

Erfolg beginnt im Kopf

Die Geheimnisse des NLP

Heiko Alexander

So nutzen Sie dieses Buch

Die folgenden Elemente erleichtern Ihnen die Orientierung im Buch:

Beispiele und Übungen

Hier finden Sie erläuternde Beispiele und hilfreiche Übungen zur NLP-Technik.

Definitionen

Hier werden Begriffe kurz und prägnant erläutert.

Die Merkkästen enthalten Empfehlungen und hilfreiche Tipps.

Auf den Punkt gebracht

Am Ende jedes Kapitels finden Sie eine kurze Zusammenfassung des behandelten Themas.



Inhalt

Vorwort	5
NLP – was ist das?	7
Neuro	7
Linguistisch	7
Programmieren	8
So kommen Sie mit NLP voran	9
Emotionen steuern – Blockaden überwinden	13
Kräfte sammeln und gezielt agieren	13
Unangenehmes aus den Gedanken verbannen	17
Unsicherheiten und Ängste erfolgreich meistern	21
Stress hat keine Chance mehr	24
Veränderungen spielend meistern	29
Die Stärke Ihrer Schwäche	31
Ziel- und Zukunftssicher	35
Wie Sie herausfinden, was Sie wirklich wollen	35
Eine Vorstellung von der Zukunft entwickeln	39
Keine Angst vor Kleinigkeiten	42
Zeitmillionär – die Welt der großen Zahlen	45
Den Alltag bunt gestalten	51
Wie Sie sich selbst am besten motivieren können	53



Wahrnehmungsfähigkeit	57
Wer hat wirklich Recht?	57
„Lieber besser statt mehr“ sollte Ihre Devise sein	61
Wie Sie erkennen, ob die Aussagen anderer stimmig sind	64
Von Sinnen und Sinnlichkeit	69
Mit Führungsstärke Vertrauen schaffen	77
Kontakt, der sicher klappt	77
Klare Kommunikation reduziert Ärger und macht erfolgreich	82
Stellen Sie kluge Fragen, statt zu mutmaßen	87
Meta-Programme – unsere Denk- und Handlungsmuster	94
Unterbrechen Sie das Retter-Täter-Opfer-Spiel	100
Erfolg beginnt im Kopf	107
Der Mythos von der Wirklichkeit	107
Wieso wir Glaubenssätze haben	112
Wie Sie Ihre Kräfte leicht mobilisieren	115
Das eigene Leben lenken	119
Der Erfolg geht weiter	121
Stichwortverzeichnis	125



Vorwort

Erfolg beginnt im Kopf – vielleicht kennen Sie diesen Satz. Doch wer weiß, wie man unangenehme Gedanken, Verhaltensweisen und Gefühle so verändert, dass sie in die gewünschte Richtung zeigen? Dieses Buch lehrt Sie auf sehr effektive Weise, emotionale und kommunikative Prozesse optimal zu beeinflussen, um die gewünschten Resultate zu erzielen.

Ich sage: „Wenn Sie in Zukunft größere Erfolge wollen, geht es darum, gezielt Veränderungen vorzunehmen, um diese Erfolge auch zu verwirklichen.“ Machen Sie den ersten Schritt ins Abenteuer Veränderung und Sie werden schnell merken, was mit einigen einfachen, aber hocheffektiven Methoden möglich ist.

Sind Sie bereit für Ihren Erfolg?

In diesem Ratgeber werden Sie lernen, wie Sie Ihr Unterbewusstsein auf Erfolg programmieren – egal ob es um berufliche oder persönliche Ziele geht. Denn es ist nicht entscheidend, ob Sie Ihre Karriere ankurbeln, eine neue Liebe finden oder Ihre Gesundheit auf Vordermann bringen wollen. Entscheidend ist, welche Einstellung Sie auf bewusster und vor allem auf unbewusster Ebene haben. Welche Gedanken sausen Ihnen durch den Kopf, wenn Sie an Ihre kühnsten Träume denken? Lähmen oder bekräftigen sie Ihren Tatendrang?



Warum es gut ist, sich klar zu machen, welche Wünsche und Ziele man hat und warum, erfahren Sie im Kapitel „Wie Sie herausfinden, was Sie wirklich wollen“.

Sind Sie gewillt, auch etwas dafür zu tun?

