

Institut Kappel Wuppertal
Europäisches Studienkolleg für Aus- und Weiterbildung

Höchsten 3, Postfach 13 16 52, 42043 Wuppertal
Studiensekretariat Zentrale Telefon Nr.: 0202 – 440 421
Fax: 0202 – 244 39 80
E-Mail: info@institut-kappel.de
Internet: www.institut-kappel.de

KOSTENLOSE LESEPROBE

Sehr geehrte Interessentin,
sehr geehrter Interessent,

hier finden Sie eine kostenlose Leseprobe zu dem von Ihnen gewünschten, berufsbegleitenden Ausbildungslehrgang am Institut Kappel Wuppertal als pdf-Datei.

Die Studieninhalte sind entsprechend der Lehrgangsgliederung bzw. der Infoschrift zu entnehmen.

Alle Lehrgänge bestehen aus mehreren Studien-Lehrordnern, welche durch didaktisch-pädagogische Aufbereitung eine optimale berufsbegleitende Aus- bzw. Weiterbildung darstellen.

Erfahrene Fachdozenten des Institut Kappel Wuppertal stehen Ihnen während der gesamten Ausbildungszeit zur Verfügung, um Ihnen beispielsweise bei eventuellen Unklarheiten oder Verständnisproblemen während Ihres Studiums weiterzuhelfen.

Eine Lernkontrolle erfolgt durch Prüfungsfragen, Kontrollfragen oder Übungen am Ende einer jeden Studienlektion.

Für die tägliche Lernzeit sollten Sie von ca. 30 bis 45 Minuten pro Tag ausgehen.

Obwohl Ihnen die vorliegende Leseprobe sicherlich nur einen „kleinen Eindruck“ der Gesamtausbildung vermitteln kann, würden wir uns freuen, auch Sie im Rahmen der Wuppertaler Studiengemeinschaft begrüßen zu dürfen.

Wir verbleiben für heute

mit freundlichen Grüßen aus Wuppertal

Frau Schneider, Studiensekretariat

Ausbildungsförderung: Wir akzeptieren übrigens auch Bildungsschecks des Land NRW

INHALTSVERZEICHNIS

Einführung in das Selbststudium (Effektives Lernen)

Vorwort

I. EINLEITUNG

1. NLP - Definition

2. NLP - Entwicklung

3. NLP - Ziele

4. NLP - Ethik

5. NLP – Glaubenssätze

II. NLP EINFÜHRUNG

1. Lektion - Rapport

2. Lektion - Wahrnehmung und Beobachtung

2.1. Wahrnehmung

2.1.1. Sehsinn

2.1.2. Hörsinn

2.1.3. Geruchsinn

2.1.4. Geschmacksinn

2.1.5. Tastsinn

2.1.6. Wahrnehmungsfehler

2.2. Beobachtung

2.2.1. Beobachtungsfehler

2.2.1.1. Fehler 1. Art - Beobachtete Person

2.2.1.1.1. Bekanntheit

2.2.1.1.2. Reaktivität

2.2.1.2. Fehler 2. Art - Situation

2.2.1.2.1. Umfeldbedingungen

2.2.1.2.2. Räumlichkeiten

2.2.1.2.3. Beobachterpersönlichkeit

2.2.1.2.4. Zeitpunkt der Beobachtung

- 2.2.1.3. Fehler 3. Art - Aufnahmeselektor
 - 2.2.1.3.1. Begrenzte Aufnahmekapazität
 - 2.2.1.3.2. Kognitive Auffassungsschemata
 - 2.2.1.3.3. Erwartungen
 - 2.2.1.3.4. Motivationale Einstellungen
- 2.2.1.4. Fehler 4. Art - Verarbeitungszentrum
 - 2.2.1.4.1. Ersteindruckseffekt
 - 2.2.1.4.2. Zentrale Tendenz
 - 2.2.1.4.3. Logischer Fehler
 - 2.2.1.4.4. Assimilations- und Kontrastfehler
 - 2.2.1.4.5. Halo-Effekt
 - 2.2.1.4.6. Mildefehler
- 2.2.1.5. Fehler 5. Art - Verarbeitungsergebnis
 - 2.2.1.5.1. Entdifferenzierung
 - 2.2.1.5.2. Entsachlichung
 - 2.2.1.5.3. Erstarrung
 - 2.2.1.5.4. Konkretheitsverlust
 - 2.2.1.5.5. Verdinglichung
- 2.2.1.6. Fehler 6. Art - Beobachterpersönlichkeit
 - 2.2.1.6.1. Zentrale und periphere Überzeugungen

