <b>Notes</b>	12. <b>Notes</b>
13. <b>References</b>	13. <b>References</b>
14. <b>Appendix</b>	14. <b>Appendix</b>
15. <b>Index</b>	15. <b>Index</b>
16. <b>Table of Contents</b>	16. <b>Table of Contents</b>
17. <b>Abstract</b>	17. <b>Abstract</b>
18. <b>Summary</b>	18. <b>Summary</b>
19. <b>Notes</b>	19. <b>Notes</b>
20. <b>References</b>	20. <b>References</b>
21. <b>Appendix</b>	21. <b>Appendix</b>
22. <b>Index</b>	22. <b>Index</b>
23. <b>Table of Contents</b>	23. <b>Table of Contents</b>
24. <b>Abstract</b>	24. <b>Abstract</b>
25. <b>Summary</b>	25. <b>Summary</b>
26. <b>Notes</b>	26. <b>Notes</b>
27. <b>References</b>	27. <b>References</b>
28. <b>Appendix</b>	28. <b>Appendix</b>
29. <b>Index</b>	29. <b>Index</b>
30. <b>Table of Contents</b>	30. <b>Table of Contents</b>
31. <b>Abstract</b>	31. <b>Abstract</b>
32. <b>Summary</b>	32. <b>Summary</b>
33. <b>Notes</b>	33. <b>Notes</b>
34. <b>References</b>	34. <b>References</b>
35. <b>Appendix</b>	35. <b>Appendix</b>
36. <b>Index</b>	36. <b>Index</b>
37. <b>Table of Contents</b>	37. <b>Table of Contents</b>
38. <b>Abstract</b>	38. <b>Abstract</b>
39. <b>Summary</b>	39. <b>Summary</b>
40. <b>Notes</b>	40. <b>Notes</b>
41. <b>References</b>	41. <b>References</b>
42. <b>Appendix</b>	42. <b>Appendix</b>
43. <b>Index</b>	43. <b>Index</b>
44. <b>Table of Contents</b>	44. <b>Table of Contents</b>
45. <b>Abstract</b>	45. <b>Abstract</b>
46. <b>Summary</b>	46. <b>Summary</b>
47. <b>Notes</b>	47. <b>Notes</b>
48. <b>References</b>	48. <b>References</b>
49. <b>Appendix</b>	49. <b>Appendix</b>
50. <b>Index</b>	50. <b>Index</b>
51. <b>Table of Contents</b>	51. <b>Table of Contents</b>
52. <b>Abstract</b>	52. <b>Abstract</b>
53. <b>Summary</b>	53. <b>Summary</b>
54. <b>Notes</b>	54. <b>Notes</b>
55. <b>References</b>	55. <b>References</b>
56. <b>Appendix</b>	56. <b>Appendix</b>
57. <b>Index</b>	57. <b>Index</b>
58. <b>Table of Contents</b>	58. <b>Table of Contents</b>
59. <b>Abstract</b>	59. <b>Abstract</b>
60. <b>Summary</b>	60. <b>Summary</b>
61. <b>Notes</b>	61. <b>Notes</b>
62. <b>References</b>	62. <b>References</b>
63. <b>Appendix</b>	63. <b>Appendix</b>
64. <b>Index</b>	64. <b>Index</b>
65. <b>Table of Contents</b>	65. <b>Table of Contents</b>
66. <b>Abstract</b>	66. <b>Abstract</b>
67. <b>Summary</b>	67. <b>Summary</b>
68. <b>Notes</b>	68. <b>Notes</b>
69. <b>References</b>	69. <b>References</b>
70. <b>Appendix</b>	70. <b>Appendix</b>
71. <b>Index</b>	71. <b>Index</b>
72. <b>Table of Contents</b>	72. <b>Table of Contents</b>
73. <b>Abstract</b>	73. <b>Abstract</b>
74. <b>Summary</b>	74. <b>Summary</b>
75. <b>Notes</b>	75. <b>Notes</b>
76. <b>References</b>	76. <b>References</b>
77. <b>Appendix</b>	77. <b>Appendix</b>
78. <b>Index</b>	78. <b>Index</b>
79. <b>Table of Contents</b>	79. <b>Table of Contents</b>
80. <b>Abstract</b>	80. <b>Abstract</b>
81. <b>Summary</b>	81. <b>Summary</b>
82. <b>Notes</b>	82. <b>Notes</b>
83. <b>References</b>	83. <b>References</b>
84. <b>Appendix</b>	84. <b>Appendix</b>
85. <b>Index</b>	85. <b>Index</b>
86. <b>Table of Contents</b>	86. <b>Table of Contents</b>
87. <b>Abstract</b>	87. <b>Abstract</b>
88. <b>Summary</b>	88. <b>Summary</b>
89. <b>Notes</b>	89. <b>Notes</b>
90. <b>References</b>	90. <b>References</b>
91. <b>Appendix</b>	91. <b>Appendix</b>
92. <b>Index</b>	92. <b>Index</b>
93. <b>Table of Contents</b>	93. <b>Table of Contents</b>
94. <b>Abstract</b>	94. <b>Abstract</b>
95. <b>Summary</b>	95. <b>Summary</b>
96. <b>Notes</b>	96. <b>Notes</b>
97. <b>References</b>	97. <b>References</b>
98. <b>Appendix</b>	98. <b>Appendix</b>
99. <b>Index</b>	99. <b>Index</b>
100. <b>Table of Contents</b>	100. <b>Table of Contents</b>

spezifisch

small chunk

= Informationsaufnahme und -verarbeitungs-Filter.

allgemein

big chunk

Informations-Orientierung:

# Menschen

Orte

Dinge

## Aktivitäten

## Informationen

= Primärer Interessen-Filter,

## Filter für die Organisation von Informationen.

<b>DER HIGHWAY TO HEAVEN (ANWENDUNGSBEISPIELE)</b>
--

- Verhalten bzw. Reaktionen einer Person „vorhersehen“  
(Personalwesen / Recruiting)
- Vertiefung des Rapports.
- Das Metaprogramm einer positiven Erfahrung auf eine Negative übertragen,  
um damit die Einstellung zu diesem Thema zu verändern.
- Zielarbeit.

## **HIGHWAY TO HEAVEN - PROGRAMS** **FRAGEN FÜR DIE ZIELARBEIT**

### **MOTIVATIONS-RICHTUNG (VON WEG VON ZU HIN ZU):**

- Wozu gibt Dir die neue Aufgabe Gelegenheit?
- Was kannst Du bei der Lösung der Aufgabe lernen bzw. ausprobieren?
- Was hat für Dich bei der Lösung der neuen Aufgabe einen so großen Reiz / so hohen Wert, dass Du Dich entscheidest, die Aufgabe lösen zu wollen?

### **MOTIVATIONS-QUELLE (INTERNAL/EXTERNAL):**

- Wie weißt Du, dass das Ergebnis gut ist? Aus Dir oder von anderen?
- Welche neuen Möglichkeiten ergeben sich, wenn Du die weniger vertraute Perspektive wählst?

### **MOTIVATIONALE ENTSCHEIDUNGSFAKTOREN (MATCHING/MISMATCHING):**

- Diese Aufgabe ist so ähnlich wie..... (Analogie, Metapher).
- Wie hast Du bisher ähnliche Aufgaben gelöst?
- Was kannst Du davon auf die jetzige Aufgabe übertragen?
- Was ist neu / anders an dieser Aufgabe (verglichen mit anderen) und was kannst Du daher zum ersten Mal ausprobieren?

### **INFORMATIONEN-GRÖSSE (DETAIL/GLOBAL):**

- Gehst Du vom Großen aus (von der Grundidee / generellem Ziel) und kommst dann Schritt für Schritt zu den Details? Oder fängst Du bei / mit einem konkreten Punkt an und lässt dann die Idee oder die Gesamtstruktur wachsen?
- Welche neuen Möglichkeiten ergeben sich, wenn Du umgekehrt vorgehst?