Auf den folgenden Seiten erfahren Sie vieles, was Sie auf der Erfolgsspur weiterbringt. Dass Sie etwas dafür tun, liegt dabei in Ihrer Hand. Doch selbst wenn Sie dieses Buch nur zur Inspiration verwenden sollten, werden Sie schon vieles lernen, was Sie auf Ihrem Weg gebrauchen können. Wie Sie sich selbst auch bei einem Durchhänger gut motivieren können, erfahren Sie im Abschnitt „Emotionen steuern, Blockaden überwinden“.

Davon können Sie ausgehen

Sie bekommen jetzt auf knapp 120 Seiten komprimiertes Wissen zu NLP und Sie erfahren, was Sie damit tun können, um genau die Ergebnisse zu erzielen, die Sie möchten. Es wird dabei um die Steuerung von Gefühlen, das Verändern von Glaubenssätzen, Führungsstärke und vieles mehr gehen. Emotionale Intelligenz und soziale Kompetenz sind neben fachlichem Know-how die tragenden Säulen für ein ausgefülltes Leben. Schon in Kürze werden Sie wissen, was der Satz „Erfolg beginnt im Kopf“ für Sie bedeutet. Lesen Sie los und viel Erfolg damit!

Heiko Alexander



NLP – was ist das?

Neuro-Linguistisches Programmieren

Neuro: Sinnesspezifische Wahrnehmung

Linguistisch: Sprachliche und nicht sprachliche Kommunikation

Programmieren: Veränderung von Verhaltensmustern

Neuro

„Neuro“ steht dafür, dass wir unsere Umwelt über unser Nervensystem wahrnehmen (Neuro = Nerv). Diesen Text hier nehmen wir über unsere Augen wahr, ein sehr dichtes Geflecht von Nerven, die den optischen Impuls in unserem Gehirn weiterleiten. Dort werden die Impulse weiterverarbeitet, sodass wir nicht nur die Buchstaben erkennen und sie zu Wörtern zusammenfügen, sondern zugleich darüber nachdenken können, worum es eigentlich geht. Der Einfachheit halber können wir „Neuro“ daher mit Wahrnehmung gleichsetzen.

Beim NLP-Training lernen wir nun, diese Wahrnehmung zu verändern, um Dinge zu erkennen, die wir bisher nicht beachtet haben, und diese neue Sicht positiv zu nutzen.

Linguistisch

Nach einem Filterprozess werden Erfahrungen von uns in sprachlicher (verbaler) und nicht sprachlicher (nonverbaler)



Form organisiert und bewertet, anschließend gespeichert, damit die Erfahrungen wieder erinnert werden können.

Gleichzeitig haben wir mit der Sprache ein umfangreiches System zur Verfügung, mit dem wir anderen Menschen unsere Erfahrungen und Meinungen mitteilen können. Genauso können wir mittels Sprache über Dinge nachdenken und neue Schlüsse daraus ziehen.

Bei der Kommunikation mit anderen oder beim Nachdenken bedienen wir uns dabei nicht nur des rein verbalen Aspekts, sondern auch des nonverbalen. Dazu gehören Tonlage, Gesichtsausdruck, Körpersprache und Emotionen. Haben Sie gewusst, dass der nonverbale Anteil unserer Kommunikation um ein Vielfaches höher ist als der verbale? Wie hoch schätzen Sie den Anteil? Im Kapitel „Wie Sie erkennen, ob die Aussagen anderer stimmig sind“ erfahren Sie die Auflösung.

Programmieren

Jeder von uns besitzt eine große Anzahl von Verhaltens-, Denk- und emotionalen Programmen. Ein Programm ist ein Muster, das immer wieder automatisch und oftmals unbewusst abläuft. Neigen Sie dazu, Ihr Konto regelmäßig zu überziehen, ist das ein Verhaltensprogramm. Überlegen Sie bei einem Problem lösungs- und handlungsorientiert, ist das ein konstruktives Denkprogramm. Neigen Sie dazu, auf Herausforderungen mit Nervosität oder Gereiztheit zu reagieren, wäre das ein veränderungswürdiges emotionales Programm.



Mithilfe unserer neurolinguistischen Prozesse programmieren wir uns selbst. Das bedeutet, dass wir nicht Opfer der Umstände, sondern die Gestalter unseres eigenen Lebens sind. Ob wir aus einem Misserfolg schlussfolgern, ein Verlierer zu sein, oder ihn als Lernerfahrung definieren, macht einen großen Unterschied für unsere Selbstwahrnehmung. In unserer Umwelt können wir nicht alles selbst gestalten, aber sehr wohl lernen, die Resultate zielführender zu betrachten.

