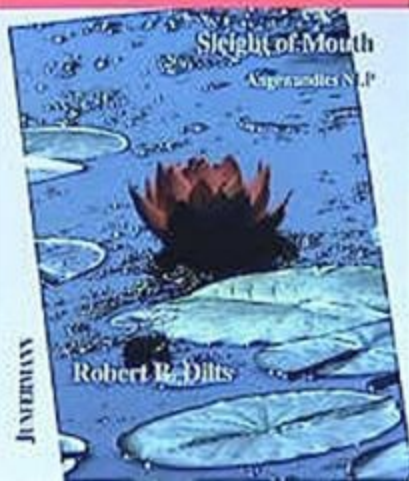


Die Magie der Sprache



Buch Die Magie der Sprache

Robert B. Dilts
Junfermann, 2001

Rezension

Unsere Wahrnehmung, unsere Einstellungen, unser ganzes Weltbild wird von der Sprache beeinflusst. Robert Dilts offenbart uns die Magie und Macht der Sprache und zeigt, wie man sie dem Neurolinguistischen Programm gemäss einsetzt. Mithilfe der vorgestellten Sleight-of-Mouth-Muster können wir unsere Überzeugungen stärken und festgefahrene Glaubenssätze überwinden. Beispiele, Diagramme und Arbeitsblätter veranschaulichen das System und präsentieren Kontrollmöglichkeiten der eigenen Landkarte von der Welt – unserer Überzeugungen und Weltanschauungen. *BooksInShort* empfiehlt das Werk allen Menschen, die daran interessiert sind, ihre Glaubenssätze und ihr Weltbild zu erneuern und zu erweitern.

Take-aways

- Wir verwenden Sprache, um unsere Gefühle und Gedanken auszudrücken und unsere Erfahrungen zu vermitteln.
- Die Sprache ist unsere Landkarte der Welt.
- Unsere Erfahrungen gewinnen wir aus unseren Reaktionen auf die äussere Welt und durch unsere Fantasien und Gefühle.
- Indem wir Problemsituationen neu ansehen, betrachten wir sie auf einer anderen Ebene und erweitern so unsere Sicht.
- Definieren wir ein Problem um, kommt es zu einem neuen Ergebnis, mit dem wir besser umgehen können.
- Nimmt man in einer Problemsituation die Position seines Gegenübers ein, hilft dies, die eigene Sichtweise zu erweitern.
- Überzeugungen entstehen in Tiefenstrukturen und beeinflussen stark unser Unterbewusstsein.
- Positive Erwartungen fördern den Glauben an das eigene Können und führen zu positiven Ergebnissen.
- Indem man offen wird für den Glauben an die eigenen Fähigkeiten, wird man offen für die Hoffnung darauf und schliesslich für das Vertrauen darin.
- Um Gedankenviren erfolgreich zu bekämpfen, muss man stets seine eigenen Überzeugungen nach ihrem Sinn und ihrer Wirkung hinterfragen.

Zusammenfassung

Sprache und ihre Macht

Worte haben eine oft unterschätzte Macht. Mit einem falschen Wort kann man einen anderen Menschen furchtbar verletzen oder mit einem einzigen richtigen zu Höchstleistungen anspornen. Wir verwenden Sprache, um unsere Erfahrungen, Gefühle u. a. mitzuteilen. Dadurch schaffen wir ein Modell unserer persönlichen Welt, das allerdings durch die äussere Welt beeinflusst wird.

Erfahrung

Unsere Erfahrung beinhaltet das ganze „Wissen“, das wir im Laufe unseres Lebens angesammelt haben, und ist das Rohmaterial für unsere Landkarten oder Modelle der Welt. Unsere Sinnesorgane sind dabei die wichtigsten Verbindungen zur „Aussenwelt“. NLP (Neurolinguistisches Programm) misst der Sinneserfahrung grossen Wert bei und trennt sie von Erfahrungsarten wie Fantasien oder Halluzinationen, die nur im Kopf des Menschen entstehen und nichts mit der Realität gemein haben. Unsere Sinne werden allerdings von unserem inneren Wissen beeinflusst. Um unsere sensorische Erfahrung zu maximieren, müssen wir den Zustand erreichen, in dem „unser gesamtes sensorisches Gewahrsein auf die äussere Umgebung im Hier und Jetzt fokussiert“. Dann sind wir in der Lage, die Welt und ihre vielen Möglichkeiten umfassend wahrzunehmen und zu geniessen. NLP unterscheidet dabei zwischen primärer und sekundärer Erfahrung, also zwischen den Informationen, die wir über unsere Sinnesorgane erhalten, und unseren Landkarten, mit denen wir unsere primären Erfahrungen organisieren und repräsentieren. Die sekundären Erfahrungen sind gefiltert und manipuliert. Ziel ist jedoch, möglichst ungefiltert Erfahrungen zu sammeln.

