



Chris Mulzer kikidan media, Berlin

# Wegweisende Kommunikationsmodelle und ihre Anwendung

„Man kann nicht nicht kommunizieren.“

Paul Watzlawick

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort: Sinn und Zweck dieses Buches .....	5
Definition, Abgrenzung: Was ist ein Modell.....	5
Entstehungsgeschichte & Zusammenhänge .....	6
Das Sender-Empfänger-Modell .....	8
Kommunikationsmodell von Bühler .....	8
Das Sender- und Empfängermodell von Jakobson .....	9
Das 4 Ohren Modell von Schulz von Thun .....	11
Schulz von Thun – Kurzbiografie.....	11
Die vier Seiten einer Nachricht und wie Du sie nutzt.....	11
1. Sachebene.....	12
2. Selbstkundgabe .....	12
3. Beziehungsebene.....	12
4. Appell .....	12
Beispiele.....	13
Übung .....	14
Watzlawick Axiome:	
Die 5 Grundregeln der Kommunikation .....	15
Paul Watzlawick - Kurzbiographie .....	15
Die einzelnen Axiome .....	16
1. Axiom: Unmöglichkeit.....	16
2. Axiom: Inhalt & Beziehung .....	16
3. Axiom: Reiz & Reaktion.....	17
4. Axiom: Analog & Digital .....	17
5. Axiom: Symetrie & Komplementarität .....	18
Persönliche Anmerkung.....	19

<b>E-Prime: 6 Werkzeuge für klares Denken .....</b>	<b>20</b>
Korzybski und seine “Allgemeine Semantik” .....	20
Bourland und sein “E-Prime” .....	20
Keyes und seine “Denkfähigkeit (thinking ability)” .....	21
Die 6 Denkwerkzeuge von E-Prime .....	21
1. Werkzeug: Nur Gott weiß alles. ....	21
2. Werkzeug: In Graustufen denken.....	22
3. Werkzeug: Wer redet denn hier...? .....	23
4. Werkzeug: Unterscheidung ist wichtig .....	23
5. Werkzeug: Immer auf dem neuesten Stand sein. ....	24
6. Werkzeug: Die richtige Stelle markieren.....	24
<b>NLP als Kommunikationsmodell.....</b>	<b>26</b>
Geschichte und Ansatz .....	26
Grundannahmen im Kommunikationsmodell von NLP .....	27
Grundannahme 1: Realität .....	27
Grundannahme 2: Kommunikationsbedeutung.....	28
Grundannahme 3: Wahrnehmung .....	28
Grundannahme 4: Ressourcen .....	29
Grundannahme 5: Landkarte & Landschaft .....	29
Grundannahme 6: Positiver Wert .....	30
Grundannahme 7: Positive Absicht.....	31
Grundannahme 8: Optionen .....	31
Grundannahme 9: Alles erreichen .....	33
<b>Schlusswort: Kommunikation &amp; Handlung.....</b>	<b>35</b>

## Vorwort: Sinn und Zweck dieses Buches

Oft schon bin ich gefragt worden, was mich bewogen hat, mich ausgerechnet dem Modell von NLP zu widmen, wo es doch so viele andere praktikable Kommunikationsmodelle gibt. Meist haben dann die Fragenden irgendwo etwas über das eine oder andere Kommunikationsmodell aufgeschnappt und wissen über andere Ansätze wenig. In dieser Artikelgruppe stelle ich heute deshalb einmal die wichtigsten Kommunikationsmodelle der neueren Zeit vor und blicke damit auch über den Topfrand von NLP.

## Definition, Abgrenzung: Was ist ein Modell

Ein Modell ist etwas, das Du Dir in Deinem Kopf oder auf dem Papier bildest. Es beschreibt auf für Dich einfache Art und Weise Abläufe oder Zustände, die in Wirklichkeit viel komplizierter ablaufen. In diesem Sinne ist nur das Kommunikationsmodell von Friedemann Schulz von Thun als ein Modell zu verstehen. Die Axiome von Watzlawick und auch das, was ich vom Modell von NLP beschreibe, sind keine vereinfachten Beschreibungen, wie Kommunikation abläuft, sondern Bedingungen, die vorhanden sein müssen, DAMIT Kommunikation erfolgreich sein kann. Das sind zwei Paar Schuhe. Ich verwende den Begriff des Kommunikationsmodells trotzdem, weil er sich eingebürgert hat.

