

NLP-Master Ausbildung 10. März – 02. Dezember 2007

**Der Weg vom einschränkenden zum unterstützenden
Glaubenssatz**

**Institut für angewandte positive Psychologie
Belziger Strasse 7, D-10823 Berlin**

**Friederike Schumacher
Leonhardtstrasse 24
D - 14057 Berlin
Mobil: 0179-513 69 72
Friederike.Schumacher@gmx.net**

Gliederung	Seite
1. Zum Inhalt	3
1.1 Ziel	3
2. NLP-Elemente	4
2.1 Glaubenssätze	4
2.2 Logische Ebenen	4
2.3 Repräsentationssystem / Submodalitäten	4
2.4 Reframing	5
2.5 Metaposition	5
2.6 Ökologie-Check	5
2.7 Anker	5
2.8 Future Pace	
3. Das Format	6
3.1 Vorbereitung	6
3.2 Einschränkender Glaubenssatz	6 - 7
3.3 Unterstützender Glaubenssatz 1	7
3.4 Unterstützender Glaubenssatz 2	7
3.5 Unterstützender Glaubenssatz 3	8
3.6 Metaposition (optional)	8
3.7 Neuer Glaubenssatz	8
4. Zu Theorie und Praxis	9
4.1 Grundannahmen	9
4.2 Hindernisse und Möglichkeiten	10

**Man kann einen Menschen nichts lehren –
man kann ihm nur helfen, es in sich selbst zu entdecken.
(Galilei)**

1. Zum Inhalt

Wer kennt diese Situation nicht? Ein Vortrag, eine Präsentation, eine mündliche Prüfung vor mehrköpfigem Komitee? Man weiß schon vorab, die eigene Stimme wird zitterig und unsicher klingen, wie immer bei so etwas, ganz fremd und anders als in ausgelassener Runde mit Freunden. Nicht die besten Voraussetzungen also für einen überzeugenden Auftritt!

Schon bei der bloßen Vorstellung dieses näher rückenden Ereignisses treten die altbekannten Symptome auf: Nasskalte Hände, Herzklopfen im Hals, Selbstzweifel. Dazu die Erinnerung an eine Vielzahl von zurückliegenden Erfahrungen, die dieses ‚persönliche Defizit‘ bereits immer wieder bestätigt haben: *Ich kann das nicht, ... vermutlich ist es banal, was ich sage, ... ich bin nur mittelmäßig, ... andere können sich eben besser präsentieren, ... ich kann das, was ich sagen will, nicht gut rüber bringen, ... eine Präsentation ist wie eine Prüfung für mich, entweder ich packe das oder nicht, ... hat es überhaupt Relevanz, was ich sage? ... meistens sage ich dann lieber gar nichts, ... ich kann vor Gruppen einfach nicht laut sprechen, nein ich kann das nicht!*

Wie soll nun eine Präsentation oder ein Vortrag bei dem einschränkenden Glaubenssatz *ich kann vor Gruppen einfach nicht laut sprechen* erfolgreich referiert werden und zudem – wenn’s geht – auch noch Spaß machen? Sicherlich ist dies ein sehr wünschenswertes Ziel, aber ist es überhaupt möglich, diesen Zustand zu erreichen? Und wenn ja, wie? Kann man die Einstellung zu diesem Thema und die damit verbundene negative Überzeugung wirklich ändern?

1.1 Ziel

Ja, man kann!

Das in dieser Arbeit entworfene Format dient dazu, den einschränkenden Glaubenssatz *ich kann vor Gruppen einfach nicht laut sprechen* zu verändern. Ziel ist es, Verknüpfungen zu durchaus vorhandenen Fähigkeiten in Bezug auf Lautes Sprechen in unterschiedlichen Kontexten herzustellen. Durch die hergeleiteten Verbindungen zu positiven und ressourcenvollen Erfahrungen soll sich ein neuer und unterstützender Glaubenssatz entwickeln und am Ende an die Stelle des alten treten.

2. NLP-Elemente

In dem Format geht es um die Arbeit mit Glaubenssätzen und deren Modifikation. Hierfür werden verschiedene NLP-Elemente verwendet, um in einzelnen und aufeinander basierenden Schritten zu der gewünschten Veränderung zu gelangen.