Rahmen

„Rahmen“ im psychologischen Sinne bedeutet eine „Ausrichtung von Gedanken und Handlungen während einer Interaktion“. Rahmen beeinflussen die Interpretation einer bestimmten Situation. Ein Erlebnis erhält eine grosse oder kleine Dynamik, je nachdem, ob man es in einem engen oder weiten Rahmen (z. B. Zeitrahmen) sieht. Der Ergebnisrahmen fokussiert die Situation auf ein bestimmtes Ziel, der Als-ob-Rahmen veranlasst, etwas so zu betrachten, als hätte man es bereits erreicht, und der Feedback-versus-Misserfolg-Rahmen soll bewirken, dass Probleme nicht als negatives Ergebnis, sondern als positives Feedback betrachtet werden. Ziel der Sleight-of-Mouth-Muster ist, von einem Rahmen zum anderen zu wechseln – etwa von einem Versagens- zu einem Feedback-versus-Misserfolg-Rahmen – und damit die eigene Perspektive der Dinge und schliesslich der Welt positiv zu verändern und zu erweitern.

Reframing

Wörtlich bedeutet Reframing „neu rahmen“ und beinhaltet die Umdeutung von Problemen. Durch das Reframing einer Situation geraten wir auf eine neue Gewahrseisebene, was unseren Blick für die Realität erweitert. So erscheint uns ein Unglück, das wir in unserem kleinen persönlichen Rahmen erleben, als weniger dramatisch, wenn wir es mit dem Rahmen des Weltgeschehens umgeben.

„Das Neurolinguistische Programmieren untersucht die Einflüsse unserer Sprache auf unsere geistige Programmierung und auf die übrigen Funktionen unseres Nervensystems.“

Kritiker verwenden für ihre Urteile generalisierende, eng angelegte Misserfolgsrahmen. Ausgangspunkt der Kritik ist jedoch meist ein positives Ergebnis: Beurteilung einer Sache und Hinwendung zu einer positiven Veränderung bzw. Verhinderung eines Misserfolges. Doch der Kritikempfänger realisiert nur die „Oberflächenstruktur“ des Vorwurfes und empfindet ihn als negativ. Damit Kritik eine direkt positive Wirkung erzielt, muss man sie in eine Frage umwandeln, die eine positive Antwort erfordert. Dadurch wird die „Tiefenstruktur“ der Kritik offenbar. Der Kritiker verwandelt sich so von einem „Destrukteur“ in einen „Ratgeber“. Dieser „Umwandlungsprozess“ basiert auf den zwei grundlegenden Arten des Reframing, die das Herz dieses „Sleight-of-Mouth-Muster“ bilden: Absicht und Umdefinieren.

Chunking

Unter dem Begriff „Chunking“ (Stückeln) versteht man die Aufteilung einer Erfahrung in grössere und kleinere Einheiten. Ein grosses Problem kann durch das Chunking-down in viele kleine Probleme besser lösbar werden. Beim Chunking-up befördert man einen Begriff/eine Situation auf die nächstgrössere Ebene, wodurch eine facettenreichere Wahrnehmung ermöglicht wird. Das laterale Chunking ermöglicht das Wechseln in einen anderen Rahmen, etwa vom Problemrahmen in einen Feedbackrahmen, indem man nach Analogien sucht. Die Fähigkeit, lateral zu chunken und Analogien zu entwickeln, ist eine wichtige Voraussetzung für die Entwicklung

therapeutischer Metaphern. Mithilfe der verschiedenen Arten des Chunkings können wir unsere Landkarten von der Welt neu interpunktieren. Verschiedene Interpunktionen der gleichen Erfahrung führen zu verschiedenen Arten von Sinn. So kann eine Aussage je nach Interpunktion als Frage, Aussage oder Befehl formuliert werden.