### **INFORMATIONEN-ORIENTIERUNG:**

- Willst Du die Aufgabe allein lösen?
- Wie kannst Du Dir Tipps / Unterstützung / Ratschläge / sonstige Ressourcen von anderen holen?
- Willst Du die Aufgabe mit anderen (zB im Team) lösen?
- Wie kannst Du andere dafür gewinnen?
- Wie wäre dann die Aufgabenverteilung?
- Wie erfolgt dann die gegenseitige Unterstützung?

### **INFORMATIONEN-VERARBEITUNGS-TEMPO:**

- Wie machst Du es, wenn Du Dich entscheidest, die Aufgabe schnell zu lösen?
- Wie machst Du es, wenn Du Dich entscheidest, die Aufgabe langsam zu lösen?

## **DIE 6 LEBENS-ERFOLG- STRATEGIEN**

## **STRATEGIE**

- = Abfolge von sinnes-spezifischen Verarbeitungsschritten, die ein Mensch innerlich durchläuft, um ein bestimmtes Resultat zu erreichen.

## **SYNÄSTHESIE**

- = Kreuzverbindungen zwischen verschiedenen Repräsentations-Systemen in dem Sinne, dass die Aktivität in einem Repräsentations-System automatisch eine Aktivität in einem anderen Repräsentations-System initiiert.

# STENO

## Repräsentationssysteme

V: visuell

A: auditiv

K: kinästhetisch

O: olfaktorisch

G: gustatorisch



## Hochzeichen

e: erinnert

k: konstruiert

in: internal

ex: external

## Fußzeichen

+ : positiv

- : negativ

d : digital

t : tonal

## Beispiele:

A<sup>ex</sup>: auditiv-external

A<sup>in</sup>: auditiv-internal  $\triangleq$  innerer Dialog

## Syntaktische Zeichen:

→ : geht über in

→ : kongruente Reaktion

A/V: gleichzeitige Wahrnehmung  $\triangleq$  SYNÄSTHESIE

→<sub>p</sub>: polare Reaktion = ein inhaltliche Umkehrung des vorhergehenden Schrittes

→<sub>m</sub>: Meta-Reaktion = eine Reaktion über den vorhergehenden Schritt

**STENO  
- BEISPIEL**

$$V^{ex} \rightarrow V^{in} \rightarrow K_+ \rightarrow A^{in} \rightarrow K_-$$

***Abfolge von Sinneseindrücken und Repräsentationen***

Ich sehe einen Reiseprospekt  $V^{ex}$  und entwickle eine visuelle Vorstellung (zB: ich am Palmenstrand)  $V^{in}$ , diese geht über in ein angenehmes Gefühl (Leichtigkeit, Urlaubsstimmung)  $K_+$ , wird gefolgt von einem inneren Kommentar („Mist, dazu habe ich keine Zeit“)  $A^{in}$ , der dann in ein unangenehmes Gefühl (Frust)  $K_-$  mündet.

## STRATEGIEN ÜBERTRAGEN

### *z.B. Motivationsstrategie*

#### 1. Motivationsstrategie auspacken

- „Wozu kannst Du Dich besonders gut motivieren?“

#### 2. Strategie der Demotivierung auspacken

- „Wozu kannst Du Dich nur schlecht motivieren?“

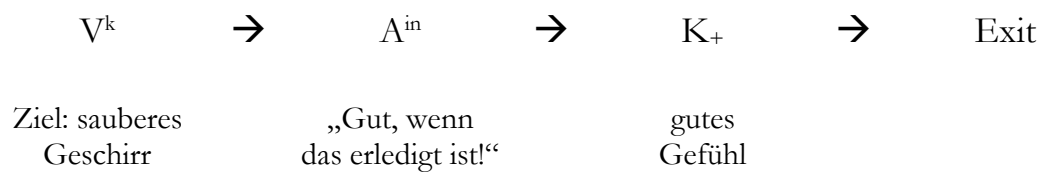
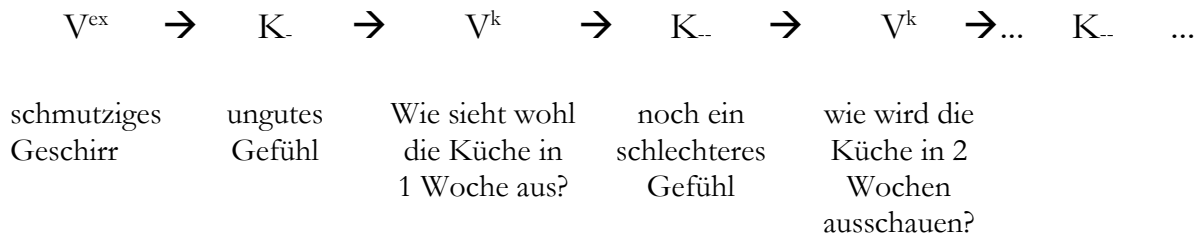
#### 3. Unterschiede überprüfen

#### 4. Motivationstrategie anwenden

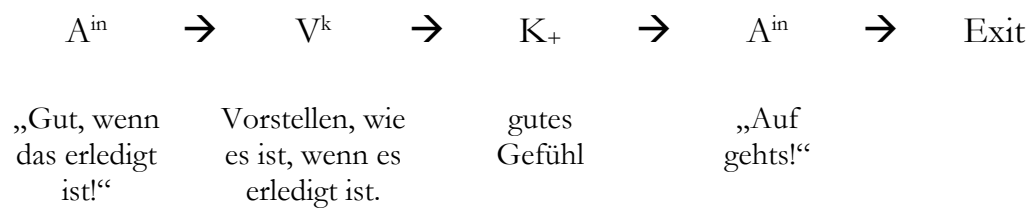
- „Erprobe Deine Motivationsstrategie an einem Inhalt / Kontext, in dem Du Dich bisher nur schwer motivieren konntest.“



## MOTIVATIONSSTRATEGIE - BEISPIEL



**oder:**



## WALT DISNEY-STRATEGIE

**Thema bestimmen:**  
***Ziel, Projekt, Wunsch, ...***

1. Die einzelnen Zustände (Positionen) etablieren, im Raum anordnen.
2. Aus der Metaposition die Positionen „aufräumen“.
3. Die einzelnen Stationen (Positionen) mit dem konkreten Thema durchgehen.

***1. Durchgang:***

Zustände separieren, Separator evtl. aus der Metaposition  
Ressourcen geben / (Unterbrechen) Symbole

***2. Durchgang:***

Mit den Einwänden erneut mit dem konkreten Thema durchgehen.