2.1 Glaubenssätze

Der Begriff Glaubenssatz wird im NLP als Synonym für Einstellungen, Meinungen oder auch Überzeugungen benutzt. Glaubenssätze betreffen die jeweils innere Landkarte; ihrer bedienen wir uns, um der Welt Sinn und Bedeutung zu geben. Wir halten Glaubenssätze für wahr und nehmen sie als Grundlage unseres Verhaltens, unserer Fähigkeiten und unserer Identität.

2.2 Logische Ebenen

Unter logischen Ebenen versteht man verschiedene Ebenen, auf denen Veränderungen stattfinden können. Sie lassen sich in sieben Ebenen gliedern: Umwelt, Verhalten, Fähigkeiten/Strategien, Überzeugungen/Regeln, Werte/Ziele, Identität, Spiritualität.

Umweltebene - zeitlich/räumlicher Kontext

Wie nimmst Du die Umwelt wahr, was siehst Du? Wovon bist Du umgeben?

Verhaltensebene – Aktion/Reaktion

Was tust Du? Was tust Du nicht?

Strategien und Fähigkeiten – Beschreibung kognitiver/emotionaler Prozesse

Wie machst Du das, was Du machst? Welche Kompetenz setzt Du ein?

Überzeugungen und Regeln – Glaubenssätze liegen dem Handeln zugrunde

Woran glaubst Du? Wovon bist Du überzeugt? Nach welchen Überzeugungen lebst Du?

Werte und Ziele

Wonach strebst Du? Was lebst Du? Welche Ziele verfolgst Du?

Identitätsebene

Wer bist Du in so einer Situation?

Quelle und Spiritualität

Die Ebene der Quelle steht für die Zugehörigkeit zu etwas Größerem, dem Seins Zustand, einem Eins Sein mit dem Leben.

2.3 Repräsentationssystem / Submodalitäten

Menschen nehmen die Umwelt sehr unterschiedlich und nach einem individuellen System wahr. Die Sinnesmodalitäten, die zu dieser äußeren und inneren Wahrnehmung (sehen, fühlen, riechen, hören, schmecken) eingesetzt werden, werden Repräsentationssysteme genannt.

Submodalitäten repräsentieren Untereigenschaften der Repräsentationssysteme (VAKOG). Im visuellen Repräsentationssystem können Submodalitäten z.B. Helligkeit, Farbe, scharf vs. unscharf sein. Im auditiven System unterscheidet man u.a. Lautstärke, Tonhöhe usw.

2.4 Reframing

Der Begriff Reframing kommt vom englischen Wort ‚frame‘, Rahmen. Reframing bedeutet daher, dass man einer Situation oder einem Geschehen einen neuen Rahmen gibt. Man deutet also eine Aussage um und sucht hinter dem negativen Verhalten eine positive Absicht. Mit solcher Veränderung der Perspektive werden Ressourcen für die Problemlösung freigesetzt.

2.5 Metaposition

Es gibt drei Positionen, aus denen Situationen/Ereignisse wahrgenommen werden können (Wahrnehmungsposition)

1. Position: Ich – man ist im Erleben einer Situation/Ereignisses/Konfliktes, assoziiert (VAKOG). Gefühle und Gedanken sind vom Hier und Jetzt des Ich bestimmt.
2. Position: Du – man ist im Erleben und Empfinden der Situation/Ereignisses/Konfliktes ganz beim Du, assoziiert (VAKOG).
3. Position: Beobachter – Rolle des Regisseurs. Man betrachtet sich selbst als auch das Du aus Distanz, dissoziiert. Von dieser Position kann Position 1 und 2 modelliert und verändert werden. Diese Position wird Metaposition genannt.

2.6 Ökologie-Check

Im Sinn des NLP kann die Ökologie als Wissenschaft von den Konsequenzen verstanden werden. Ökologie ist die Beziehung zwischen einem Organismus und seinem Lebensraum. Im NLP auch benutzt, um die innere Ökologie zu bezeichnen, also die Beziehung eines Individuums zu seinen Strategien, Verhaltensweisen, Fähigkeiten, Werten, Glaubenssätzen, sowie Widerspruchsfreiheit dieser internen Prozesse zueinander.

2.7 Anker

Anker sind Reiz-Reaktionskopplungen. Ein spezifischer Zustand (Erleben und Verhalten) wird an einen spezifischen Reiz gekoppelt. Wird der Reiz ausgelöst, dann folgt die Zustandsreaktion automatisch. Jeder Mensch trägt eine Vielzahl solcher Anker mit sich herum. Diese können sowohl positiv als auch negativ besetzt sein und sämtliche Wahrnehmungskanäle betreffen. Mit der Auslösung eines Ankers können gewünschte innere Zustände gezielt aufgerufen werden, es wird also eine assoziative Verbindung zwischen einem Reiz und einer Reaktion des Organismus hergestellt.