Seit es Sprache und Kommunikation gibt, machen sich Menschen Gedanken darüber, auf welche Weise wir uns miteinander austauschen. Sie wollen herausfinden, wie sie hinter das Geheimnis der Kommunikation kommen können. Mit dem Auftreten der modernen Wissenschaften und der Fachdisziplin "Linguistik" im 20. Jahrhundert erhielt die Erforschung dieser "Geheimnisse" auch eine wissenschaftliche Grundlage.

Die wissenschaftlichen Ansätze reichen von komplizierten Prozessanalysen der generativen Transformationsgrammatik dessen bekanntester Vertreter Noam Chomsky ist, bis hin zu ganz einfach anwendbaren Modellen wie das von Schulz von Thun. Vor allem die von verschiedenen Wissenschaftlern für den Alltagsgebrauch vereinfachten Abläufe

und Modelle interessieren mich im Zusammenhang dieses Artikels.

In der Praxis der täglichen Anwendung haben sich die Modelle von Watzlawick, Schulz von Thun und das Modell von NLP seit vielen Jahren bewährt. Sie zeigen modellhaft, jedes auf seine Art und Weise, nach welchen Regeln das „Spiel“ zwischen den Teilnehmern abläuft und welche Herausforderungen dabei auftreten können. Eine besondere Form nimmt E-prime ein, das in den siebziger Jahren sehr kontrovers diskutiert wurde. Ich habe es deshalb in einer speziellen Form hier aufgenommen, weil es einerseits zu den Grundpfeilern des Modells von NLP zählt und Dir auf der anderen Seite eine hervorragende Möglichkeit liefert, die Grenzen Deiner wahrgenommenen Realität sauber zu ziehen.

## Entstehungsgeschichte & Zusammenhänge

Karl Bühler legte den Grundstein für die späteren Kommunikationsmodelle von Watzlawick und Schulz von Thun. Seine Arbeit beeinflusste Fritz Perls bei der Entwicklung der Gestalttherapie. Alle Modelle stimmen darin überein, dass von einem denkenden und fühlenden Individuum ausgegangen wird. Deshalb reagiert jeder Mensch anders auf eine ähnliche Kommunikationssituation. Dabei bestimmt die nonverbale Kommunikation das Gespräch mit.

Schulz von Thun bildete diese Annahmen in seinem 4-Ohren Modell ab. Er verdeutlichte, wie komplex der Prozess der Kommunikation und wie wichtig der kinästhetische (emotionale) Aspekt dabei ist. Diese Ideen nimmt Watzlawick in seinen fünf Axiomen auf und erweitert es um einen wichtigen Aspekt: Jeder Mensch schafft sich seine eigene kleine Welt. Zudem betont er, wie bedeutsam nonverbale Kommunikation ist.

Die Kommunikationsmodelle bilden ein theoretisches Gerüst für die Alltagskommunikation. Es sind Grundregeln, denen es meist entweder an Tiefe oder an praktischer Anwendbarkeit und Handwerkszeug fehlt. Diese Lücke füllt das Neurolinguistische Programmieren (NLP).

Das Modell von NLP greift die Ideen bekannter Kommunikationsmodelle auf und entwickelt sie pragmatisch weiter. Die Ansätze von

Watzlawick finden sich zum Beispiel in den Annahmen der „geistigen Landkarte“ und der WahrnehmungsfILTER wieder.

Ich bin für mich zum Ergebnis gekommen, dass mir das Modell von NLP das genaueste Abbild der menschlichen Kommunikation liefert. Darüber hinaus lehrte es mich, effektiv in die Mechanismen der Kommunikation einzugreifen und damit meine eigene und die wahrgenommene Realität meiner Mitmenschen zum Positiven zu verändern.

Die Grundlagen dazu vermittele ich in meinen Workshops jedem, der sich dafür interessiert. Ich freue mich sehr, wenn Du von meinen der nachfolgenden Beschreibungen profitierst und Dir die “normale Kommunikation im Alltag” zukünftig in anderem Licht erscheint.

Sollte ich Dich dann auf meine Arbeit neugierig gemacht haben, freue ich mich, wenn Du auf der Webseite nach Nützlichem stöberst oder Dich in einem meiner Workshops von den vielen interessanten Anwendungen im NLP überzeugst.