3. Lektion - kognitive Repräsentation

- 3.1. das analoge System
 - visuelle Submodalitäten
 - auditive Submodalitäten
 - kinästhetische Submodalitäten
 - olfaktorische Submodalitäten
- 3.2. das digitale System
- 3.3. assoziierte Wahrnehmung
- 3.4. dissoziierte Wahrnehmung

4. Lektion - Aufdecken der kognitiven Repräsentationssysteme

- 4.1. visuelles Aufdecken
- 4.2. auditives Aufdecken

4.3. kinästhetisches Aufdecken

4.4. olfaktorisches Aufdecken

5. Lektion - Kalibrieren

5.1. Augenbewegungsmuster

5.2. Atmungsmuster

5.3. Hautmuster

5.4. Körperhaltung und Muskeltonus

5.5. Sprachmuster

6. Lektion - Pacing

6.1. nonverbales Pacing

6.2. verbales Pacing

6.2.1. aktives Zuhören

6.2.2. kontrollierter Dialog

6.2.3. Matching

7. Lektion - Pacing und Leading

8. Lektion - Ressourcen

8.1. Ressourcentechnik "Was bräuchte ich, um mein Problem zu lösen"

8.2. Ressourcentechnik "Was war früher anders"

8.3. Ressourcentechnik "Modellsuche"

8.4. Ressourcentechnik "AS-IF-FRAME" (was-wäre-wenn-Technik)

8.5. Ressourcentechnik "Vorschläge durch den Berater"

9. Lektion - Rapportverlust

9.1. Fallsupervision

9.2. Ursprungsfamilienarbeit

9.3. Traumarbeit

10. Lektion - Reframing

10.1. Das Bedeutungs-Reframing

- 10.2. Das Kontext-Reframing
- 10.3. Das Power-Reframing
- 10.4. Das Standard-Reframing
- 10.5. Das Six-Step-Reframing
- 10.6. Das Verhandlungs-Reframing

11. Lektion - Anchoring (ANKERN)

- 11.1. ANKER etablieren (einrichten)
- 11.2. ANKER aufdecken
- 11.3. ANKERANALYSE am Arbeitsplatz

- 11.3.1. Erster Schritt - Imagination des Arbeitsplatzes
- 11.3.2. Zweiter Schritt - positive und negative Anker identifizieren
- 11.3.3. Dritter Schritt - Entfernung der negativen Anker
- 11.3.4. Viertes Schritt - Vermehrung der positiven Anker
- 11.4. ANKERTECHNIK "Changing History"
- 11.4.1. Erster Schritt - 2 neutrale Berührungspunkte identifizieren
- 11.4.2. Zweiter Schritt - Problembestimmung
- 11.4.3. Dritter Schritt - Rückkehr in den Ist-Zustand I
- 11.4.4. Viertes Schritt - Ressourcenbestimmung
- 11.4.5. Fünfter Schritt - Rückkehr in den Ist-Zustand II
- 11.4.6. Sechster Schritt - Integration
- 11.4.7. Siebter Schritt - Überprüfung der Integration
- 11.4.8. Achter Schritt - Zukunftstransfer
- 11.4.9. Neunter Schritt - Überprüfung des Zukunftstransfers

III. PRAKTISCHE ANWENDUNGSBEISPIELE

Kapitel 1 - Arbeitsvereinbarungen

Kapitel 2 - Verhaltensmodifikation I: unerwünschtes Verhalten wird abgeschwächt

- 2.1. Erster Schritt - Identifizierung der visuellen und auditiven SUBMODALITÄTEN
- 2.2. Zweiter schritt - Probeweise Veränderung der visuellen und auditiven