2.8 Future Pace

Unter future pace versteht man im NLP den Schritt in die Zukunft. Die Ressourcen und Ergebnisse einer Intervention werden mit einem future pace in der Vorstellung in die Zukunft mitgenommen. Somit dient er zur unmittelbaren Überprüfung der Wirksamkeit des durchgeführten Formats bzw. der Intervention.

3. Das Format

Voraussetzung:

Die Grundlage für eine erfolgreiche Intervention ist das Herstellen und Aufrechterhalten von Rapport von B zu A während der gesamten Sitzung.

3.1 Vorbereitung

B erklärt A das geplante Vorgehen; gemeinsames Vorbereiten des Arbeitsraumes. Auswahl von Bodenankern für die vier Glaubenssätze. Die Bodenanker können vorab ausgelegt werden, oder mit den einzelnen Schritten, so wie A es bevorzugt.

- 3.2 Einschränkungender Glaubenssatz
- 3.3 Unterstützender Glaubenssatz 1
- 3.4 Unterstützender Glaubenssatz 2
- 3.5 Unterstützender Glaubenssatz 3
- 3.6 Metaposition (optional)
- 3.7 Neuer Glaubenssatz

3.2 Einschränkungender Glaubenssatz

Der einschränkende Glaubenssatz von A ist *ich kann vor Gruppen einfach nicht laut sprechen*.

3.2.1 B lässt A einen Bodenanker wählen und für den Glaubenssatz platzieren. A stellt sich auf den Anker. B lässt A eine Kernsituation zu diesem Glaubenssatz finden und führt A da hinein.

B: ‚Kannst Du Dich an eine Situation erinnern in der Du das so erlebt/empunden hast?‘

A: Schildert die Situation.

3.2.2 Abschreiten der logischen Ebenen zu dieser Situation. B führt A durch die einzelnen Ebenen.

- Umweltebene: ‚Wie nimmst Du die Umwelt in dieser Situation wahr, was siehst Du?‘
‚Wovon bist Du umgeben?‘
- Verhaltensebene: ‚Was tust Du in dieser Situation?‘
- Strategien und Fähigkeiten: ‚Wie machst Du das? Welche Fähigkeit setzt Du ein?‘
- Überzeugungen und Regeln: ‚Woran glaubst Du? Wovon bist Du in dieser Situation überzeugt?‘
- Werte und Ziele: ‚Wonach strebst Du? Was lebst Du? Welche Ziele verfolgst Du?‘
- Identitätsebene: ‚Wer bist Du in so einer Situation?‘

3.2.3 Unterstützend können Repräsentationssysteme/Submodalitäten abgefragt werden.

B fragt A: ‚Hörst Du was dazu? Ist Bewegung drin?‘

3.2.4 Ökologie-Check

B befragt A ob oder was passieren würde, wenn A den negativen Glaubenssatz in dieser Situation aufgeben würde. Gibt es Einwände? Gibt es Situationen, in denen die einschränkende Verhaltensweise nützlich ist?

3.2.5 B befragt A, ob für ihn/sie die Situation so zunächst ok ist, oder ob A noch etwas braucht und fordert A dann auf, den Bodenanker wieder zu verlassen.

3.3 Unterstützender Glaubenssatz 1

3.3.1 B befragt A zu einer Situation in der das laute Sprechen kein Problem darstellte:

B: ‚Welche Situation erinnerst Du, wo das nicht so war?‘ ‚Kannst Du Dich an eine Situation erinnern, wo das nicht so war?‘

A: Schildert die Situation.

3.3.2 B: ‚Wollen wir diese Situation irgendwo platzieren?‘

B lässt A einen Bodenanker wählen und auslegen. A stellt sich auf den Anker.