## Das Sender-Empfänger-Modell

Modelle sind, wie schon früher ausgeführt, vereinfachende Projektionen, die Dir einen einfachen Umgang mit komplizierten Sachverhalten ermöglichen. Sie entstammen meist dem Lebensumfeld und der Zeit in der sie entstehen. Die vielen Modelle der Arbeit des Gehirns zum Beispiel kannst Du auch nach der jeweiligen Zeit betrachten, in der sie entstanden. Man hat das Gehirn im 19. Jahrhundert mit einer Dampfmaschine, in den 1920er Jahren mit einer Rechenmaschine, und in den 60er Jahren mit einem Computer und zu anderen Zeiten mit Anderem verglichen.

Das Sender-Empfänger Modell entstand in der Zeit der Erfindung der drahtlosen Übermittlung, des Rundfunks und des Telefons, also dem Beginn des zwanzigsten Jahrhunderts. Wer redet (der Sender), möchte seine Gefühle und Gedanken mitteilen. Dies geschieht mit Hilfe von Sprache. Der Sender übersetzt seine Botschaft in Zeichen (er kodiert). Der Empfänger „rückübersetzt“ dann die Worte und Gesten in seine Lebenswelt (er decodiert). Die Übersetzungsleistung hängt mit den individuellen Fähigkeiten, mit dem kulturellen Hintergrund und mit dem jeweiligen Lebenslauf zusammen.

## Kommunikationsmodell von Bühler

Der Mediziner, Philosoph und Psychologe Karl Bühler gilt neben Noam Chomsky als einer der wichtigen Sprachwissenschaftler des 20ten Jahrhunderts. Er hat bedeutende Beiträge zur Sprach- und Denkpsychologie sowie zur Gestaltpsychologie geleistet. 1913 erschien Bühlers Arbeit „Die Gestaltwahrnehmungen“.

Wenn Du Dich erinnerst: Fritz Perls hat wesentliche Aspekte der Arbeit Bühlers übernommen und in eine eigene Therapieform eingebunden: die Gestalttherapie. Und diese Arbeit war wiederum eine der Säulen der Modellentwicklung von NLP.

Aber zurück zu Bühler: er entwarf ein philosophisch orientiertes Kommunikationsmodell, inspiriert von Platon und Husserl, das sogenannte Organonmodell. Im Mittelpunkt steht dabei das Organum, das sinn-



lich Wahrnehmbare (in der Regel akustisch), die Sprache. Es steht in Relation zu den drei anderen Komponenten: “der Eine”(Sender), “der Andere”(Empfänger) und “die Dinge”(Gegenstände und Sachverhalte).

Sein Kommunikationsmodell, wurde von Friedemann Schulz von Thun und Roman Jakobson aufgegriffen. Nach Bühler funktioniert die Kommunikation ausschließlich über Zeichen. In seinem Modell sind diese Zeichen von Sender, Empfänger und den Gegenständen umgeben. Die Sprachzeichen können symbolhaft (Ausdrucksfunktion) oder konkret auf Gegenstände (Darstellungsfunktion) hinweisen. Vorausgesetzt wird, dass beide ein Handlungsziel haben und den anderen verstehen wollen.

Der Sender kann zudem etwas über sich selber aussagen. Wer Hunde nicht mag, mag seine Abneigung im Wort „Köter“ zeigen. Der gegenständliche Begriff wäre somit mit dem Wort „Hund“ bezeichnet gewesen. Doch zusätzlich wird dem Anderen (Appellfunktion) gesendet, dass man Hunde nicht mag. In der Regel finden sich alle drei Funktionen in einem Gespräch, wobei eine vorherrschend ist.

## Das Sender- und Empfängermodell von Jakobson

Roman Jakobson geht von dem Sender-Empfänger-Modell aus, und präsentiert eine Weiterentwicklung des oben beschriebenen Modells. Das Sender – Empfänger – Modell ist auch hier relativ einfach gestrickt.

Der Sender erzeugt ein akustisches Phänomen, das auf den Empfänger einwirkt. Die “Dinge” sind Ereignisse, um die es bei der Kommunikation von Sender und Empfänger geht. Es besteht ein Kausalzusammenhang zwischen dem Ereignis und dem Sprechen. Nichts geht ohne das sprachliche Zeichen.