So kommen Sie mit NLP voran

Vielleicht kennen Sie das: Viele Vorsätze sind oft nur von recht kurzer Dauer. Für manch eine/n scheinen die guten Vorsätze wie Silvesterraketen zu sein: Mit viel Dynamik geht es los, es gibt eine berauschende Explosion am Firmament und schon ist nichts mehr übrig. Was ist geschehen? Die guten Vorsätze scheitern häufig daran, dass sie nicht wirklich ernst gemeint sind. Wenn doch, gehen sie manchmal im Alltag verloren oder die Ziele sind zu hoch gesteckt.

Kommen Sie also wieder auf den Boden der Tatsachen zurück und nutzen Sie einige entscheidende Tipps, wie Sie Ihre Ziele erreichen:

- ▶ Am wichtigsten ist es, sich nicht zu übernehmen, sondern nach der Devise „weniger ist mehr“ zu handeln. Sie werden sehen, dass die Motivation viel länger anhält, wenn Sie Erfolge verbuchen können. Also lieber weniger mit realistischeren Zeitvorgaben einplanen.



Wenn es gut läuft, können Sie Ihre Vorsätze später immer wieder mal ausbauen.

- ▶ Ebenfalls von großer Bedeutung: Ist Ihnen Ihr Vorsatz persönlich wirklich wichtig oder ist es ein Wunsch, den andere an Sie haben? Sollten Sie so einen als „Vorsatz“ getarnten Wunsch nicht einhalten, ist das das Beste, was Sie tun können.
- ▶ Als Drittes empfehle ich Ihnen, sich Gleichgesinnten anzuschließen. Gemeinsam macht es mehr Spaß. Sie motivieren sich gegenseitig, tauschen sich aus und unterstützen sich. Im Team kommen Sie garantiert schneller ans Ziel. Und es macht außerdem tierisch viel Spaß!
- ▶ NLP wird Ihnen dabei helfen, Klarheit, Flexibilität und Selbstvertrauen zur Zielerreichung aufzubauen.

Für Nonverbales aufmerksam werden

„Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es zurück.“ Jeder kennt dieses altbekannte Sprichwort. An diesem Satz ist sicherlich sehr viel Wahres dran. Doch kennen Sie auch die Situation, dass Sie etwas hineinrufen, und zwar in eine Gruppe von Menschen, und es schallt völlig unterschiedlich zurück? Einige pflichten Ihnen bei und andere lehnen Ihre Aussage kategorisch ab. Nach obigem Sprichwort sind Sie nun für alle Reaktionen gleichermaßen verantwortlich. Im Prinzip stimmt das. Denn hätten Sie den Mund gehalten, hätte es zwar keine Beipflichtung, aber eben auch keine Ablehnung gegeben. Doch wären Sie damit Ihrem Ziel näher gekommen? Wohl kaum. Wie können Sie also mit diesem Dilemma umgehen? Nun, zunächst können wir ein



weiteres Sprichwort entgegenhalten: „Es recht zu machen jedermann, ist eine Kunst, die keiner kann.“ Und auch hier ist viel Wahres dran.

Die Wahrheit scheint also irgendwo in der Mitte zu liegen. Die meisten Reaktionen beziehen sich tatsächlich unmittelbar auf Ihr Auftreten und ein anderer Teil hat damit zu tun, wie der Kritiker gerade denkt, fühlt oder ob er Sie leiden kann.

Die beste Möglichkeit, Fettnäpfchen zu vermeiden, ist eine geschulte Wahrnehmung. Einige Leute sind leider so „blind“ und „taub“, dass sie selbst die auffälligsten non-verbalen Signale beim Gegenüber nicht wahrnehmen können. Wie schade um die mühsam antrainierte Rhetorik ...

Öffnen Sie Ihre Ohren, öffnen Sie Ihre Augen, schalten Sie Ihren Gefühlsradar ein. Lernen Sie, sensibel für die Mimik, Gestik und Stimme Ihrer Gesprächspartner zu werden.

Wenn Sie dann noch gelernt haben, wie diese Signale zu deuten sind, werden Sie merken, dass es immer öfter so zurückschallt, wie Sie es beim Hineinrufen gewollt haben.