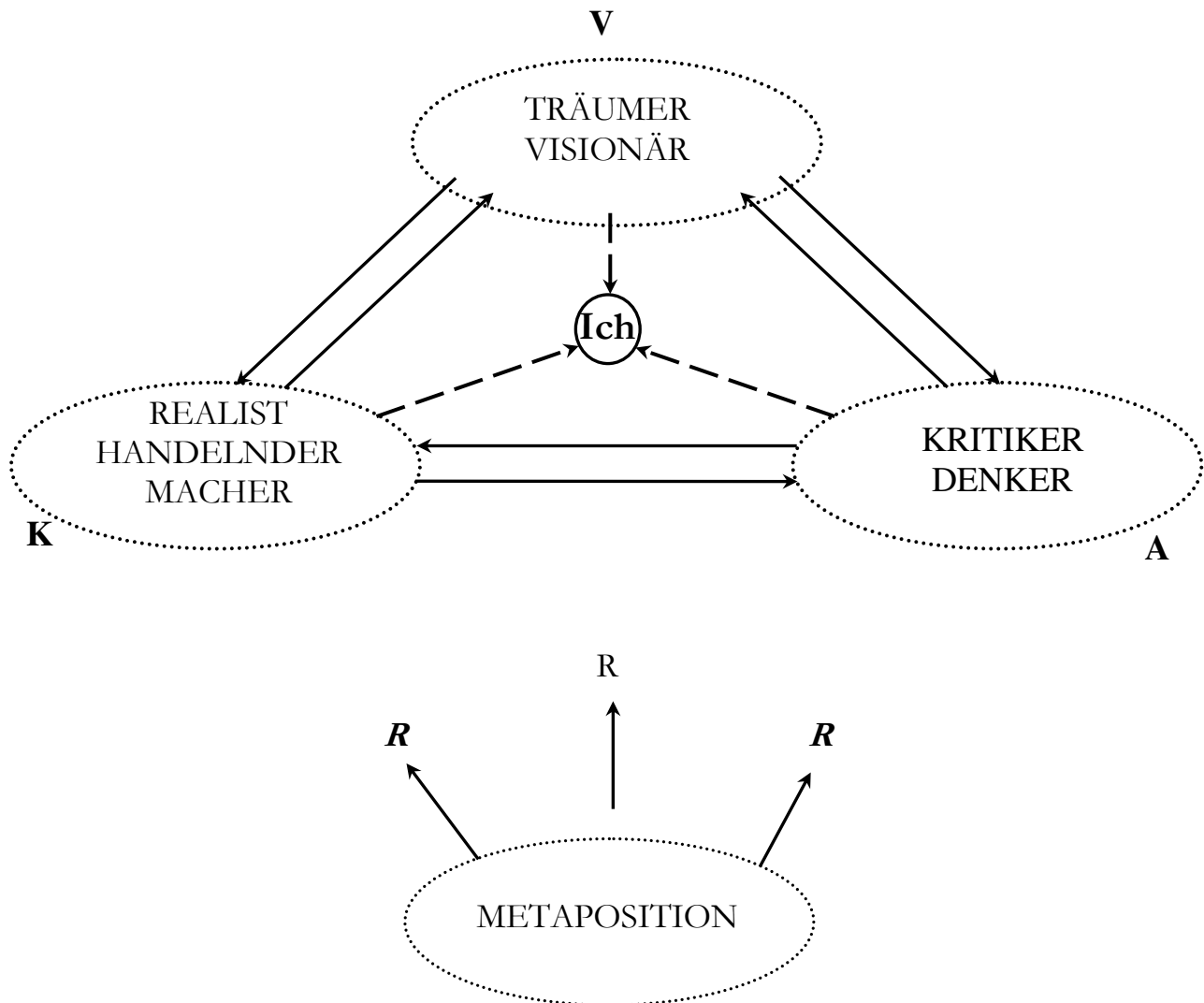
4. Schnelldurchlauf  
Kreis enger werden lassen und in der Mitte der 3 Positionen enden.

***Integration!***

5. Future Pace.

# WALT DISNEY-STRATEGIE

*schematisch*



## STRATEGIE

### *Lösung zum Text:*

Wolfgang Amadeus Mozart – der Prozess des Komponierens:

„Wenn ich recht für mich bin und guter Dinge, etwa auf Reisen im Wagen, oder nach guter Mahlzeit beym Spazieren, und in der Nacht, wenn ich nicht schlafen kann: da kommen mir die Gedanken stromweis und am besten (**A<sup>in</sup>**).

Woher und wie, das weiß ich nicht, kann auch nichts dazu. Die mir nun gefallen, die behalte ich im Kopfe, und summe sie wohl auch vor mich hin (**A<sup>ex</sup>**), wie mir Andere wenigstens gesagt haben. Halt` ich das nun fest, so kommt mir bald Eins nach dem Anderen bey, wozu so ein Brocken zu brauchen wäre, um eine Pastete daraus zu machen (**K<sup>in</sup>**) nach Contrapunkt, nach Klang der verschiedenen Instrumente et caetera, et caetera, et caetera.

Das erhitzt mir nun die Seele (**K<sub>+</sub>**), wenn ich nämlich nicht gestört werde; da wird es immer größer (**V<sup>k</sup>**)(**SM**); und ich breite es immer weiter (**V<sup>k</sup>**)(**SM**) und heller (**V<sup>k</sup>**)(**SM**) aus; und das Ding wird im Kopf wahrlich fast fertig, wenn es auch lang ist, so dass ichs hernach mit einem Blick, gleichsam wie ein schönes Bild oder einen hübschen Menschen, im Geiste übersehe (**V<sup>in</sup>**), und es auch gar nicht nach einander, wie es hernach kommen muss, in der Einbildung höre, sondern wie gleich alles zusammen (**A<sup>in</sup>**).“

Wenn die Komposition vollendet war, schrieb Mozart die Noten oft unmittelbar nach dem musikalischen Bild in seinem Kopf nieder (**V<sup>k</sup>**). Manchmal ließ er sich, während er die Partitur niederschrieb, von seiner Frau etwas vorlesen, um so seinen Geist zu beschäftigen, so dass er freier Noten niederschreiben konnte, die er im Kopf hatte.

*zitiert nach Thomas R. Blakeslee „Das rechte Gehirn“, Aurum Verlag Freiburg i.B.*

## STRATEGIE

### *Lösung zum Text:*

#### Feldenkrais – über seine Arbeit

Wenn ich es mit einer gestörten Funktion zu tun habe, gebe ich mir Mühe, nicht in Wörtern zu denken. Ich versuche dann, nicht logisch und nicht in richtig gebildeten Sätzen zu denken, sondern ich habe mir angewöhnt, mir die betreffenden Nervenstrukturen gleichsam mit meinem inneren Auge vorzustellen. ( $\mathbf{V}^{\text{in}}$ ) Ich stelle mir einen Teil vor ( $\mathbf{V}^{\text{k}}$ ), der eine Streuung erzeugt – wie das Fließen einer Flüssigkeit. Eine Strecke lang fließt sie elektrisch, dann chemisch, dann wieder elektrisch. Nach vielen solchen Umwandlungen endet die Strömung in einer Muskelkontraktion und das Muskelspiel führt zu einer Handlung, die von aussen sichtbar ist und die den Körper oder Teile des Körpers in Aktion setzt und seine unmittelbare Umgebung betrifft oder verändert. Manchmal bleibe ich dabei an einer Stelle stecken ( $\mathbf{K}^{\text{in}}$ ), wo ich mir das Schema eines solchen Fließens nicht weiter vorstellen kann ( $\mathbf{V}^{\text{in}}$ ) und auch nicht die möglichen Hindernisse in seiner Bahn. Ist das Hindernis eine Streuung? Eine Dämpfung? Eine Abzweigung? Ein Verlust an Antriebskraft? Eine Unterbrechung der Kontinuität? Oder ist hier eine jener Umwandlungen verunmöglicht worden? Diese Art, mir das vorzustellen, habe ich so ergiebig gefunden, dass ich ohne sie nicht mehr auskäme. Oft zeigt sie mir, wo mein Wissen ungenügend ist, so dass ich dann genau weiß, was ich suche und somit bei wem oder in welchen Büchern ich die nötige Information finden kann. Ich mache mir dann eine Arbeitshypothese, die ich im Licht ( $\mathbf{SM}$ ) weiterer, neuer Beobachtungen ändere ( $\mathbf{V}^{\text{k}}$ ). Dadurch erkenne ich, welche Daten mir noch fehlen und was für Beobachtungen ich noch anstellen muss, um meine Hypothese zu vervollständigen und anwenden zu können. Diese Art des Denkens führt zu Erfolgen oft in Fällen, wo Spezialisten, die mehr wissen als ich, versagt haben.

*aus: Abenteuer im Dschungel des Gehirns, Moshe Feldenkrais, Der Fall Doris;  
surkamp-Verlag, Seite 30/31, herausgefiltert von Robert Dilts*

## MODELLIEREN

1. Die Strategie von **A** auspacken.

- T.O.T.E. - Schritte
- sinnesspezifische Sequenzen

2. Welche Glaubenssätze und spezielle Submodalitäten gehören dazu?

- Was müsste ich - B - sehen, hören, fühlen und glauben, um genau das zu tun / zu erfahren?
- Symbole / Metaphern?