SUBMODALITÄTEN

2.3. Dritter Schritt - Abschwächung des unerwünschten Verhaltens

Kapitel 3 - Verhaltensmodifikation II: erwünschtes Verhalten wird verstärkt

3.1. Erster Schritt: Identifizierung der visuellen und auditiven SUBMODALITÄTEN

3.2. Zweiter Schritt: Probeweise Veränderung der visuellen und auditiven SUBMODALITÄTEN

3.3. Dritter Schritt: Verstärkung des erwünschten Verhaltens

Kapitel 4 - Verhaltensmodifikation III: unerwünschtes Verhalten wird zu erwünschtem Verhalten

4.1. Erster Schritt: Festlegung des Problem- und des Zielzustandes

4.2. Zweiter Schritt: Identifizierung der Submodalitäten für den Problem- und den Zielzustand

4.3. Dritter Schritt: Kontrastanalyse

4.4. Vierter Schritt: Probeweise Veränderung des Problemzustandes

4.5. Fünfter Schritt: Überführung des Problem- in den Zielzustand

Kapitel 5 - Verhaltensmodifikation IV: mittelfristige Verhaltensveränderungen

5.1. Erster Schritt - Erstellung eines internen Gegenwartsbildes

5.2. Zweiter Schritt - Imagination eines dissoziierten Wunschbildes

5.3. Dritter Schritt - Wechsel I

5.4. Vierter Schritt - Wechsel II

5.5. Fünfter Schritt - Wechsel III

Kapitel 6 - Verhaltensmodifikation V: langfristige Verhaltensveränderungen

6.1. Erster Schritt - Identifizierung des ungewollten Verhaltens

6.2. Zweiter Schritt - Identifizierung des Auslösers

6.3. Dritter Schritt - Identifizierung des Zielzustandes

6.4. Vierter Schritt - Identifizierung von eventuellen Einwänden

6.5. Fünfter Schritt - Swish

6.6. Sechster Schritt - Überprüfung I

6.7. Siebter Schritt - Überprüfung II

Kapitel 7 - NLP in Beratung und Therapie

7.1. NLP bei Angststörungen

7.1.1. Phobietechnik 1

7.1.1.1. Erster Schritt - Dissoziation 1

7.1.1.2. Zweiter Schritt - Dissoziation 2

7.1.1.3. Dritter Schritt - schwarz-weiß-Film-Technik

7.1.1.4. Vierter Schritt - Assoziation

7.1.1.5. Fünfter Schritt - Realitätsbezug

7.1.1.6. Sechster Schritt - Praxisbezug

7.1.2. Phobietechnik 2

7.1.2.1. Erster Schritt - Ressourcenzustand erinnern

7.1.2.2. Zweiter Schritt - Wechsel der Submodalitäten

7.1.2.3. Dritter Schritt - Konfrontation

7.1.2.4. Vierter Schritt - Wechsel der Submodalität

7.1.2.5. Fünfter Schritt - Assoziation

7.2. NLP-Kurzzeittherapie

7.2.1. Erster Schritt - Dissoziation

7.2.2. Zweiter Schritt - Wechsel der Submodalität

7.2.3. Dritter Schritt - Dissoziation

7.3. NLP bei Abgrenzungsschwierigkeiten

7.3.1. Erster Schritt - Identifizierung einer problematischen Situation

7.3.2. Zweiter Schritt - Darstellung der Situation

7.3.3. Dritter Schritt - Wechsel der Submodalitäten

7.3.4. Vierter Schritt - Darstellung eigener Bedürfnisse

7.3.5. Fünfter Schritt - Bedürfnisvergleich

7.3.6. Sechster Schritt - Zukunftsbezug

7.4. NLP bei Zwangsstörungen

7.4.1. Erster Schritt - Identifizierung des Zwanges

7.4.2. Zweiter Schritt - Identifizierung eines ähnlichen Bedürfnisses

7.4.3. Dritter Schritt - Abschwächung

7.4.4. Vierter Schritt - Eliminierung des Zwangs

7.4.5. Fünfter Schritt - Überprüfung des Ergebnisses

7.5. NLP-Technik zur Auflösung von Glaubenssätzen