Die Struktur von Sinn

Mithilfe von NLP-Prozessen und -Modellen soll untersucht werden, wie wir „Sinn produzieren“. Sinn steht dabei mit äusseren Hinweisen und inneren Repräsentationen in Zusammenhang. So beinhaltet ein äusseres Ereignis für jeden Menschen mit seiner individuellen Landkarte einen eigenen Sinn, wobei dessen Begrenztheit von der der jeweiligen Landkarte abhängt. Sinn ist ein Produkt unserer Glaubenssätze und Werte, die NLP als Kernkriterien definiert und die als Wahrnehmungsfilter und als Grundlage für unsere Motivation dienen.

Kriterien und Urteile

Unsere Kriterien bestimmen und beeinflussen unsere Ziele und unser Urteil über das Erreichen dieser Ziele. Dabei muss man beachten, dass Kriterium und Wert nicht gleich- bedeutend sind. Werte sind subjektive Erfahrungen, die im Gegensatz zu Fakten und Beobachtungen stehen, die dem objektiven Bereich angehören.

„... in ein und derselben Realität [wird man] mehr Wahlmöglichkeiten entdecken, wenn es einem gelingt, die eigene Landkarte oder Beschreibung der Welt anzureichern oder zu erweitern.“

Individuelle Menschen haben auch individuelle Werte. Diese Erkenntnis ist wichtig bei der Auflösung von Konflikten, die auf dem Verbinden (Chaining) von Kriterien und Werten durch Neudefinition, auf der Definition von Kriterienäquivalenzen und auf der Identifikation und Nutzung von Wert- und Kriterienhierarchien basiert.

Überzeugungen und Erwartungen

Überzeugungen sind ein weiterer wichtiger Bestandteil unserer Tiefenstruktur. Sie sind grundlegende Urteile über uns selbst und über unsere Umwelt, Generalisierungen, so NLP, die wir für absolut wahr und wichtig halten und die wir verinnerlichen. Überzeugungen entstehen in tieferen Gehirnstrukturen und formen massgeblich unser Unterbewusstsein. Sie spiegeln sich in unseren Handlungen und Entscheidungen wider. Negative Überzeugungen können durch Aufdecken ihres positiven Ursprungs, durch Alternativen und neue Antworten auf Wie-Fragen in positive Überzeugungen umgewandelt werden.

„Der Sinn einer Kommunikation ist für den Empfänger die Reaktion, die sie bei ihm auslöst, ungeachtet dessen, was der Kommunikator beabsichtigt haben mag.“

Die moderne kognitive Psychologie unterscheidet zwei verschiedene Arten von Erwartungen: die Selbstwirksamkeitserwartung – die Überzeugung, dass das eigene Verhalten zum Erreichen eines bestimmten Ergebnisses führt – und die Ergebniserwartung – die Einschätzung, dass ein bestimmtes Verhalten zu einem bestimmten Ergebnis führt. Das Fehlen einer Selbstwirksamkeitserwartung erzeugt ein Gefühl der Unzulänglichkeit und eine mangelnde Ergebniserwartung produziert ein Gefühl der Hoffnungslosigkeit. Eine positive Selbstwirksamkeitserwartung hingegen erzeugt die nötige Zuversicht im Glauben an das eigene Können, eine positive Ergebniserwartung fungiert als Motivationsquelle. Das Sleight-of-Mouth-Muster benutzt Erwartungen, um Überzeugungen zu stärken oder in Frage zu stellen und über neue Konsequenzen neu zu definieren.

Die Grundstruktur von Überzeugungen

Das NLP unterscheidet zwischen „komplexen Äquivalenzen“ und „Ursache-Wirkungs-Aussagen“. Erstere bezeichnen Beziehungen zwischen zwei unterschiedlichen Aspekten einer Erfahrung und werden zur Definition und Bewertung von Werten verwendet. Letztere setzen Werte und andere Aspekte unserer Erfahrungen in einen Kausalzusammenhang. Ursache und Wirkung sind Grundbausteine unserer Überzeugungen und Glaubenssätze, sie bilden die Basis, von der aus wir uns für bestimmte Handlungsweisen entscheiden. Wichtig ist dabei für Sleight of Mouth, Interpretationen unserer Überzeugungen zu finden, die neue Perspektiven oder eine neue Art zu denken ermöglichen. Dafür müssen die Ursachen des Problems gefunden werden, die oft komplexer und diffiziler sind als das Problem selbst.