3. Der Modellerte **A** und der Beobachter **C** leiten **B** an, diese Strategie auszuführen.

- B hineinassoziiieren (VAKOG-Sequenz)
- Körperhaltung und Augenbewegungen
- evtl. Atmung und Bewegungen im Raum

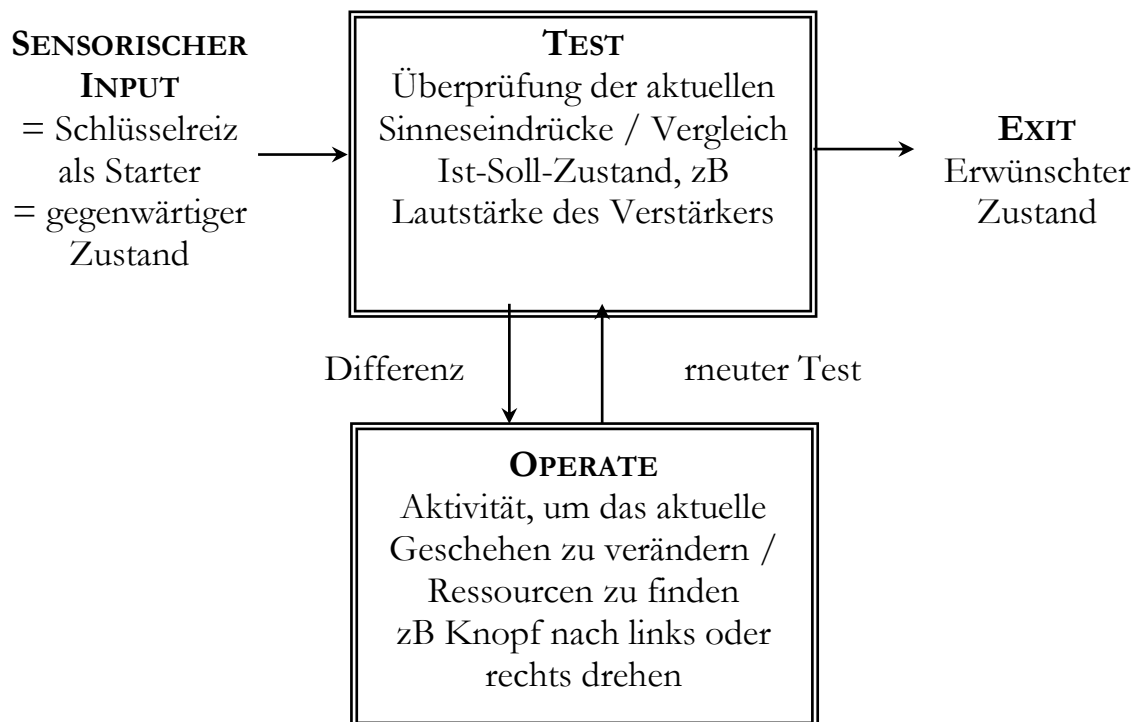
4. Auswerten

- Wie war's für mich?
- Ressourcen?
- Möchte ich - B - diese Strategie übernehmen?

## STABILISIERUNGSKREIS TEST OPERATE TEST EXIT

- *George MILLER, Eugene GALANTER, Karl PRIBRAM* -

- Alle Verhaltensprogramme basieren auf der Existenz eines festgelegten Zieles und variabler Mittel zum Erreichen dieses Zieles.
- Die vier Elemente sind Schritte innerhalb der Programme, die zusammen eine grundlegende Strategie bilden.
- ... ist im wesentlichen eine Reihenfolge von Aktivitäten in unseren sinnlichen Repräsentationssystemen, die sich so zu einer funktionalen Verhaltenseinheit verfestigt / vereinigt hat, dass sie typischerweise unterhalb der Bewusstseinsschwelle ausgeübt wird.
- zB das Händeschütteln unter Erwachsenen in westlichen Kulturen



## STRATEGIE

### BUCHSTABIERSTRATEGIE

*(nach Robert Dilts)*

1. Aufbau von Rapport
2. Kalibrieren: Wo ist die „visuell-erinnerte Ecke“ von **A**?
3. K+-Anker installieren: **A** in einen guten emotionalen Zustand bringen.
  - Erinnerungen von „Lernen mit Leichtigkeit“
  - Fähigkeit, Bilder zu sehen und hervorrufen zu können
  - Freude und Spaß am Lernen, Neugier
4. Wort/e auf Papierstreifen schreiben und in V<sup>c</sup>-Position (ca. 30-40 cm Abstand) von **A** halten.  
*Reihenfolge:*
  - bekanntes Wort,      zB Auto
  - Lernwort,              zB neu
  - Lernwort,              zB neu
5. Leeren Papierstreifen in V<sup>c</sup>-Position (ca. 30-40 cm Abstand) von **A** halten.
6. **A** soll das Wort vom inneren Foto auf ein Blatt Papier auf- bzw. abschreiben.
7. Abschluss / Integration.



## STRATEGIE

### AD.) BUCHSTABIERSTRATEGIE

- ad 4) **A** soll die Buchstaben mit seinen Augen verfolgen (evtl. auch mit dem Finger nachzeichnen), auf die Form des Wortes achten und auf die Buchstaben, die nach oben und die nach unten abstehen, Doppelbuchstaben und ganz besonders auf den ersten und letzten Buchstaben des Wortes.

**A** soll nun das Wort „mental abfotographieren“ (Schnappschuss, Polaroid). Papierstreifen wegnehmen.

- ad 5) **A** soll das innere Foto auf den leeren Papierstreifen projizieren und es dort „sehen“

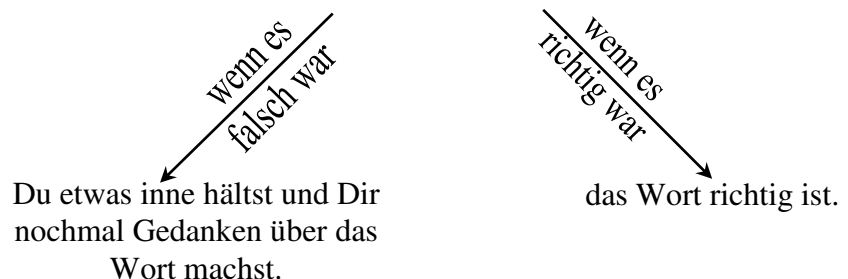
Dann soll **A** das Wort von hinten buchstabieren.

Frage an **A**: „Wie fühlt sich das (Wort) an?“

- ad 6) Frage an **A**: „Wie fühlt sich das (Wort) an?“

„Wie würdest Du dieses Gefühl, das Du hast, nennen (beschreiben)?“

*Beispiel:* „aufregend“ → Also weißt Du, dass wann immer Du in Zukunft bei einem Wort das Gefühl „aufregend“ hast,



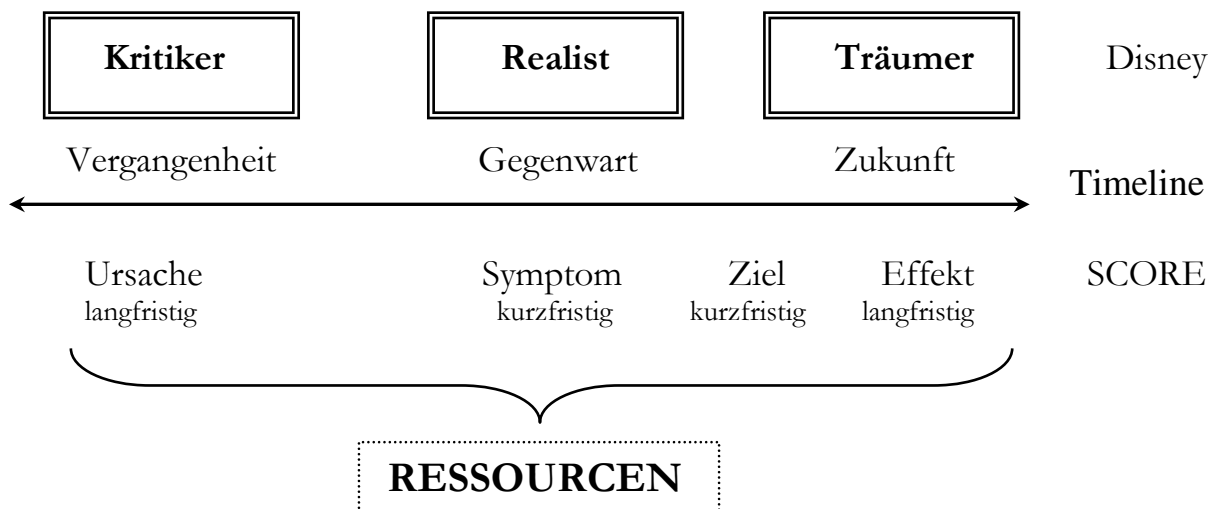
- ad 7) „Wie lange glaubst Du, dass Du mit dieser einfachen Methode brauchst, um generell alles richtig zu schreiben?“