3.3.3 Abschreiten der logischen Ebenen zu dieser Situation. B führt A durch die einzelnen Ebenen.

- Umweltebene: ‚Wie nimmst Du die Umwelt in dieser Situation wahr, was siehst Du?‘
‚Wovon bist Du umgeben?‘

- Verhaltensebene: ‚Was tust Du in dieser Situation?‘

- Strategien und Fähigkeiten: ‚Wie machst Du das? Welche Fähigkeit setzt Du ein?‘

- Überzeugungen und Regeln: ‚Woran glaubst Du? Wovon bist Du in dieser Situation überzeugt?‘

- Werte und Ziele: ‚Wonach strebst Du? Was lebst Du? Welche Ziele verfolgst Du?‘

- Identitätsebene: ‚Wer bist Du in so einer Situation?‘

3.3.4 Unterstützend können Repräsentationssysteme/Submodalitäten abgefragt werden.

B fragt A: ‚Hörst Du was dazu? Ist Bewegung drin?‘

3.3.5 B: ‚Was denkst Du über Dein Sprechen?‘

B lässt A zu dieser Situation einen Glaubenssatz finden, er soll positiv und unterstützend formuliert sein, *mein Sprechen ist ganz normal* oder *ich denke nicht an mein Sprechen*.

Sind negative Aspekte im Glaubenssatz enthalten ist ein Reframing nötig: *mein Sprechen ist mir peinlich* - z.B. bei lautem Getuschel im Kino (ist das nicht toll? Eine Fähigkeit, die A nicht glaubt zu haben, hat er/sie im Kino durchaus!)

An dieser Stelle kann der formulierte Glaubenssatz durchaus derselbe sein wie unter 3.3.3 (Überzeugungen und Regeln). Evtl. bewirkt aber auch das weitere Durchlaufen der logischen Ebenen unter zu Hilfenahme von 3.3.4 (Repräsentationssysteme / Submodalitäten) ein klareres und für A noch passenderes wording.

3.3.6 Symbol finden für Glaubenssatz (Farbe, Begriff, Bewegung, Klang...)

3.3.7 B ankert bei A den unterstützenden Glaubenssatz.

3.3.8 B befragt A, ob für ihn/sie die Situation so zunächst ok ist, oder ob A noch etwas braucht und fordert A dann auf, den Bodenanker wieder zu verlassen.

3.4 Unterstützender Glaubenssatz 2

Nach zuvor beschriebenem Muster wird eine zweite Situation gesucht, diese dann beschrieben, ein dazu passender positiver Glaubenssatz eliziert und ebenfalls geankert.

3.5 Unterstützender Glaubenssatz 3

Nach zuvor beschriebenem Muster wird eine dritte Situation gesucht, diese dann beschrieben, ein dazu passender positiver Glaubenssatz eliziert und ebenfalls geankert.

3.6 Metaposition (optional)

3.6.1 A und B begeben sich auf die Metaposition.

3.6.2 A sieht in Ruhe und dissoziiert die drei Situationen und Glaubenssätze.

3.6.3 B befragt A, ob die drei Situationen und Glaubenssätze für A ok sind, oder ob sie modifiziert werden sollen.

3.7 Neuer Glaubenssatz

3.7.1 B fordert A auf, auf den Bodenanker des einschränkenden Glaubenssatzes zu treten.

3.7.2 B führt A langsam in die Ausgangssituation und den negativen Glaubenssatz.

3.7.3 B bereitet A auf das Auslösen des Ankers vor. Dabei führt B das A in die drei zuvor bearbeiteten Situationen und wiederholt die drei dazu gehörigen positiven Glaubenssätze. B löst bei A den Anker.

Welcher Glaubenssatz wird sich nun entwickeln?

3.7.4 Elizitieren des neuen Glaubenssatzes.

3.7.5 Unterstützend können Repräsentationssysteme/Submodalitäten abgefragt werden.

3.7.6 Future Pace

B befragt A nach einer Situation in der Zukunft wenn er/sie vor einer Gruppe sprechen muss. Wie sieht A die Situation in Verbindung mit dem neuen und unterstützenden Glaubenssatz.

4. Zu Theorie und Praxis

In dem dargestellten Format sind einige wichtige Grundannahmen des NLP enthalten. Sie zeigen nicht nur, dass jedes Verhalten seine Berechtigung hat, sondern auch, dass eine Veränderung in die gewünschte Richtung absolut machbar ist. Hindernisse auf dem Weg zu diesem Ziel sind Herausforderungen und eröffnen Möglichkeiten in NLP Praxis.

4.1. Grundannahmen

4.1.1 Geist und Körper beeinflussen sich gegenseitig.

Unterschiedliche Bewusstseinszustände korrespondieren mit einer unterschiedlichen körperlichen Verfassung, anders gesagt: was mental geschieht zeigt sich auch körperlich. Das erklärt, warum der einschränkende Glaubenssatz *Ich kann vor Gruppen einfach nicht laut sprechen* Symptome wie nasskalte Hände und Herzklopfen im Hals auslöst.