7.5.1. Auflösung von Glaubenssätzen I

- 7.5.1.1. Erster Schritt - Erwünschten Glaubenssatz identifizieren
- 7.5.1.2. Zweiter Schritt - Bereits vorhandenen Glaubenssatz identifizieren
- 7.5.1.3. Dritter Schritt - Identifizierung der kognitiven Repräsentation
- 7.5.1.4. Viertes Schritt - Angleichung
- 7.5.1.5. Fünfter Schritt - Wechsel der Submodalität
- 7.5.1.6. Sechster Schritt - Überprüfung des Ergebnisses
- 7.5.2. Auflösung von Glaubenssätzen II
- 7.5.2.1. Erster Schritt - Unerwünschten Glaubenssatz identifizieren
- 7.5.2.2. Zweiter Schritt - Bereits vorhanden Glaubenssatz identifizieren
- 7.5.2.3. Dritter Schritt - Identifizierung der kognitiven Repräsentation
- 7.5.2.4. Viertes Schritt - Angleichung
- 7.5.2.5. Fünfter Schritt - Erwünschten Glaubenssatz identifizieren
- 7.5.2.6. Sechster Schritt - Wechsel der Submodalitäten I
- 7.5.2.7. Siebter Schritt - Wechsel der Submodalitäten II
- 7.5.2.8. Achter Schritt - Wechsel der Submodalitäten III
- 7.5.2.9. Neunter Schritt - Überprüfung des Ergebnisses

Kapitel 8 - Exemplarisches Anwendungsbeispiel: NLP in der Schule

- 8.1. Identifizierung der kognitiven Repräsentationssysteme
- 8.2. Veränderung der körperlichen Zustände

Kapitel 9 - Exemplarisches Anwendungsbeispiel: NLP im Management

IV. AUFLÖSUNGEN der "Fragen zur Überprüfung der Lerninhalte"

V. ABSCHLUSSFRAGEN

VI. Anhang I - NLP-Vokabeln

VII. Literaturverzeichnis

6. Lektion - PACING (Spiegeln)

Ein wichtiges Anliegen des NLP ist - wie bereits erwähnt - die Herstellung des RAPPORTS (guter Kontakt). In dieser Lektion geht es um eine weitere Technik, die dazu beitragen soll, den RAPPORT (guter Kontakt) herzustellen, das PACING (Spiegeln). Unter PACING (Spiegeln) ist zu verstehen, daß der NLP-Anwender sowohl die Körperhaltung (nonverbales PACING) als auch die Sprache (verbales PACING) seines Gegenübers nachmacht (spiegelt).

WICHTIG:

Spiegeln ist nicht nur bloßes Nachäffen oder Imitieren; vielmehr handelt es sich um eine Technik, die auch in der Gesprächspsychotherapie Anwendung findet.

Beim verbalen PACING (sprachlichen Spiegeln) benutzt der NLP-Anwender den Inhalt, den Satzbau oder die Wortwahl der anderen Person. Beim nonverbalen PACING (körpersprachlichen Spiegeln) benutzt der NLP-Anwender die gleiche Körperhaltung, Atmung oder den Gesichtsausdruck der anderen Person.

Merke:

Beim NLP erfolgt das PACING (Spiegeln) auf der verbalen und nonverbalen Ebene.

Beispiel:

Stellen Sie sich bitte in Gedanken vor, daß es früher Nachmittag ist und Sie in einem Straßencafé sitzen und die anwesenden Paare beobachten, die ins Gespräch vertieft sind. Je größer die Harmonie zwischen den beiden Gesprächspartnern ist, um so größer ist auch die Übereinstimmung der Körpersprache (beide haben die gleiche Wellenlänge, beide schwimmen auf einer Welle): beide Gesprächspartner sind synchron.

Das NLP nimmt an, daß diese Synchronität auch bewußt erzeugt werden kann. Die Synchronität wird

- nonverbal durch imitieren der Körpersprache erreicht

und

- verbal erreicht, indem die gleichen Gesprächsinhalte benutzt (gespiegelt) werden.