**SCORE-MODELL**

- ... ist ein Akronym (= ein Wort aus Anfangsbuchstaben anderer Wörter, wobei das Wort selbst auch eine Bedeutung hat).
- Bedeutung:
  - im englischen:      beim Sport =    (erzielte) Punkt-, Trefferzahl,  
   (Spiel-)Stand / Ergebnis
  - in der Musik = Partitur
  - als Ausdruck im amerikanischen:  
what is the score = Wie ist die Lage?
- ... abgeleitet von der künstlichen Intelligenz (Schachcomputer).
- praktische Anwendung: Man kann A durch diese verschiedenen Stationen führen und in jedem Zustand fragen nach:
  - VAKOG
  - logische Ebenen
  - Zeit
  - Milton-Modell
  - Meta-Modell
  - Wechsel von Wahrnehmungspositionen
  - Vertiefen / Verketteten von Zuständen
  - Submodalitäten (verändern)

# SCORE-MODELL NACH ROBERT DILTS

<b>S</b> ymptom	Symptom	Ist-Zustand
<b>C</b> ause	Ursache	Technik: zB Time Line
<b>O</b> utcome	Ziel	Ziel(findung) (soll das Symptom ersetzen)
<b>R</b> essource	Ressource	Technik: zB Ressourcen geben / schicken
<b>E</b> ffect	Effekt	längerfristige Auswirkungen des Ziels / Makroziele Future Pace



<b>B.A.G.E.L.-MODELL</b> <b>NACH ROBERT DILTS</b>
--

**BAGEL** → ist ein Akronym!

**B** = Body Posture      = Körperhaltung

**A** = Accessing Cues      = Zugangshinweise: Atem  
Gesichtsausdruck  
Stimme

**G** = Gestures      = Gesten

**E** = Eye-movements      = Augenbewegungen

**L** = Language patterns      = Sprachmuster

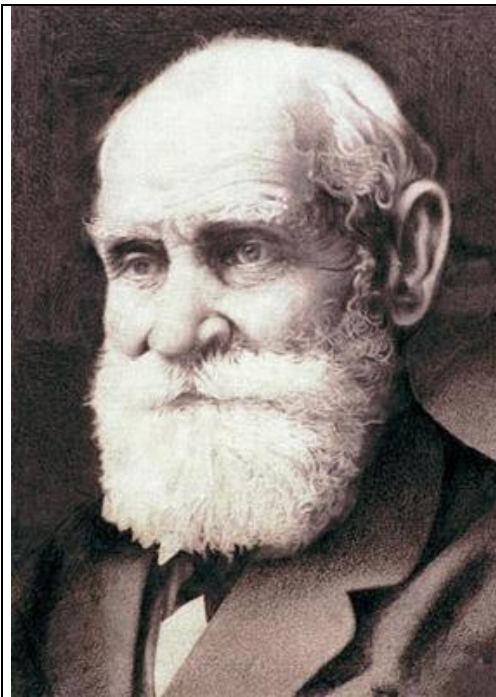
# ANKERN



## ANKER ...

... sind äußere Reize, die bestimmte innere Reaktionen auslösen.

Ankern geht auf die Arbeiten von *Pawlow* über den bedingten Reflex zurück und stellt eine Erweiterung der klassischen Konditionierung dar.



Iwan Pawlow

Pawlow legte hungrigen Hunden Fleischstücke so vor, dass sie diese riechen und sehen, aber nicht erreichen konnten. Der Anblick des Fleisches löste eine starke Speichelbildung bei den Hunden aus - in diesem Zustand betätigte Pawlow wiederholt eine Klingel. Nach einigen Wiederholungen brauchte er nur mehr zu klingeln, um die gleiche Speichelreaktion auszulösen, wie früher beim Anblick des Fleisches. Er hatte eine neurologische Verbindung zwischen dem Klingelton und der Speichelbildung hergestellt.

## ANKER

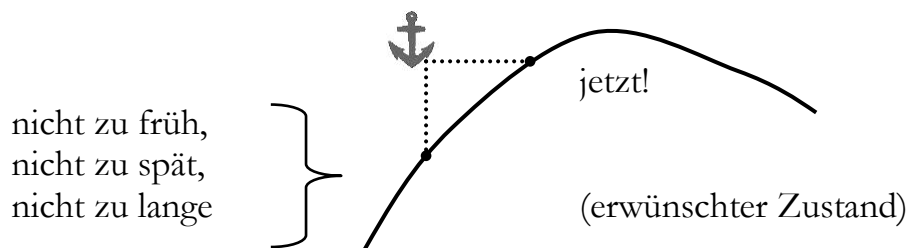
Pawlow fand heraus, dass es neben den angeborenen Reflexen (unbedingte Reflexe), noch erlernte Reflexe gibt, die abhängig (bedingt) sind von einer bestimmten Lernerfahrung (bedingte Reflexe) und bekam 1904 den Nobelpreis.

- Das Gehirn filtert aus der Interaktion mit der Umwelt Gleichzeitigkeiten (Koinzidenzen) heraus und reagiert dann auf der Basis der so gemachten Verknüpfung (bedingter Reflex-Anker) automatisch.
- Wir benutzen ständig Anker, ob wir wollen oder nicht.  
Die meisten Anker werden rein zufällig eingerichtet.  
Ein großer Teil unseres Verhaltens besteht aus unbewusst programmierten Reaktionen.
- Anker können etwas sein, das wir sehen, hören, fühlen, schmecken oder riechen – sie kommen in allen 5 Repräsentationssystemen vor:
  - Visuell – rote Ampel
  - Auditiv – Polizeisirene
  - Kinästhetisch – Berührungen
  - Gustatorisch – Geschmack von Speisen
  - Olfaktorisch – Gerüche
- One trial learning (Lernen mit einem Versuch):  
Wenn ein Reiz eine sehr heftige innere Reaktion auslöst, kann ein einziger Versuch eine lebenslange Verknüpfung zwischen Reiz und Reaktion herstellen (Meiden einer heißen Herdplatte, Phobien).

I. KALIBRIEREN: Ist **A** wirklich im gewünschten Zustand?

II. DIE FÜNF KOMPONENTEN:

## Timing des Ankers



## Intensität des Zustandes

„Der Zustand“, der geankert wird, muss stark gewesen sein.

## Genauigkeit der Wiederholung

Ort des Ankers muss genau wiedergetroffen werden.

## Einzigartigkeit des Ankers

Einen Anker nehmen, der im Zuge des normalen Lebens nicht ständig überlagert wird durch andere Erfahrungen (zB Handschlag).

## Reinheit des Zustandes

Negatives Beispiel: Sich auf Innovation und die damit einhergehenden Herausforderungen freuen, jedoch aber Zweifel verspüren, ob das auch wirklich der richtige Weg ist.





## ANKER-TECHNIKEN

### **KINÄSTHETISCHER ANKER:**

→ Ein Gefühl wird mit einem kinästhetischen Reiz verbunden.

### **VISUELLER ANKER:**

→ „Visueller Anker verschmelzen“ lässt sich besonders gut verwenden um sich Namen zu merken.

### **DER STATE CHANGER:**

→ Excellenter Zustand wird kinästhetisch verankert.

### **UP-TIME-ANKER:**

→ Aufmerksamkeit wird verankert.

### **RAPPORT ANKERN:**

→ Ein Beziehungs-Rapport wird geankert.

### **DER MAGISCHE KREIS:**

→ Alle sinnesspezifischen Wahrnehmungsinhalte einer erinnerten Situation werden auf einen Punkt geankert.

### **VERDECKT ANKERN:**

→ Die geankerte Person weiß nicht, dass sie geankert wird.

### **ANKER VERSCHMELZEN/KOLLABIEREN:**

→ Das gleichzeitige Auslösen von unterschiedlichen Ankern um einen neuen positiven Anker zu schaffen.

### **ANKER VERKETTEN:**

→ Spezifische Form des Ankerverschmelzens.

### **CHANGE HISTORY:**

→ Belastende, einschränkende Erinnerungen positiv verändern.