Der Sender sagt etwas und der Empfänger nimmt die Botschaft identisch auf, was in jedem Fall eine Reaktion auslöst. Es ist die einfachste Modellannahme und ignoriert den Menschen als Individuum. In diesem Modell gibt es keine Beziehungsebene. Auch die Kommunikation verläuft direkt und einseitig und ist nicht auf Dialog ausgelegt.

Jakobsons Kommunikationsmodell sollte hauptsächlich der literaturwissenschaftlichen Textanalyse dienen. Dabei unterteilt er in drei Hauptfunktionen. Bei der informativen Funktion steht der Inhalt bzw. der Sachverhalt im Vordergrund. Der Sender stellt sich, seine Einstellungen und Gefühle durch die expressive Funktion dar. Die appellative Funktion verdeutlicht, was der Empfänger wahrnimmt und was er daraufhin tut.

Darüber hinaus identifiziert er drei Nebenfunktionen. Die phatische Funktion drückt aus, dass es bei der Kommunikation meist um die Kontaktaufnahme und deren Aufrechterhaltung geht. Grammatik und Nachfragen bezüglich Begriff sind unter der metasprachlichen Funktion zusammengefasst. Als letztes findet er die poetische Funktion. Damit beschreibt er den spielerischen Umgang mit der Sprache.

## Das 4 Ohren Modell von Schulz von Thun

Das 4 Ohren Modell war das erste Kommunikationsmodell, mit dem ich selbst gearbeitet habe. Es hat mir in den Zeiten „vor NLP“ geholfen, zwischenmenschliche Kommunikation zu verstehen. Ich finde heute noch, dass seine Einfachheit und seine klare Struktur jedem Menschen helfen können, ein stärkeres Bewusstsein für die Differenziertheit „normaler“ Kommunikation im Alltag zu bekommen. Nachfolgend zuerst Information über die Person von Schulz von Thun, bevor es dann mit dem Kommunikationsmodell von Paul Watzlawick weiter geht.

### Schulz von Thun – Kurzbiografie

Friedemann Schulz von Thun publizierte 1981 sein einfaches Modell für gesprochene menschlichen Kommunikation. Er wurde 1944 in Soltau geboren. Er ist Psychologe und Kommunikationswissenschaftler. Er erlangte überregionale Bekanntheit durch seine Buchreihe „Miteinander reden“ Dort ist das hier vorgestellte 4-Ohrenmodell auch veröffentlicht.

Bis zu seiner Emeritierung unterrichtete er Psychologie an der Universität Hamburg und forschte zur zwischenmenschlichen Kommunikation. 2007 gründete er das „Schulz von Thun-Institut für Kommunikation“, das bis heute existiert. 2009 zog er sich aus dem Universitätsbetrieb zurück.

### Die vier Seiten einer Nachricht und wie Du sie nutzt

Wir Menschen reden oft, wie uns „der Schnabel“ gewachsen ist. Nach Schulz von Thun kommunizieren wir sogar mit vier Schnäbeln gleichzeitig. Der Empfänger hat dann entsprechend vier metaphorische Ohren und kann eine „gesendete Botschaft“ nach vier Seiten hin verstehen.

Das Vier Ohren Modell von Friedemann Schulz von Thun hat vor allem wegen der einfachen Anwendbarkeit eine weite Verbreitung gefunden. Hier ein Überblick. Das 4 Ohren Modell wird auch als Kommunikationsquadrat bezeichnet. Zur einfachen Illustration versah Schulz von

Thun ein Quadrat mit unterschiedlichen Farben, die die vier möglichen "Seiten" einer Nachricht darstellen sollen. In einem alltäglichen Gespräch finden sich alle vier Aspekte dieses Modells in unterschiedlicher Stärke wieder.

## 1. Sachebene

Auf der Sachebene (blau) vermittelst Du alle nötigen Fakten und Daten einer Nachricht. Die Kommunikation lässt sich auf bestimmte Hauptwörter reduzieren (MetaModell im NLP), als Ergebnis auf die Frage: Was genau.....?

## 2. Selbstkundgabe

Bei der Selbstkundgabe (grün), gibst Du Deine momentane Stimmung, Deine heimlichen und offenen Motive und Deine positiven und negativen Gefühle und Gedanken preis. Obwohl Du es oft nicht so beabsichtigst, bezieht Dein Gegenüber diesen Aspekt der Kommunikation auch auf sich selbst. Im schlimmsten Fall fühlt er oder sie sich von Dir persönlich angegriffen.