Ihre Kommunikation wird deutlich besser werden und Sie als Gesprächspartner beliebter: wesentliche Voraussetzungen für persönlichen und beruflichen Erfolg.

Sollten Sie in einem seltenen Fall dann doch einmal von einer Reaktion überrascht werden, wissen Sie ja: „Ausnahmen bestätigen die Regel.“



Mit diesen ersten Tipps und Hinweisen möchte ich Sie auf den Weg schicken und wünsche Ihnen viel Freude mit dem, was Sie auf diesem Weg entdecken.

Auf den Punkt gebracht

NLP hat zum Ziel, die eigenen Programme zu entschlüsseln und so zu verändern, wie es besser für uns ist. Reale Situationen oder mentale Bedrohungen wie Ängste oder kontraproduktives Denken werden durch NLP erkannt und lösungsorientiert verändert. Außerdem ist NLP ein erstklassiges Kommunikationsinstrument und Führungswerkzeug. Im modernen Coaching hat sich NLP eine herausragende Position erarbeitet.



Emotionen steuern – Blockaden überwinden

Wer kennt sie nicht – diese unangenehmen Situationen, denen man am liebsten aus dem Weg gehen würde. Präsentationen im Job, Beziehungsdiskussionen, Kundenakquisition, Umtauschaktionen, Konfliktgespräche oder manchmal auch Familienfeiern. Gerade bei wichtigen Dingen stellt sich lange vor dem Termin häufig ein mulmiges Gefühl ein.

Ist die Gedankenkette erst einmal losgetreten, reiht sich eins ans andere. Dann versucht man, seine Gedanken zu bekämpfen und, weil meist erfolglos, verstrickt sich noch mehr in seinen negativen Empfindungen. Frustration über sich selbst, Aggression gegen andere und Kraftlosigkeit am Ende der Empfindungskette sind die stärksten Ausprägungsformen dieser Spirale.

Kräfte sammeln und gezielt agieren

Doch Sie ahnen es schon: Das muss nicht so sein! Es gibt eine Reihe von Möglichkeiten, mit solchen Situationen umzugehen. Am besten ist es, schon im Vorfeld zu beginnen, um zum Zeitpunkt des Ereignisses erst gar nicht in eine Extremlage zu kommen.

Sie lernen gleich, wie Sie steuern, in welche Richtung sich Ihre Emotionen bewegen. So lernen Sie zielorientiertes Selbstmanagement, um Denkblockaden zu lösen und Ihre Gefühle zu steuern.



Übrigens: Wie bei so vielem tun Sie gut daran, diese Methoden nicht nur einmal, sondern mehrmals auszuprobieren und mit etwas Übung zu verfestigen. Dann steigen Ihre Chancen erheblich, erfolgreich zu sein.

Blockaden überwinden

- ▶ Sorgen Sie dafür, dass Sie eine Weile ungestört sind.
- ▶ Legen Sie drei Blätter als Dreieck in zwei Metern Abstand vor sich auf den Boden (siehe Skizze).



- ▶ Stellen Sie sich für ca. 20 Sekunden auf Blatt A, das für die kritische Situation steht, und stellen Sie sich vor, jetzt in der Situation zu sein.
- ▶ Was haben Sie heute gefrühstückt? Lenken Sie sich kurz ab, um wieder aus den Gefühlen von Blatt A zu kommen.
- ▶ Jetzt stellen Sie sich auf Blatt B und betrachten von außen wie eine unbeteiligte Person die Situation von Blatt A. Überlegen Sie, welche Fähigkeiten in der Situation benötigt werden, z. B. Ruhe, Gelassenheit, Kraft, Vertrauen etc.
- ▶ Jetzt überlegen Sie, aus welchen Situationen Sie diese Fähigkeiten kennen. Wichtig: Diese sogenannten Resourcesituationen brauchen nichts mit dem Ereignis von



Blatt A zu tun haben: Skifahren, saunieren oder ein Kollegengespräch wären zum Beispiel hier denkbar.