## KINÄSTHETISCHER ANKER

### = Ankern durch Berührung

→ Ein Gefühl wird mit einem kinästhetischen Reiz verbunden.

Kinästhetische ANKER sind besonders wirkungsvoll.

Bei mehrmaliger Wiederholung wird bei einer zukünftigen Berührung ein ähnlicher Zustand (eine ähnliche Physiologie) getriggert.

**Anwendung:** Selbstanwendung oder bei Menschen, die man schon besser kennt

**Etablierung:** Kinästhetische Anker werden etabliert, indem man sich selbst oder den Gesprächspartner berührt und zwar gerade in dem Moment, wo alle Anzeichen des Zustandes deutlich zur Schau gestellt werden, der geankert werden soll (TIGER).

**Beispiel:** In einem Moment, in dem ein Gesprächspartner herzlichst lacht, herüberbeugen, die Hand auf seinen Unterarm legen und irgendetwas Passendes zu dieser Situation sagen.  
Bei mehrmaliger Wiederholung dieser Handlung wird bei einer zukünftigen Berührung des Unterarms des Gesprächspartners ein ähnlicher Zustand, eine ähnliche Physiologie, ausgelöst.

## VISUELLER ANKER

### = Visuelle Anker verschmelzen

→ Verschmelzen visueller ANKER in Situationen, in denen es nicht sinnvoll oder möglich ist, kinästhetische Anker zu benutzen.

**Anwendung:** bei Integration von zwei polaren Zuständen, Meinungen, Ansichten etc.  
  
um das „Für“ und „Wider“ einer höheren logischen Ebene zu integrieren

Beispiele: Um sich Namen zu merken – es werden zwei Bilder übereinandergelegt, unter dem neuen Bild stellt man sich den Namen vor.  
  
Jemand hat für eine Situation nur zwei extreme Verhaltensweisen zur Verfügung – zum Beispiel völlig ausrasten oder sich schmollend zurückziehen.

## DER STATE CHANGER

### = kinästhetische Verankerung eines exzellenten Zustandes

→ Ein exzellenter Zustand wird kinästhetisch verankert.

**Anwendung:** Dieser ANKER passt gut für Situationen, in denen Ruhe, Gelassenheit, Selbstvertrauen fehlen.

Der Moment of Excellence ist ein besonders ressourcervoller Zustand, bei dem man einen guten Zugriff auf alle benötigten Ressourcen hat.

Bei diesem Format können solche Zustände gefunden und revitalisiert werden.

Der ANKER soll durch eine kleine, unauffällige Bewegung aktiviert werden können.

Das Ziel ist, im Alltag genau jene Ressourcen zur Verfügung zu haben, die unseren persönlichen Moments of Excellence entsprechen.

Beispiel:

- 3 Ressourcen finden und die beste Situation auswählen
- Situation vergegenwärtigen mit allen Sinnen
- Den entscheidenden Moment ankern
- Eventuell Future pace
- Separator setzen
- Anker testen während eines neutralen Gesprächs

## UP-TIME-ANKER

= Aufmerksamkeit verankern

→ Ein ANKER für den Hier-und-Jetzt-Zustand.

Die gesamte Aufmerksamkeit richtet sich nach außen.

Der Coach führt seinen Gesprächspartner down-time in einen Zustand, aus dem es normalerweise nicht so leicht ist, wieder schnell ins Hier und Jetzt zu kommen.

Der Gesprächspartner bestätigt dann seine Up-time-Anker.

Der Coach beurteilt die Güte dieses Ankers nach dem zu beobachtenden Physiologiewechsel.

## RAPPORT ANKERN

- Ein Rapport – eine Beziehung zwischen Personen, die durch Harmonie, Verständnis und gegenseitiges Vertrauen geprägt ist – wird geankert.

Persönliche Geschenke, im richtigen Moment verschenkt, sind sehr starke ANKER, wenigstens auf der unbewussten Ebene.

Ein guter Kontakt zu einem Menschen kann mit einer symbolischen Geste gebunden werden beziehungsweise an ein Symbol oder an ein Objekt, das diese Person in Zukunft benutzen wird.

Dieses kleine Geschenk, dieses Symbol, wird in Zukunft mindestens auf eine unbewusste Art und Weise an das Ereignis erinnern und den Kontext, in dem die Person es bekommen hat.

Beispiel: Wir bedanken uns bei einer wichtigen Person aus unserem Umfeld für etwas (die wunderbare Ferien, das nette Gespräch etc.) und führen durch unsere Rede den anderen voll assoziiert in den Zustand, über den er gerade redet.  
Erst dann überreichen wir das kleine Präsent.

Danach schreiben wir einen Bericht über dieses Ereignis und, wenn möglich, darüber, wie dieser Anker in der darauffolgenden Zeit gewirkt hat.

## DER MAGISCHE KREIS

- Eine Spezielle Ankermethode, die den Vorteil bietet alle Wahrnehmungsinhalte einer erinnerten Situation beziehungsweise Repräsentationsmöglichkeiten (visuell – auditiv – kinästhetisch – olfaktorisch – gustativ) auf einen Farb-Kreis zu ankern.

Der magischer Kreis ist ein Format, mit dem es in Zukunft leichter fallen kann, anstehende Probleme und Aufgaben zu lösen.

In dieser Übung wird eine kraftvoller Gefühlszustand aus Selbstbewusstsein, Selbstsicherheit und Optimismus an einen imaginären Farb-Kreis auf dem Boden geankert.

Wenn diese Übung erfolgreich ausgeführt wird, hat man mit diesem magischen Kreis eine Art Kraftfeld, das dann jederzeit genutzt werden kann.

## VERDECKT ANKERN

→ Die geankerte Person weiß nicht, dass sie geankert wird.

Beispiel: **1. Strategie des Vergessens elizitieren und verdeckt ankern.**

Frage deinen Gesprächspartner: Erinnerst du dich, dass du schon einmal den Namen einer Person vergessen hast? Wie war das? Kannst du dir vorstellen, wie das ist, wenn dir etwas Wichtiges auf der Zunge liegt und du es nicht herausbringen kannst? Kennst du das Gefühl, zu wissen, dass du etwas weißt, dich aber nicht daran erinnern kannst?

**2. Eine Erinnerung abfordern und Anker auslösen.**

Fordere Deinen Gesprächspartner auf, sich an etwas Einfaches zu erinnern (Beispiele: Telefonnummer, Vorname der Mutter). Nach der jeweiligen Aufforderung räuspere Dich. Beispiel: Ich würde dich gerne morgen anrufen, kannst du mir deine Telefonnummer geben?

**3. Test**

Stelle fest, ob Dein Gesprächspartner Schwierigkeiten hat, die gewünschte Information zu erinnern.

**4. Aufklären**

Teile Deinem Gesprächspartner mit, was Du gemacht hast.

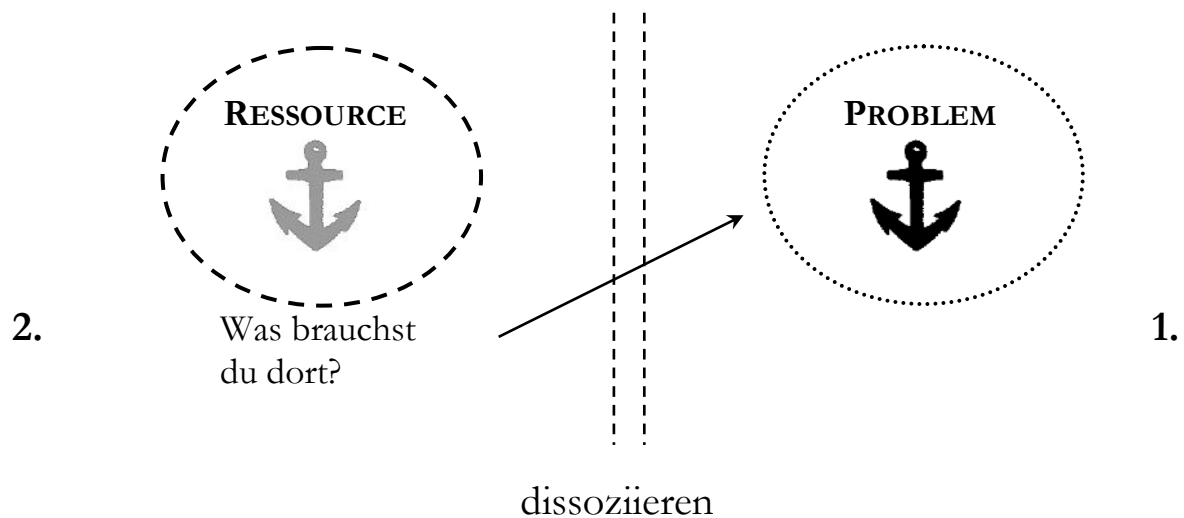


## ANKER VERSCHMELZEN

= Anker kollabieren

→ Zwei ANKER für zwei nicht kompatible Reaktionen werden gleichzeitig ausgelöst. Der stärkere ANKER dominiert → Ergebnis: etwas Neues!