6.1. nonverbales PACING (Spiegeln):

Stellen Sie sich in Gedanken vor, Sie besuchen einen Kindergarten. Sie haben den Gruppenraum gerade betreten und einige Kinder laufen auf Sie zu und bestürmen Sie mit Fragen. Was tun Sie, bevor Sie den Kindern antworten?

Richtig, Sie gehen in die Knie, Sie gleichen den Höhenunterschied aus und nehmen genau die gleiche Größe der Kinder ein. Sie ahmen die Körpergröße nach, um so eine bessere Beziehung zu den Kindern herzustellen, sie pacen nonverbal (Spiegeln).

Das Spiegeln der Körpersprache (nonverbales PACING) kann auf zweierlei Arten erfolgen.

Zum einen, indem die Körpersprache des Gegenübers DIREKT übernommen und nachgemacht wird und zum anderen, indem die Körpersprache des Anderen INDIREKT gespiegelt wird.

- Beispiel für direktes nonverbales PACING:

Direktes nonverbales PACING erfolgt zum Beispiel durch Anpassung des eigenen Atemrhythmus an den Atemrhythmus des Gegenübers: atmet mein Gesprächspartner schnell, so passe ich mich an, indem ich genau so schnell wie er atme; macht mein Gesprächspartner einen tiefen Atemzug, so wird dieser Vorgang gespiegelt, indem ich ebenfalls einen tiefen Atemzug mache.

- Beispiel für indirektes nonverbales PACING:

Indirektes nonverbales PACING erfolgt, indem (um beim obengenannten Beispiel zu bleiben) der Atemrhythmus des Gegenübers durch meine Handbewegungen oder Fußbewegungen gespiegelt wird: atmet mein Gesprächspartner schnell, so erfolgt die indirekte Spiegelung zum Beispiel durch Bewegungen der Hand oder des Fußes im gleichen Atemrhythmus. Dieser Vorgang ähnelt dem Taktklopfen.

Merke:

Der Vorgang des indirekten nonverbalen PACING wird im NLP auch CROSS-PACING genannt.

Übungsaufgaben (nonverbal):

Schalten Sie im Fernsehen eine Talkshow, eine Diskussion oder sonstige Gesprächsrunde ein.

1. Üben Sie das nonverbale PACING, indem Sie

- den Atemrhythmus pacen
- den Gesichtsausdruck pacen
- die Körperhaltung pacen
- die Lautstärke pacen
- den Lidschlag pacen
- die Sitzhaltung pacen
- das Sprechtempo pacen
- die Stimmlänge pacen
- den Tonfall pacen

2. Üben Sie das nonverbale CROSS-PACING, indem Sie

- den Atemrhythmus durch Auf- und Abbewegungen der Hand cross-pacen
- den Lidschlag durch Kopfnicken cross-pacen
- das Sprechtempo durch Bewegungen der Beine cross-pacen

6.2. verbales PACING (Spiegeln)

Beim verbalen PACING handelt es sich um Spiegeln auf der verbalen (sprachlichen) Ebene. Die Sprache meines Gegenübers soll gespiegelt werden. Dieser Vorgang des verbalen PACING ist ähnlich dem Vorgang des SPIEGELNS in der GESPRÄCHSPSYCHOTHERAPIE.

In der Gesprächspsychotherapie bedeutet SPIEGELN, daß aus den verschiedenen verbalen Äußerungen des Gegenübers die versteckten, unterschwelligten und verschlüsselten emotionalen "Kernaussagen" herausgefiltert werden und - wenn dies geschehen ist - dem Gesprächspartner eine Rückmeldung darüber zugeben, daß seine Gefühlsbotschaft verstanden worden ist.

Beim NLP erfolgt das verbale PACING (Spiegeln) auf zwei verschiedene Arten:

- **durch das aktiv Zuhören**

- **durch den kontrollierten Dialog**

Beim aktiven Zuhören liegt der Schwerpunkt darin, das Gehörte dem Inhalt nach aufzunehmen, die in diesem Inhalt versteckte emotionale Botschaft zu entschlüsseln und dem Gesprächspartner widerzuspiegeln, während es beim kontrollierten Dialog darum geht, das Gehörte aufzunehmen und dem Sinne nach wiederzugeben.