- ▶ *Jetzt stellen Sie sich auf Blatt C und schlüpfen in die Resourcesituation hinein. So, als ob sie jetzt wäre. Ganz intensiv, sodass Sie alle positiven Gefühle wieder spüren.*
- ▶ *Wenn Sie möglichst intensiv im Gefühl sind, legen Sie Ihre Hände auf den Bauch, sodass Sie die Wärme spüren können.*
- ▶ *Nach etwa einer Minute verlassen Sie Blatt C.*
- ▶ *Wiederholen Sie den Vorgang mit Blatt C so oft, wie sie wollen, mit den unterschiedlichsten Ressourcen.*
- ▶ *Gehen Sie nun mit all den aktivierten Ressourcen und Ihren Händen auf dem Bauch von Blatt C auf Blatt A. Erleben Sie, wie sich die Situation nun auf veränderte Art darstellt und Sie viel besser damit zurechtkommen.*
- ▶ *Sollten Sie mit dem Ergebnis noch nicht zufrieden sein, wiederholen Sie diese NLP-Methode noch einige Male.*

Wenn Sie mit dieser Methode vertraut geworden sind, können Sie auch eine Kurzform nutzen, die Sie rein mental durchführen. Das ist von Vorteil, wenn Sie in einer Umgebung sind, in der Sie nicht räumlich arbeiten können.

Kurzform

Schauen Sie in Ihre linke Hand, während Sie an die Ausgangssituation denken und spüren Sie, was Ihnen an Ressourcen fehlt.

- ▶ *Lenken Sie sich kurz ab, um aus dem Gefühl herauszukommen.*
- ▶ *Definieren Sie die gewünschten Ressourcen.*



- ▶ *Erinnern Sie sich intensiv an die erste Resourcesituation, schauen Sie dabei in Ihre rechte Hand und atmen Sie tief ein. Wenn Sie möchten, können Sie die Faust ballen, wenn das gute Gefühl ganz intensiv ist.*
- ▶ *Wiederholen Sie den Vorgang mit beliebig vielen Resourcesituationen.*
- ▶ *Dann sehen Sie wieder auf Ihre rechte Hand und spüren, wie sich die Ausgangssituation jetzt für Sie verändert hat.*

Mit dieser Methode übertragen Sie Ressourcen, die Ihnen in manchen Situationen leicht verfügbar sind, in solche, in denen das bisher nicht so war.

Das funktioniert, weil unser Gehirn schnell lernt und flexibel ist. Gleichzeitig stattfindende Ereignisse werden automatisch miteinander verbunden. Denn unser Gehirn arbeitet assoziativ. Das bedeutet, dass alles mit allem verknüpft werden kann.

Freundlicher Kollege

Bekommen Sie von einem Kollegen eine kleine Aufmerksamkeit, ist die Freude groß und wird mit dem Kollegen verknüpft. Sehen Sie den Kollegen das nächste Mal wieder, werden Sie automatisch wieder an die Freude erinnert, die Sie wegen des kleinen Geschenks empfanden. Ihr Gehirn hat den Kollegen jetzt mit dem guten Gefühl assoziiert. Das funktioniert so lange, bis andere Ereignisse neue Assoziationen verursachen.

Deshalb verschenken Firmen Weihnachtsgeschenke und veranstalten Events. Sie wollen positive Assoziationen beim Kunden auslösen.



Den Assoziationseffekt können Sie gezielt nutzen. Sie aktivieren auf Basis vorhandener positiver Situationen Ihre Ressourcen und übertragen diese in die neue Situation, bis Ihr Gehirn neue Assoziationen aufgebaut hat.

Der Fachbegriff lautet „Reiz-Reaktions-Kopplung“. Dazu werden Sie später noch mehr erfahren.

Auf den Punkt gebracht

Unser Gehirn hat eine ganz großartige Fähigkeit, nämlich die zu assoziieren. Vereinfacht lässt sich sagen, dass bei allem, was wir sehen, hören, riechen, schmecken oder erleben, in uns ein Gefühl entsteht.

Dieses assoziierten Gefühle lassen sich fast beliebig übertragen. Deshalb können wir sie in Ereignisse transferieren, in denen sie uns bisher nicht zur Verfügung standen.

Unangenehmes aus den Gedanken verbannen

Manche Menschen scheinen wirklich eine beneidenswerte Macht über uns zu haben: Sie verderben uns die Laune, obwohl sie gar nicht anwesend sind. Da sitzt man im Flugzeug, möchte sich eigentlich auf den Urlaub freuen – und stattdessen beschäftigt man sich so intensiv mit der Schwiegermutter, dem Nachbarn, dem Chef, dem Schwiegervater oder ehemaligen besten Freund, als säße er neben einem und hätte einem eben ein Glas Tomatensaft ins Gesicht geschüttet. Dabei ist der Platz neben einem leer



oder ein lieber Mensch sitzt dort. Wie also ist das möglich, dass Menschen, die gar nicht anwesend sind, mehr Aufmerksamkeit in Anspruch nehmen als beispielsweise die Vorfreude auf den Urlaub? Vielleicht kennen Sie jemanden, der oder die eine solche Macht über Sie zu haben scheint.