**Anwendung:** bei Situationen, in denen man zwei polare Zustände, Meinungen, Ansichten integrieren will.



Erlebe diese Situation mit  
Deinen neuen Ressourcen!



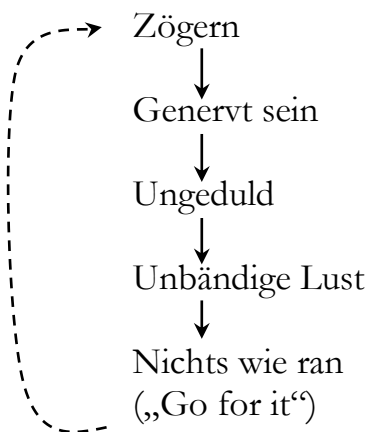
## ANKER VERKETTEN (CHAINING)

### = Chaining

→ Einrichten von mehreren ANKERN. Jedes Glied dieser Kette erzielt eine spezielle Reaktion.

In mehreren Schritten gelangt **A** zum gewünschten Zustand.

Beispiel: von „zögern“ zu „go for it“ (Nichts wie ran!) (Mit Volldampf drauflos!)



Knöchel des kleinen Fingers

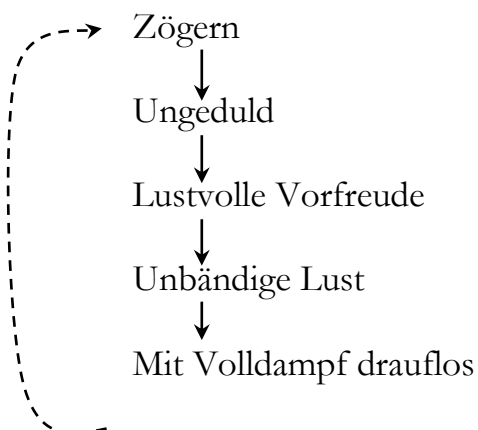
Knöchel des Ringfingers

Knöchel des Mittelfingers

Knöchel des Zeigefingers

Knöchel des Daumens

oder:



Knöchel des kleinen Fingers

Knöchel des Ringfingers

Knöchel des Mittelfingers

Knöchel des Zeigefingers

Knöchel des Daumens

## CHANGE HISTORY

### = belastende Erinnerungen positiv verändern

- Eine spezielle Technik, die sich die Vorannahme zunutze macht, dass das Unbewusste des Menschen alle Erfahrungen aus der Vergangenheit speichert und dadurch das gegenwärtige und zukünftige Erleben und Verhalten beeinflusst, um neue Verhaltensmöglichkeiten zu generalisieren.

Mit Hilfe eines Such-Ankers wird in der Zeit rückwärts gegangen, um eine traumatisierende Situation wiederzufinden, um dann die notwendige Ressource einzufügen, damit die Situation nochmals mit den notwendigen Ressourcen durchlebt werden kann.

Dadurch kann die Situation neu erlebt werden und sich dadurch neue Generalisierungen bilden, die ermöglichen, sich in der Zukunft entsprechend angemessen zu verhalten.

**Anwendung:** bei wenig ressourcenvollem Verhalten in bestimmten Situationen

# **AUS WUNDEN WERDEN WUNDER**

## TIME LINE

- ... ist eine Metapher für das Phänomen, dass jeder Mensch die Zeit auf seine eigene Weise erlebt.
- ... ist eine Metapher für den Lebensweg des Menschen.
- ... ist das System, mit dem unser Gehirn Erinnerungen anordnet.
- ... ist also die Erinnerungscodierung unseres Gehirns. (die Art und Weise, wie Menschen ihre Erinnerungen kodieren und speichern.)  
(Beispiel für die Zeitkodierung im Inneren: Jeder von uns weiß, ob er schon die Steuer an das Finanzamt bezahlt hat und sie nicht noch einmal bezahlen muss!)
- ... repräsentiert das Zeit-Erleben auf der „inneren Landkarte“.
- Durch zeitliches Zuordnen von Erlebnissen prägt sie die individuelle Abbildung der Wirklichkeit im Gehirn (ob nun ein Erlebnis in die Vergangenheit, Gegenwart oder in die Zukunft gehört!).
- ... ist ein Werkzeug, um das subjektive Erleben der Zeit bedürfnisgerecht zu gestalten.
- Unsere Entscheidungen werden in der Timeline gespeichert und über die Timeline erhalten wir Zugang zu ihnen.

## TIME LINE

- Nahezu jeder Mensch speichert Zeit auf lineare Art und Weise; der Unterschied liegt darin, wie man es speichert!  
Dieses „WIE“ des Zeitspeicherns beeinflusst (und hat in der Regel voraussagbare Auswirkungen auf) unsere Persönlichkeit.
- ... ist also die Grundlage der Persönlichkeit.
- Die persönliche Geschichte eines Menschen bedingt die Gestalt seiner Timeline (→ oft seltsame Anordnung der Ereignisse auf der Timeline oder verschiedene Verteilung / Dimension von Vergangenheit / Zukunft)
- Traumatische Erlebnisse sind oft dunkle Stellen / „Löcher“ in der Timeline (wichtig dabei: die Gestalt herausnehmen und sie ersetzen → also eine „ökologische Integration“!)
- Zukunftsarbeit mit der Timeline (Metapher):  
„Es werden Samenkörner in das Unbewusste des Menschen gepflanzt, die sich im Laufe der Zeit manifestieren“.

## ERMITTELN DER TIME LINE

- Nimm ein alltägliches Verhalten, zB Zähneputzen:  
Bitte **A** sich das Zähneputzen heute, vor einem Monat, vor einem Jahr, ... vorzustellen.  
Dann soll **A** es sich morgen, in einem Monat, in einem Jahr,... vorstellen.
- Frage **A**, wo sie/er die verschiedenen Bilder gesehen hat.  
Lokalisiere diese Bilder im Raum und verbinde sie mit einer gedachten Linie.  
Diese Linie ist die Timeline.

---

### !! Merke !!

Es gibt zwei Grundprinzipien, nach denen Menschen ihre Zeit repräsentieren:

IN-TIME THROUGH-TIME
-------------------------

Fragen, um diese zwei „Typen“ herauszufinden:

- „Wo befindet sich für Dich die Vergangenheit und wo die Zukunft?“
- „In welcher Richtung liegt Deine Vergangenheit und in welcher Deine Zukunft?“

## TIME LINE - IN-TIME

- Vergangenheit hinten, Zukunft vorne.
- Ein Stück Timeline befindet sich im Körper (durchschneidet den Körper) oder hinter der Augenebene.
- Dieser Mensch ist mit seiner Timeline assoziiert (er fühlt die Gefühle zur jeweiligen Erinnerung) .
- versteht seine Zeit zu genießen, doch oft kann er sie nur schwer kontrollieren
- südliche Länder
- auch arabische Zeit genannt
- Zeit ist etwas, das sich im Moment (Hier und Jetzt) abspielt
- können genau zu einem bestimmten Punkt in der Zeit zurückgehen und sind dann einfach da
- Da ihnen Zeitdauer nicht so bewusst ist, können sie im „Jetzt“ hängen bleiben.
- benötigen Unbegrenztheit
- ziehen es vor, sich ihre Möglichkeiten offenzulassen
- zögern, eine Entscheidung zu treffen (→ Einschränkung)
- Bei Langzeitprojekten brauchen sie oft jemanden, der sie bei der Stange hält.
- Arbeit bedeutet gewöhnlich Spiel (Arbeitszeit und Freizeit ist oft dasselbe)
- vermeiden, sich Fristen zu setzen
- In der Therapie:
  1. Man kann diese Menschen leichter in einem vollständig assoziierten Zustand ankern.
  2. In der Therapie haben sie möglicherweise jede Woche ein anderes Problem.
  3. Wenn sie eine Verabredung nicht eingehalten haben, sagen sie vielleicht: „Das war ich nicht.“ Oder „Ich war nicht ich selbst.“
- Erinnerungen wachrufen (optimal): „Ich möchte, dass Du den Film Deines Lebens zurückdrehst.“