## 3. Beziehungsebene

Beziehungshinweise (gelb) gibst Du nonverbal über Deine Mimik und Gestiken. Ein flirtender Augenaufschlag oder ein ernster Blick – so zeigst Du Deinem Gesprächspartner deutlich, was Du von ihm hältst. Dies bestimmt zu einem großen Teil auch in seine Bewertung der Nachricht.

## 4. Appell

Mit jeder Kommunikation willst Du etwas bei Deinem Gegenüber erreichen. Der Appellaspekt (rot) stößt beim Empfänger deshalb auch nicht auf taube „Appellohren“. Er nimmt über diese Ebene Deine Befehle, Wünsche und Ratschläge wahr und bezieht diese natürlich ebenfalls auf sich selbst.

Damit Dein Gegenüber alle Aspekte Deiner Botschaft überhaupt verstehen kann, muss sein Gehirn das, was aus Deiner Kommunikation wahrzunehmen ist (Deine Gedanken- und Gefühlswelt) für sich inter-

pretieren. Dabei kann es zu Fehlinterpretationen kommen, die sich jedoch leicht vermeiden lassen.

## Beispiele

Ein bekanntes Beispiel beschreibt ein Ehepaar, das gemeinsam im Auto an der Ampel wartet. Diese springt von Gelb auf Grün und der Mann fährt nicht sofort los. Seine Frau meldet sich deshalb zu Wort. Sie sagt: "Die Ampel ist grün!" Was kann die Bedeutung dieses Satzes sein?

Sachebene: Die Ampel hat tatsächlich auf grün geschaltet.

Selbstkundgabe: Ich bin ungeduldig und möchte, dass Du meine Zeit nicht unnütz verlost.

Beziehungshinweis: Muss ich mich schon wieder um Dich kümmern. Immer benötigst du meine Hilfe, wenn ich mit Dir gemeinsam im Auto fahre.

Appell: Trödle nicht – fahr endlich los – gib Gas.

Es gibt viele andere Möglichkeiten der Interpretation und Du hast Dir wahrscheinlich Deine eigene zurechtgelegt. Dies ist ein klares Beispiel dafür, wie viele Aspekte der Interpretation ein ganz normaler Satz haben kann.

Noch ein anderes Beispiel aus dem Alltag. Du willst etwas kaufen, doch es fehlen Dir 20 Euro. Du bittest einen Freund oder eine Freundin, Dir das Geld zu leihen.

Sachebene: Kannst Du mir bitte 20 Euro leihen?

Selbstkundgabe: Mir fehlen 20 Euro, ich brauche das Geld von Dir.

Beziehungshinweis: Wir sind ja gute Freunde, deshalb frage ich dich nach dem Geld, Du bekommst es selbstverständlich zurück.

Appell: Gib mir 20 Euro.

## Übung

Mit dieser Übung kannst Du sehr schnell feststellen, wieviel “haluzinatorische Interpretation” Du einer Aussage Deines Gegenübers hinzufügst.

1. Beobachte für eine Weile (etwa eine Woche), wie Du mit Deinem Partner oder Deiner Partnerin oder einem guten Freund redest. Nimm die vier Aspekte des Thun’schen Modells zu Hilfe, um damit ein Bewusstsein für das Kommunikationsmodell zu bilden. Vielleicht schreibst Du typische Sätze aus den Gesprächen auf.
2. Zeichne dann ein kurzes Gespräch mit Deiner Partnerin oder einem Freund mit der Aufnahmefunktion Deines Mobiltelefons auf.
3. Zeichne eine Tabelle mit fünf Spalten auf ein Blatt Papier oder nutze fünf Spalten in einer Tabellenkalkulation auf Deinem Computer. Das erste Feld steht für den gesprochenen Satz, die weiteren vier Felder stehen für je eine der oben genannten Kommunikationsebenen.
4. Übertrage das gesamte Gespräch in die erste Spalte. Jeder Satz kommt in ein Kästchen. Das Gespräch sollte aus organisatorischen Gründen relativ kurz sein (zwei bis drei Minuten). Analysiere dann mit Hilfe des 4-Ohren Modelles jeden gesprochenen Satz nach den vier Aspekten des Schulz von Thun’schen Modells und übertrage ihn in die jeweilige Spalte.
5. Jetzt wird es interessant: Kopiere die Spalte mit den übertragenen Gesprächssätzen in ein neues Dokument und lasse die vier Spalten für die einzelnen Aspekte des Kommunikationsmodells frei. Bitte jetzt Deinen Partner oder Freund, das gesamte Gespräch auf seine/ ihre Weise zu bewerten.
6. Setzt euch zusammen und vergleicht die einzelnen Sätze des Gespräches. Finde jene Sätze bei denen die Bewertungen abweichen. Interessant wird es meist bei den “weichen” Bewertungen des Beziehungsaspektes oder der Selbstkundgabe. Du wirst schnell bemerken, dass der Eigen- und der Fremdwahrnehmungsaspekt oft deutlich voneinander abweichen.