Doch auch das muss nicht sein. Deshalb hier einige wunderbare Mentaltechniken, um sich geistig frei zu machen. Da jeder von uns unterschiedlich gestrickt ist, habe ich Ihnen eine Auswahl zusammengestellt. Denn das ist eine meiner NLP-Hypothesen: Flexibilität ist wunderbar!

1. Denkmuster verändern

- ▶ *Betrachten Sie das Bild von der Person oder dem Ereignis, das Ihnen durch den Kopf geht.*
- ▶ *Machen Sie sich die Eigenschaften des Bildes bewusst. Wo sehen Sie das Bild, wie groß es ist, wie scharf, hell und farbig?*
- ▶ *Verändern Sie nun diese Eigenschaften. Lassen Sie das Bild klein, unscharf, blässer werden und betrachten Sie es aus weiter Entfernung.*
- ▶ *Hängen Sie einen Anker an das Bild, sodass es an der neuen Position mit den neuen Eigenschaften bleibt.*
- ▶ *Wiederholen Sie den Vorgang bei Bedarf mehrmals.*

Diese Technik funktioniert bei den meisten Menschen gut. Die Wirkung lässt sich noch verstärken, indem man eventuell das Bild der Person vor dem geistigen Auge nach links oder rechts, nach oben oder unten verschiebt oder andere Details verändert. Die einzelnen Eigenschaften wirken bei jedem Menschen ein wenig anders. Aber sie wirken!



2. Kopfstand

- ▶ *Betrachten Sie das negative Bild vor Ihrem geistigen Auge.*
- ▶ *Stellen Sie nun das Bild in angenehmer Entfernung auf den Kopf und denken Sie dabei an eine unterhaltsame Musik. Sollte dabei einiges zu Boden fallen, ist das kein Problem.*
- ▶ *Sollte es sich um eine Person handeln, können Sie ihr auch einen Tomatensaft ins Gesicht schütten oder ein Ei auf dem Kopf aufschlagen.*
- ▶ *Wenn Sie amüsiert genug sind, positionieren Sie das neue Bild so weit von sich weg, wie es Ihnen angenehm ist.*

Wenn Flexibilität auf Kreativität trifft, ist alles möglich. Genauso ist es auch mit unseren inneren Prozessen. Wie wir denken, wird meist unbewusst gesteuert. Heute lernen Sie, bewusst zu entscheiden, wie Sie über die Ereignisse nachdenken. Denn es sind nicht die Dinge an sich, die uns beunruhigen, sondern die Art, wie wir darüber nachdenken.

3. Müllcontainer

- ▶ *Betrachten Sie das Bild von der Person oder dem Ereignis, das Ihnen durch den Kopf geht.*
- ▶ *Stellen Sie sich neben diesem Bild einen Müllcontainer vor. Der Müllcontainer darf hässlich oder elegant sein.*
- ▶ *Werfen Sie das Bild mit den Worten „und tschüss“ hinein.*
- ▶ *Wischen Sie die Hände ab und überlegen Sie, was Sie heute noch Schönes unternehmen könnten.*



Der Müllcontainer ist eine kurze und schmerzlos Methode und gut geeignet, wenn man mit der Sache schon etwas abgeschlossen hat und es nur noch darum geht, die Gedanken neu zu sortieren.

„Submodalitäten“ sind gut geeignet, um die Wirkung von Erinnerungen auf Gefühle zu verändern. Nicht nur im visuellen Bereich, sondern auch im auditiven oder körperlichen Bereich lassen sich solche Submodalitäten verändern.

! Die wahrnehmbaren Eigenschaften in unseren Sinnesystemen werden „Submodalitäten“ genannt. Alles, was wir in uns erleben, entspricht auch den in der Außenwelt erkennbaren Sinneseindrücken. Beim Erinnern ist das genauso.