## TIME LINE - THROUGH-TIME

- gesamte Timeline liegt vor diesem Menschen  
(oder von oben nach unten)  
(oder in Form eines „V“)  
(Vergangenheit meistens links, Zukunft meistens rechts)  
(In allen Fällen befinden sich die Timeline vor der Person → er braucht den Kopf nicht drehen, um sie zu sehen!)
- dissoziiert → d.h. du siehst Dich selbst in der Erinnerung  
(Da alle Erinnerungen immer vor Dir liegen, müssen sie dissoziiert sein)
- Diese Menschen mögen Terminplaner,
- können Termine einplanen,
- neigen dazu, auch Wochenenden und Urlaube zu verplanen.
- auch anglo-europäische Zeit genannt
- Zeit verläuft kontinuierlich und ununterbrochen.
- Zeit ist für so jemanden vielleicht oft „lang“.
- Oft sind Zeit und Wert gleichbedeutend.
- Normalerweise pünktlich bzw. wissen, wenn sie sich verspätet haben
- Die Zeit - die sich ständig vor Dir befindet - dient als Bezugspunkt  
(vor allem die Vergangenheit). (Super, wenn alle Erfahrungen positiv waren)  
(Weil die Zeit ständig vor ihnen präsent ist, fällt es ihnen schwer, jetzt hier zu sein.)
- Wachrufen einer speziellen glücklichen Erinnerung → fällt etwas schwer, weil alle glücklichen Zeiten zu einer einzigen Erfahrung vereinigt sind.
- bleibt besser bei der Sache, aber hat vielleicht Schwierigkeiten, seine Aufmerksamkeit zu konzentrieren und „jetzt hier zu sein“.
- in hektischer / chaotischer Umgebung → Konzentrationsschwierigkeiten
- lebt eher ein geordnetes, geregeltes, geplantes Leben. (Devise: Plane Deine Arbeit und arbeite nach Plan)
- hat ein großes Bedürfnis danach, Dinge abzuschließen.
- In der Therapie:
  1. Sie sehen vielleicht den Wert des Therapeuten durch die Zeit ausgedrückt, die er mit ihnen verbringt.
  2. Sie wollen Leistung für ihr Geld in Form seiner Zeit.
- Erinnerungen wachrufen (optimal): „Ich bitte Dich, die Seiten Deiner Erinnerungen wie bei einem Buch zurückzublättern.“

## EXPERIMENTE MIT DER TIME LINE

- Ausrichtung
- Submodalitäten (visuell und auditiv):
  - nah / fern
  - groß / klein
  - laut / leise
  - u.s.w.
- Was könnte ich mit einer veränderten Timeline besser?
- Probiere die Timeline eines/r anderen!
  - Wie verändert es Deine Wahrnehmung?
- Verändere die Submodalitäten der Zukunft!
- Reinige die Zukunft (zB bei einer Depression, wo das Problem oft im Bereich der Zukunft liegt), indem Du
  - ... den Müll in die Vergangenheit beförderst.
  - ... ein Licht in die Zukunft setzt (helle Lampe, Sonne).
- Gestalte die Zukunft (Modellieren):

Gehe im eigenen Zeitgeschehen spazieren, um in der Zukunft ein neues Bild aufzuhängen.

(„Bist Du zufrieden mit der „neuen“ Zukunft?“)

# DREAM MAKER

## PEACE MAKER I

### 1. POSITION:

Ich selbst,  
assoziiert.  
Ich sehe, was ich sehe,  
fühle, was ich fühle,  
etc.

### 2. POSITION:

Mich in meinen Partner  
hineinversetzen,  
mit seinen Augen sehen,  
etc.

### 3. POSITION:

Mich selbst und meine  
Umgebung von aussen  
sehen, als "objektiver  
Beobachter",  
dissoziiert; Metaposition.

## PEACE MAKER II

1. Erste, zweite und dritte Position im Raum orton.
2. Konfliktsituation mit einer anderen Person auswählen.
3. Führe **A** in jede der 3 Wahrnehmungspositionen

Mit VAKOG vertiefen.

Beispiel:

„Während Du immer besseren Kontakt zu der Situation bekommst, mache Dir bewusst, was Du dort siehst .... (Pause) .... und während Du all das siehst, hörst Du vielleicht auch etwas .... (Pause) und während Du all das wahrnimmst, spüre Deinen Körper und Deine Gefühle .... (Pause) .... und vielleicht nimmst Du auch einen bestimmten Geruch oder Geschmack wahr...“

*Mögliche Hilfsfragen:*

**WER** ist die Person? (eventuell „Rufname“)

**WIE** wirkt sie auf Dich?

**WAS** (für ein Gefühl) löst diese Person in Dir aus?

**WO** spürst Du das (Gefühl) am Stärksten?

4. Anschließend **A** erneut wieder (assoziiert) in die erste Position führen.  
Und nur die Frage stellen: Was hat sich verändert? (bzw. Was ist anders?)

*Wenn das erwünschte angenehme Gefühl noch nicht eingetreten ist:*

5. Anschließend **A** erneut wieder (assoziiert) in die weite Position führen.  
Und nur die Frage stellen: Was würden die „Beiden“ brauchen damit es gut weiter geht?

<b>RESSOURCEN SCHICKEN</b> <b>- HILFSFRAGEN -</b>
--

Stell Dir eine Person vor, mit der es Dir eher schwer fällt zu kommunizieren.

1. **WO** im Raum ist die Gestalt (Silhouette) dieser Person lokalisiert?
2. Welche **Farben, Klänge, Gefühle, Ressourcen** würden dieser Person helfen?
3. **A** schickt in seiner Vorstellung **der Gestalt** dieser Person nacheinander Ressourcen und beantwortet jedes Mal anschließend die „Standardfrage“:  
Was hat sich verändert?  
Was ist anders? (Form, Größe, Wirkung, Gesichtsausdruck)?
4. **A** variiert solange, bis diese Person hat, was sie braucht, um sich zu entfalten.
5. **A** gibt der **veränderten Gestalt** der Person einen Platz und bringt das Bild (wieder) „hinein“?
7. Future Pace.

## DREAM MAKER

## ZIELBESTIMMUNG

*Ein im Sinne des TFP „wohlgeformtes“ Ziel ist:*

### **Positiv formuliert**

- ▶ Was genau wünschst Du Dir? Was möchtest Du?

### **Lebensnah, initiiierbar, unter Kontrolle des Individuums**

- ▶ Kannst Du es selbst erreichen?
- ▶ Hat Dein Ziel bereits die richtige Größe?
- ▶ Was brauchst Du noch, um es zu erreichen?

### **Umstände, Kontext, Zusammenhang klar**

- ▶ Wann, wo und mit wem möchtest Du es?

### **Sinnesspezifisch**

- ▶ Überprüfbarkeit des Ziels
- ▶ Nimm einfach an, Du hättest Dein Ziel schon erreicht:  
Was siehst/hörst/fühlst Du?  
Welche Körperhaltung gehört dazu?

### **Ökologisch**

- ▶ Was sind die Vor- und Nachteile?  
(Passt die Lösung in mein Gesamtsystem/Umfeld?)

### **Motivierend**

- ▶ Was ist an diesem Ziel das Beste/das Wichtigste für Dich?

### **Verifizierbar**

- ▶ Wie wirst Du wissen (Woran merkst Du), dass Du Dein Ziel erreicht hast?