# Watzlawick Axiome: Die 5 Grundregeln der Kommunikation

Paul Watzlawick entwickelte sein Modell aus fünf Grundregeln, die er Axiome nannte. Sie zeigen, wie eng die verbale Kommunikation mit Beziehung und Emotion verknüpft ist. Er macht klar, dass wir in einer selbst konstruierten Wirklichkeit leben, die uns positiv oder negativ beeinflussen kann. Diese Wirklichkeit ist veränderbar und Du kannst selbst bestimmen, wie Deine Wirklichkeiten aussehen sollen. Die einzelnen Axiome beschreiben darüber hinaus Paradoxien der Kommunikation (z.B., dass wir nicht nicht kommunizieren können).

Sich mit der Arbeit Paul Watzlawicks näher zu befassen, halte ich für ein lohnendes Unterfangen. In unterschiedlicher Formulierung tauchen die fünf Axiome von Paul Watzlawick auch im Modell von NLP auf. Kein Wunder, waren doch sowohl Watzlawick als auch Virginia Satir und Gregory Batesons Mitglied der Palo-Alto Gruppe.

Ich möchte sogar so weit gehen, zu behaupten, dass die Ansätze der Gruppe in den unterschiedlichen Interpretationsformen der persönlichen Ausprägung alle einander ähnlich sind und allesamt eine Interpretationsform der Gesellschaftsströmungen der 60er Jahre in Amerika darstellen. Vielleicht verhält es sich damit ähnlich, wie zum Beginn des 20ten Jahrhunderts, als Freud, Reich, Jung und Adler die gleiche Arbeit für ihr Zeitalter verrichteten.

## Paul Watzlawick - Kurzbiographie

Watzlawick studierte Philologie und Philosophie in Venedig. Von 1957 bis 1960 unterrichtete er in San Salvador als Professor das Fach Psychotherapie. Ab 1960 war er Mitarbeiter in Palo Alto (Californien) am Mental Research Institute. Ab 1967 unterrichtete er zusätzlich an der Stanford University im Fachbereich Psychiatrie. In Deutschland wurde er vor allem durch viele veröffentlichte populärwissenschaftliche Bücher (u.a.: Anleitung zum Unglücklichsein) bekannt. Seine Kollegen in Palo Alto waren unter anderem Virginia Satir, Gregory Bateson und Jay Haley. Das sind Namen, die auch im NLP eine große Rolle spielen.

## Die einzelnen Axiome

### 1. Axiom: Unmöglichkeit

Kommunikation ist nicht nicht möglich.

Sein bekanntestes Axiom ist „Man kann nicht nicht kommunizieren“. Watzlawick berücksichtigt dabei auch den Aspekt der nonverbalen Kommunikation – also Gesten, Mimik und Verhalten. Für ihn ist nicht nur der Inhalt entscheidend, sondern auch WIE man etwas sagt (oder nicht sagt), oder WIE man sich verhält. Sicherlich kennst Du diese Situation: Du benutzt einen Fahrstuhl und bist für kurze Zeit mit einem Unbekannten auf engem Raum zusammen. Wenn Du Deine Ruhe haben willst, meidest Du den Blickkontakt, Du redest nicht. Du teilst dem Anderen über Dein Schweigen und Dein Verhalten mit, dass Du keine Kommunikation wünschst. Somit kommunizierst Du mit Deinem Verhalten, dass Du keine Kommunikation wünschst. Eigentlich ist das ein Paradoxon. Ganz anders würdest Du Dich verhalten, wenn Du den “Elevator Pitch” ausprobierst. Dann suchst Du nach einer Möglichkeit, über den Blickkontakt und eine möglichst direkte und zielgerichtete Art Deiner Kommunikation sofort mit Deinem Gegenüber ins Gespräch zu kommen, und Dich in sehr kurzer Zeit positiv darzustellen.