4.1.2 Menschen regulieren ihre Gefühle selbst.

Man kann eigene Zustände steuern und auch aktiv beeinflussen; dabei ist es entscheidend, sie zu erkennen und dann eine große Auswahl zu ermöglichen. Um ein positives mentales und körperliches Gefühl zu bekommen, arbeitet A also an der Veränderung des einschränkenden Glaubenssatzes.

4.1.3 Wenn etwas nicht funktioniert, mach was anderes.

Sowohl A als auch B werden aufgefordert, flexibel zu sein/werden. A erkennt, dass ein bestehender Glaubenssatz nicht unterstützend ist und erarbeitet sich besser einen anderen. B ist während der Durchführung des Formats aufgefordert, flexibel auf A zu reagieren und notfalls, wenn der geplante Weg nicht eingeschlagen wird, einen Umweg zu gehen.

4.1.4 Die Bedeutung der Kommunikation liegt in der Botschaft, die wir bekommen. Jede Reaktion ist ein wertvolles Feedback.

Die Gruppe vor der A steht ist ein Spiegel. Um sich selbst in dieser Situation zu erfahren, müssen sich das Bewusstsein und die Aufmerksamkeit von A nach außen, also zur Gruppe richten.

4.1.5 Menschen verfügen über die Ressourcen, die sie zur persönlichen Veränderung benötigen.

Das Format zeigt, dass trotz des einschränkenden Glaubenssatzes durchaus Veränderungsmöglichkeiten vorhanden sind. Die Ressourcen dafür liegen sogar in Situationen, die ähnlich sind wie die Problemsituation, aber in denen sich A gegensätzlich verhält.

4.1.6 Eine Veränderung kann schnell gehen und darf Spaß machen.

Schon der erste Teil des Formats (3.3 Unterstützender Glaubenssatz 1) ist bereits die initiale Etappe auf dem Weg zur Veränderung. Es folgen zwei weitere Etappen nach demselben Prinzip. In kurzer Zeit also eine schnelle Veränderung vom einschränkenden, über drei unterstützende hin zu einem neuen und positiven Glaubenssatz.

4.2 Hindernisse und Möglichkeiten

- 4.2.1 Wenn A zu Beginn des Formats von seinem/ihrer einschränkenden Glaubenssatz vollkommen überzeugt ist, kann es zunächst schwierig sein, unter 3.3 eine Situation herauszuarbeiten, in der A eben kein Problem mit dem lauten Sprechen von Gruppen hatte. Hier ist von B besondere Flexibilität gefordert, A auf die Sprünge zu helfen. Es kann durchaus nach völlig anderen Situationen gesucht werden, die nicht unbedingt mit Prüfung, Präsentation etc. zu tun haben, sondern die bei A ganz andere Verbindungen herstellen und Schwingungen auslösen. Ein Beispiel wäre das Erklären von Sportregeln für die Mannschaftskameraden (sollte A sportbegeistert sein), oder bei einer Party die Begrüßungsworte zur Buffet-Eröffnung (wenn A sich freut, dass alle Freunde versammelt sind).
- 4.2.2 Eine weitere Schwierigkeit könnte unter 3.3.5 auftreten, wenn A einen neuen Glaubenssatz elizitieren soll. Falls dieser nicht unterstützend formuliert ist, sondern ein Glaubenssatz ist, in dem deutlich negative Aspekte enthalten sind, muss B auf jeden Fall ein reframing einfügen.
- 4.2.3 Der kritischste Moment des Formats ist zweifelsohne 3.7.3 B bereitet A vor und löst den Anker aus. Sehr wichtig ist, dass B zuvor beim dreimaligen Setzen des Ankers den absolut richtigen Zeitpunkt des Moment of Excellence bei A abgepasst hat. Des Weiteren ist bei 3.7.3 entscheidend, dass B die Situationen und die dazu gehörenden drei Glaubenssätze mit den Worten von A wiederholt und auch die Repräsentationssysteme/Submodalitäten auf dieselbe Art und Weise aktiviert wie zuvor unter 3.3 – 3.5
A muss auf jeden Fall das Gefühl von viel Ruhe und Zeit bekommen, damit sich aus der Überlagerung von Glaubenssätzen, Situationen und den dazu gehörenden Gefühlen ein neuer Glaubenssatz entwickeln kann.
Rapport ist das ganze Format durch wichtig doch besonders an dieser Stelle.