„Durch Veränderung des Ergebnisses wird auch der Rahmen, der definiert, was relevant und was erfolgreich ist, verändert.“

Aristoteles hat vier grundlegende Arten von Ursachen unterschieden: vorangehende oder Wirkursachen, einschränkende oder Stoffursachen, Zweckursachen und Formursachen. Dabei fungieren Sprache, Überzeugungen und Modelle der Welt als Formursachen unserer Realität. Sie lassen sich jedoch von allen Ursachen am schwersten definieren, da sie zu einem Bestandteil der unbewussten Annahmen und einem Bestandteil der Intuition werden. Um unsere Werte und Überzeugungen zu stärken, müssen wir sie stets hinterfragen und Gründe dafür finden, warum wir an sie glauben sollten, d. h. eine regelmässige „Werte-Revision“ durchführen. Als „Werkzeuge dafür“ eignen sich Perspektivenwechsel, Gegenbeispiele oder umformulierte Satzanfänge mit kausaler Konjunktion zur Erarbeitung von Konsequenzen wie: „Ich kann nicht bekommen, was ich möchte, weil ...“

Innere Zustände und die natürliche Veränderung von Überzeugungen

Der natürliche Prozess der Veränderungen von Glaubenssätzen vollzieht sich, indem man immer offener für Zweifel an seinen Überzeugungen, aber auch offener für einen Glauben an die eigenen Fähigkeiten wird. Wir stehen vor einer neuen Herausforderung, wollen zunächst glauben, dass wir mit ihr fertig werden, dann werden wir immer offener für diesen Glauben und entwickeln schliesslich Hoffnung und auch Vertrauen in diese Überzeugung. Häufig geraten neue Überzeugungen in Konflikt mit alten und wir werden offen für Zweifel daran, ob Letztere auch immer richtig waren.

„Die Fokussierung auf die Absicht hinter einem einschränkenden Urteil oder einer entsprechenden Aussage ermöglicht es, von einem Problemrahmen in einen Ergebnisrahmen zu wechseln.“

Wichtig bei diesem Prozess ist unser innerer Zustand. Er ist der „Behälter unserer Überzeugungen“ und eng verknüpft mit unseren psychischen und emotionalen Erfahrungen. Er fungiert als Wahrnehmungsfilter oder auch als Tor für und zu Erinnerungen, Erfahrungen und Überzeugungen. Der innere Zustand eines Menschen hat einen grossen Einfluss auf seine Weltanschauung. Man kann jedoch lernen, seinen inneren Zustand bewusst zu wählen, indem man seine Bewegungsmuster kennen lernt.

Gedankenviren und die Meta-Strukturen von Überzeugungen

Gedankenviren sind besonders eingeschränkte Überzeugungen, die sogar schwerwiegende Folgen auf andere Menschen haben können. Gedankenviren sind vergleichbar mit Computer- oder auch Krankheitsviren. Dabei trifft es nicht nur Menschen, die vielleicht zu „schwach“ oder zu „dumm“ sind, sondern oft werden Gedankenviren nicht als solche erkannt. Um Immunität gegen diese Viren aufbauen zu können, müssen wir uns selbst genauestens analysieren und uns über unser Glaubenssystem, über unsere psychische Identität und Mission klar werden.

„Chunken ist die Fähigkeit, mit der Aufmerksamkeit zwischen verschiedenen Ebenen der Verallgemeinerung und der Detaillierung hin- und herzuwechseln.“

Viele Prinzipien und Techniken des NLP können als eine Art Impfung verstanden werden, denn „sie neutralisieren einschränkende Überzeugungen und Gedankenviren, indem sie dieselben wieder mit Werten, Erwartungen, inneren Zuständen und Erfahrungen verbinden und sie dadurch in einen Kontext einbinden. Das ermöglicht es uns, sie auf natürliche Weise zu aktualisieren. Eine weitere Möglichkeit zur Virenbekämpfung ist der „Meta-Rahmen“. Dabei werden Glaubenssätze aus ihrem Kontext in einen nächsthöheren gesetzt und so aus einer anderen Perspektive analysiert.

Über den Autor

Robert B. Dilts ist seit 1975 Entwickler, Autor, Ausbilder und Berater auf dem Gebiet des Neurolinguistischen Programmierens (NLP). Abgesehen von seiner führenden Rolle bei der Anwendung von NLP im Bereich der Organisationsentwicklung, des Lernens, der Kreativität und der Gesundheit, umfassen seine persönlichen Beiträge zur Entwicklung von NLP viele grundlegende Überlegungen zu Strategien und Glaubenssystemen.