### 2. Axiom: Inhalt & Beziehung

Kommunikation hat einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt

Watzlawicks zweiter großer Ansatz ist, dass jede Kommunikation einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt hat. Ausschlaggebend ist für ihn dabei, in welcher Beziehung Du zu Deinem Gesprächspartner stehst. Du vertraust einem Dir fremden Gesprächspartner nicht unbedingt Deine innersten Geheimnisse an. Deine Gesten oder Dein Tonfall mit denen Du Deinem Gegenüber begegnest, zeigen Ihm, wie Du zu ihm oder ihr stehst. Bei negativen Schwingungen und bei unaufgelösten Schwierigkeiten in der Beziehung kann es sehr leicht zu Störungen in der Kommunikation kommen. Das bezieht sich nicht nur auf das Privatleben, sondern selbstverständlich auch auf Deinen Beruf. Hand aufs Herz – Du arbeitest doch auch lieber mit Kollegen oder Kolleginnen, die Du gerne magst.



### 3. Axiom: Reiz & Reaktion

#### Kommunikation besteht aus Reiz- und Reaktionsmustern

Watzlawick ging weiter davon aus, dass Kommunikation immer aus einer Ursache (Reiz) und ihrer Wirkung (Reaktion) besteht. Dieses Muster verläuft kreisförmig und verstärkt sich damit. Im negativen Fall entsteht daraus der bekannte Teufelskreis der Kommunikation. Dies ist eine Kommunikationsstörung bei der alles, was Du sagst und tust, zur Verstärkung einer Lösungsvermeidung und zu einer negativen Stimmung beiträgt. Watzlawick verdeutlicht dies mit folgendem berühmten Beispiel: Die Ehefrau nörgelt herum, dass der Mann sich zurückziehen würde. Die Nörgelei geht ihm auf die Nerven und er zieht sich wegen der negativen Anschuldigungen zurück. Das kann sich immer weiter fortsetzen, bis eine positive Kommunikation in einer Beziehung vollständig unmöglich wird. Beide Kommunikationspartner hinterfragen dabei ihre tieferen Beweggründe nicht und reagieren nur auf das für sie wahrnehmbare Verhalten. Dieses Axiom zeigt Dir darüber hinaus (indirekt) an, dass Du in einer von Dir selbst konstruierten Wirklichkeiten lebst. Die Qualität Deiner (wie auch immer gearteten) Beziehung hängt davon ab, wie Dein Partner auf Deine Kommunikation reagiert und sie im Positiven, wie im Negativen mitgestaltet. Dieses Axiom zeigt Dir auch, dass, wenn EINER der Partner bewusst seine Kommunikationsmuster verändert (Das Modell von NLP liefert dazu hervorragende "Tricks"), der Gegenüber sich ebenfalls verändern MUSS. Dies ist neben den Watzlawickschen "Lösungen" ein hervorragender Weg, aus einem Teufelskreis herauszukommen. Im Modell von NLP gibt es dazu den einfachen und wirksamen Grundsatz: "Wenn das nicht funktioniert, was Du gerade tust, dann tue etwas anders, bis Du wieder auf dem richtigen Weg bist!"

### 4. Axiom: Analog & Digital

#### Kommunikation ist analog und digital.

Watzlawick unterscheidet in der menschlichen Kommunikation zwischen analogen und digitalen Modalitäten. Mit "digital" meint er jedoch nicht facebook und andere soziale Netzwerke. Analog bezeich-

net für ihn die nonverbale Kommunikation bzw. die Beziehungsebene. Hier definiert er analog anders als wir im Modell von NLP. Analog heißt im NLP jener Aspekt der Kommunikation, der durch sensorisch wahrnehmbare Aspekte wie Geschwindigkeit, Tonalität, semantische Dichte und alle anderen nicht über den Inhaltsaspekt transportierte Komponenten bestimmt wird.