6.2.1. aktives Zuhören

Das aktive Zuhören soll den NLP-Anwender/Berater/Therapeuten in die Lage versetzen, die versteckten emotionalen (gefühlsmäßigen) Botschaften, die durch die Sprache vermittelt werden, zu entschlüsseln und widerzuspiegeln (zurückzumelden).

Beispiele:

1) Aussage: "Seit dem ich weiß, daß das Arbeitsamt meine Umschulung finanziert, habe ich das Gefühl, daß es mit mir wieder bergauf geht"

Spiegelung: "sie sind wieder voller Hoffnung"

2) Aussage: "Seit dem Tod meiner Frau ist alles so anders. Ich kann mich zu nichts mehr aufraffen. Manchmal habe ich sogar keine Lust mehr morgens aufzustehen. Wozu denn auch?"

Therapeutin: "Das hört sich an, als wären sie durch den Tod ihrer Frau ganz gelähmt"

3) Aussage: "Ich weiß nicht mehr was ich machen soll"

Spiegelung: "sie fühlen sich zur Zeit sehr hilflos"

Übungsaufgaben:

Ordnen Sie bitte die Emotionen (Gefühle) a) aufgeregt b) begeistert c) empört d) gerührt e) hoffnungsvoll f) ratlos g) stolz h) verletzt i) verzagt j) wütend den nachstehenden Aussagen zu:

- als ich beim Metzger dann endlich an der Reihe war, da hat sich doch einfach Jemand vorgedrängt
- auf der Weihnachtsfeier kam dann plötzlich die Klassenlehrerin zu mir und bat mich, die Weihnachtsgeschichte vorzulesen - wo ich mich doch immer so schnell verhaspelt
- da hat mein Mann, der passionierte Nichttänzer, doch heimlich einen Tanzkurs besucht, nur um mich zu unserem Hochzeitstag mit seinen Tanzkünsten zu überraschen
- das Geburtstagsgeschenk war einfach phantastisch. Genau das, was ich mir schon immer gewünscht habe
- erst ignorierte mich die Verkäuferin, dann, nachdem ich mich bemerkbar machte, hat sie mich schlecht beraten und als ich dann, ohne etwas zu kaufen, aus dem Geschäft ging, war sie auch noch eingeschnappt
- ich bin schon einmal durch die theoretische Fahrprüfung gefallen. Ich traue mich gar nicht, mich für den nächsten Termin anzumelden
- ich hatte den Arzttermin extra auf meinen freien Tag gelegt. Und nun kommt mein Chef und sagt, ich soll Überstunden machen. Was mache ich bloß
- mein Zahnarzt hat gesagt, daß die ganzen Beschwerden vorbei seien, wenn die Weisheitszähne erst einmal draußen sind
- sie war meine beste Freundin und dann fand ich heraus, daß sie die Geliebte meines Mannes war

- und wie ich nachgefragt habe, kam heraus, daß mein Sohn einfach sein Sparschwein geschlachtet hat, nur um mir eine Freude zu machen

6.2.2. kontrollierter Dialog

Der Sinn des kontrollierten Dialoges ist es, den Inhalt einer Aussage zu Erfassen und dann dem Sinn gemäß nach wiederzugeben.

Beispiele:

Aussage: "Ich bin gekommen, weil ich unüberwindbare Schwierigkeiten in meiner Ehe sehe"

Spiegelung: "wenn ich sie richtig verstanden habe, sind sie wegen ihrer Eheprobleme hier"

Aussage: "Ja richtig, ich verstehe mich nicht mehr mit meinem Mann"

Spiegelung: "es gibt zwischen ihnen Verständigungsschwierigkeiten"

Aussage: "Ja, wir streiten uns ständig wegen irgendwelcher Kleinigkeiten"

Spiegelung: "es gibt Auseinandersetzungen wegen jedem bißchen"

Aussage: "ja, neulich hat er sich sogar darüber aufgeregt, über die Art und Weise, wie ich die Fenster geputzt habe, obwohl er sich sonst überhaupt nicht für meine Hausarbeit interessiert"

Spiegelung: "Sie streiten über Dinge, die ihr Mann früher gar nicht beachtet hat"

usw. usw. usw.