Aus dem letzten Kapitel wissen wir, dass unser Gehirn assoziiert und durch Reiz-Reaktions-Kopplungen Gefühle zuordnet. Das Gehirn scheint die Submodalitäten zu benutzen, um diese Zuordnungen durchzuführen. Verändern wir die Submodalitäten, entstehen andere Gefühle zur gleichen Sache.

Es ist also möglich, ohne inhaltliche Veränderung eine neue Emotion aufzubauen. Da es manchmal aber viel mehr Spaß macht, auch inhaltlich etwas zu verändern haben wir mit der Kopfstand- und Müllcontainer-Technik doppelte Optionen. Wir wissen ja inzwischen, wie das mit der Flexibilität und Kreativität ist!



Submodalitätentabelle

Visuell	Auditiv
Position	Lautstärke
Größe	Ort des Klangs
Bild oder Film	Höhen und Tiefen
Assoziiert/Dissoziiert	Rhythmus
Farben	Tempo
Schärfe	Flüstern
Entfernung	Verzerrungen
Körperlich (kinästhetisch)	Geruch/Geschmack
Druck	Intensität
Position	Süß/sauer
Temperatur	Bitter
Bewegung	
Intensität	

Unsicherheiten und Ängste erfolgreich meistern

Es kommt vor, dass wir uns umfassend, sorgfältig und gewissenhaft vorbereiten, und sind doch unsicher, ob wir letztlich erfolgreich sein werden. Dies gilt besonders für Prüfungssituationen – doch auch für Präsentationen, Auftritte vor anderen und manchmal sogar für ein klärendes Gespräch in einer Beziehung. Selbst wenn wir alle Unwägbarkeiten bedacht haben und kaum annehmen müssen,



dass wir Grund zur Sorge haben sollten, gibt es immer wieder Momente, in denen wir uns wünschen, das Ereignis würde verschoben werden oder ausfallen – beziehungsweise: Wir hätten es schon hinter uns.

Um solche Situationen zu meistern, haben wir eine tolle Methode aus dem NLP-Bereich: „Ankern“. Mit einem Anker können wir gezielt Ressourcen aktivieren. Das bedeutet, dass wir vor Beginn der kritischen Situation unseren Anker auslösen und damit in einen Top-Zustand kommen. Ich nehme an, jeder kann sich vorstellen, wie nützlich das ist.

Anker-Technik: „Moment of Excellence“

- ▶ *Definieren Sie, welche Ressourcen Sie verfügbar haben möchten.*
- ▶ *Erinnern Sie sich an eine Situation, in der Sie sich gemäß der definierten Ressourcen ganz besonders gut gefühlt haben. Verbinden Sie sich ganz mit dieser Situation. Was haben Sie erlebt? Was haben Sie gesehen? Was haben Sie gehört? Was haben Sie gedacht? Was haben Sie gerochen oder geschmeckt?*
- ▶ *Ist das Gefühl ganz stark in Ihnen ausgeprägt, ankern Sie es durch eine Bewegung oder Geste. Das kann eine bestimmte Kopf- oder Schulterbewegung, eine geballte Faust oder Körperberührung sein.*
- ▶ *Wiederholen Sie den Vorgang nach Belieben.*
- ▶ *Testen Sie den Moment-of-Excellence-Anker, indem Sie an eine leicht negative Situation denken und dann den Anker auslösen.*
- ▶ *Fühlt sich die getestete Situation gut an, ist der Anker prima installiert. Andernfalls bitte mit weiteren Ankerdurchgängen intensiver verankern.*

Ein Oldie im Radio als Reiz löst als Reaktion das Gefühl von früher aus. Die Erinnerungen an einen Kuss oder ein gutes Essen bewirken das Gleiche. Jeder von uns verfügt über unzählig viele Anker. Sie wurden nur nie gezielt installiert, sondern sind nach dem Zufallsprinzip entstanden.

Wenn die Stimme eines ungeliebten Kunden erklingt und wir automatisch gereizt reagieren, ist das keine zielführende Reaktion. Besser wäre es, automatisch gefasst zu bleiben, um den Kunden gut zu bedienen. So würde sich auch der Kunde wohler fühlen und es wäre für beide Seiten konstruktiver.

Das Ankerbasiert auf der Arbeit des Verhaltensforschers Ivan Pawlow. Die „pawlovschen Hunde“ sind durch ihn berühmt geworden. Pawlow fütterte Hunde über eine längere Zeit immer beim Ertönen einer Glocke. Irgendwann reagierten sie nur beim Ertönen der Glocke mit Speichelfluss und Produktion von Verdauungssäften im Magen. Die Hunde waren somit auf den Klang der Glocke „konditioniert“.