Durch das sinngemäße Wiederholen erfährt der Gesprächspartner, daß ihm der NLP-Anwender/Berater/Therapeut zuhört, ihn wichtig nimmt, daß er seinen Aussagen die größte Beachtung schenkt.

Die Folge davon ist, daß sich der Klient wohl fühlt, verstanden und angenommen fühlt: der RAPPORT (guter Kontakt) ist hergestellt. Falls es doch einmal vorkommen sollte, daß die sinngemäße Wiedergabe unkorrekt erfolgt, so wird der Gesprächspartner die Spiegelung des NLP-Anwenders/Beraters/Therapeuten sofort verbessern.

Beispiel:

Aussage: "Ich bin gekommen, weil ich nicht mehr weiter weiß"

Spiegelung: "wenn ich sie richtig verstanden habe, sind sie zu mir gekommen, weil sie keinen Ausweg mehr sehen"

Aussage: "Ja richtig, meine Lage ist so verzwickelt, daß ich - obwohl ich sonst nie die Flinte so schnell ins Korn werfe - diesmal nicht weiß, was ich tun soll"

Spiegelung: "Sie geben sonst nicht so schnell auf, aber dieses Mal haben sie die Flinte ins Korn geworfen"

KORREKTUR: "Nein, aufgegeben habe ich noch nicht, aber ich weiß diesmal einfach nicht, wo ich anfangen soll"

usw. usw. usw.

Merke:

Der kontrollierte Dialog läuft nach einer bestimmten Gesetzmäßigkeit (einem bestimmten Muster) ab:

- X beginnt mit dem Anliegen
- Y wiederholt das Anliegen dem Sinn nach
- X stimmt zu und führt weiter aus
- Y wiederholt dem Sinn nach
- X stimmt zu / oder korrigiert
- Y wiederholt die Korrektur dem Sinn nach
- X stimmte zu und führt weiter aus
- Y wiederholt dem Sinn nach

usw. usw. usw.

Übungsaufgaben:

Bitte geben Sie die nachfolgenden Aussagen dem Sinn gemäß nach wieder!

Aussage: "es ist mir irgendwann klar geworden, daß meine Tochter an dieser unerträglichen Situation eigentlich gar nichts verändern möchte"

sinngemäße Wiedergabe:.....

Aussage: "manchmal habe ich nur noch Augen für meine Arbeit und für meine Familie bleibt überhaupt keine Zeit mehr übrig"

sinngemäße Wiedergabe:.....

Aussage: "ich weiß nicht, wie es passieren konnte, aber in unserer Ehe stimmt einfach überhaupt nichts mehr"

sinngemäße Wiedergabe:.....

Aussage: "bei der Erziehung meiner Kinder habe ich einfach nichts mehr zu melden, alles bestimmt meine Mutter, die sich ständig einmischt"

sinngemäße Wiedergabe:.....

Aussage: "die Angst beim Autofahren ist besonders groß, wenn ich bei Regen fahre oder nachts Lkws überholen muß"

sinngemäße Wiedergabe:.....

Aussage: "am meisten ärgere ich mich über meine Kollegen, wenn sie sich beim Eintragen in die Urlaubsliste unter fadenscheinigen Gründen einen Vorteil zu verschaffen suchen"

sinngemäße Wiedergabe:.....

Aussage: "es hat mich so was von wütend gemacht, daß während der Übertragung des Fußballspiels plötzlich der Sender ausgefallen ist"

sinngemäße Wiedergabe:.....

Aussage: "ich habe gar nicht damit gerechnet, daß ich noch in diesem Jahr eine Gehaltserhöhung bekommen würde"

sinngemäße Wiedergabe:.....

Bei der sinngemäßen Wiedergabe von Gesprächsinhalten ist es von Vorteil, wenn der NLP-Anwender/Berater/Therapeut ein großes Repertoire an Synonymen besitzt. Nachfolgend einige Beispiele für Synonyme der sogenannten Grundgefühle.