Pawlow nennt das einen „bedingten Reflex“, der angelernt ist und einen bestimmten Reiz erfordert. Daneben gibt es unbedingte Reflexe, z. B. den Lidschlag, die angeboren sind und keinen bestimmten Reiz erfordern. Für die Arbeit über den bedingten Reflex erhielt Pawlow 1904 den Nobelpreis für Medizin.

Richard Bandler und John Grinder, die Begründer des NLP, haben diese Arbeit weiterentwickelt und hieraus die Techniken des Ankerns abgeleitet. Dabei haben sie erkannt, dass unser Gehirn wie eine Art „Koinzidenzdetektor“ arbeitet, also bedeutsame Dinge, die zeitlich und räumlich



nah beieinander liegen, automatisch miteinander verbunden.

Mit fortgeschrittenen Ankertechniken können wir solche Verhaltensmuster auflösen und neue, zweckmäßigere definieren. So entsteht wieder ein Stück mehr Wahlmöglichkeit, um flexibler zu reagieren.

Auf den Punkt gebracht

Anker sind Reiz-Reaktions-Kopplungen. Ein bestimmter Reiz führt zu einer Reaktion. Der Reiz des Ankers führt zur Reaktion des guten Gefühls. Anker kommen in jedem Sinnessystem vor.

Dieses Prinzip nutzen wir im NLP aktiv, um Verknüpfungen herzustellen, die uns weiterbringen. Der evolutionäre Sinn liegt im schnellen Lernen, um Gefahren blitzschnell zu erkennen und die richtige Reaktion darauf abrufen zu können.

Stress hat keine Chance mehr

Stress ist in den letzten Jahrzehnten zu einer Hauptursache für viele Krankheiten geworden. Im Gegensatz zu einem Virus fangen wir uns Stress nicht auf der Straße ein. Er entsteht ausschließlich in unserem Kopf! Mangelnde mentale Fitness, schlechte Gewohnheiten und Sorgen sind seine Nährböden. Kommen noch Schwierigkeiten im Umgang mit den Mitmenschen hinzu, kann der Stress sich wunderbar ausbreiten.

Wer das erkennt, beginnt, zuerst an sich zu arbeiten.



Dr. Hannes Lindemann berichtete schon 1991 in seinem Buch „Autogenes Training. Der bewährte Weg zur Entspannung“ von folgender Untersuchung in den USA:

„Curtis M. Hames, leitender Arzt der Gesundheitsbehörde des Evans-Districts im US-Staat Georgia untersuchte mit seiner Behörde im Verlauf von 10 Jahren mehr als 3000 Personen. In mühseliger Kleinarbeit wurden in dem Landbezirk alle Menschen über 40 sowie die Hälfte der 15- bis 39-Jährigen nach ihren Lebensgewohnheiten, nach Einkommen, Speisezetteln und Krankengeschichte befragt. In regelmäßigen Abständen untersuchte man Blut, Urin, Gewebe, kontrollierte Blutdruck, Blutzusammensetzung sowie Herzfunktion. Selbst die Todesursachen wurden autopsisch gesichert. Die Ergebnisse waren eindeutig:

Wenn der Lebensstandard niedrig ist, wenn die Versuchspersonen darüber hinaus noch schlank sind, nicht rauchen und körperlich arbeiten, sind sie praktisch immun gegen den Herztod, selbst wenn man bei ihnen infarktfördernde Risikofaktoren wie hohen Blutdruck, fettreiche Nahrung und erhöhten Cholesterinspiegel nachweisen kann.

Angehörige der oberen Einkommensklassen dagegen können ihren Tag mit Gymnastik und Orangensaft beginnen, mageres Steak in Färberdistelöl zubereiten und auch sonst noch alles tun, was man als herzfremdliche Lebensweise bezeichnet – sie bleiben herzinferktgefährdeter als die armen Leute. Die Erklärung heißt Stress!“

Ein Grund für das emsige Treiben unserer Gesellschaft ist die mangelnde Klarheit darüber, was für den Einzelnen wirklich wichtig ist. Aus einer hypnotherapeutischen Perspektive könnten wir sagen, dass ein Großteil der Gesellschaft sein