Deshalb kann für Watzlawick die Beziehungsebene auch mehrdeutig sein. Die inhaltliche Ebene definiert er als die digitale Ebene. Für ihn besteht die "komplette" Kommunikation aus Inhalt und aus Gesten, aus Sprechweise und aus Mimik. Mit der analogen Komponente eines Satzes kannst Du Deinem Gesprächspartner etwas „zwischen den Zeilen“ mitteilen. Im idealen Fall der Kommunikation sollen sich die digitale (verbale) und die analoge (nonverbale) Kommunikationsebene nicht widersprechen. Dies nennt man das Gebot der Kongruenz, das auch im NLP ein wichtiges Kriterium darstellt.

Eine häufig zu beobachtende Inkongruenz in der Kommunikation stellt es zum Beispiel dar, wenn Dein Gegenüber auf eine Frage verbal mit "JA" antwortet und dabei seinen Kopf schüttelt. Irgend etwas stimmt da doch nicht. Wenn Du erfolgreich kommunizieren willst: achte darauf, auf beiden Ebenen kongruent zu kommunizieren.

## 5. Axiom: Symmetrie & Komplementarität

Kommunikation ist symmetrisch oder komplementär.

Kommunikation richtet sich nach verschiedenen Hierarchien. Watzlawick spricht von symmetrischer oder komplementärer Kommunikation. Im ersten Fall befindet sich eine Beziehung auf Augenhöhe, im anderen Fall gibt es einen starken und einen schwachen Partner.

Dabei beeinflusst das jeweilige Verständnis dieser unterschiedlichen Ränge die Ausdrucksformen: Gespräche unter pubertären Jungen laufen beispielsweise ganz anders als wenn sich der gleiche Junge mit seinen Eltern unterhält. Jeder Vater kennt die Auswirkungen dieses Axioms, wenn sein Sohn in die Pubertät kommt und sich durch kritische Auseinandersetzung am Leitbild des Vaters orientiert (auf die eine oder andere Art und Weise). Irgendwann wird aus dem Kind ein junger

Erwachsener, der mit dem Vater auf Augenhöhe kommunizieren will, was ihm häufig wegen der Unflexibilität des Vaters sehr schwer gemacht wird. Diesem Axiom entspringt auch der Ausspruch von Andre Gide: “Mit sechzehn hielt ich meinen Vater für einen alten Trottel. Mit einundzwanzig wunderte ich mich, wie viel er in den vier Jahren dazugelernt hatte. (Zitat aus: Der Immoralist)”

## Persönliche Anmerkung

Mich persönlich hat Paul Watzlawicks Ansatz zum Thema “Lösungen” sehr beeinflusst. Mit seinen Vorschlägen arbeite ich heute noch. In seinem Buch zu diesem Thema beschreibt er sehr alltagstauglich verschiedene Ansätze, Lösungen für alltägliche Kommunikationsprobleme zu finden. Dies ist ein Buch, das ich “zur Beziehungspflege” jedem ans Herz lege, der glaubt, in einer schwierigen Beziehung zu leben. Zum Thema “Lösungen” gibt es auf youtube einen hochinformativen Vortrag zu sehen, bei dem er den Aspekt beleuchtet, dass oft eine Lösung das Problem selbst darstellt.

## E-Prime: 6 Werkzeuge für klares Denken

Gemeinhin wird in den vielen NLP-Büchern E-prime als wichtiger Teil des Modells von NLP und Alfred Korzybski als Schöpfer eines Sprachmodells genannt, das die Linguisten des zwanzigsten Jahrhunderts stark beeinflusst hat. Das ist nur die halbe Wahrheit. Du kannst Dir übrigens kostenlos den vollständigen Mitschnitt des zweitägigen Kurzworkshops zum Thema E-prime auf meiner Website ansehen.

### Korzybski und seine “Allgemeine Semantik”

Korzybski schuf eine linguistisch / philosophische Richtung, die er “Allgemeine Semantik” nannte und veröffentlichte seine Theorien im Buch *Science and Sanity*, erschienen im Jahr 1933.

Dieses Buch ist ziemlich spröde geschrieben und schwer zu lesen. Ich habe mich in monatelanger Arbeit durch die wichtigsten Kapitel des achthundert Seiten dicken Buches hindurch gekämpft. Entsprechend schwer verständlich und abstrakt ist der Inhalt und entsprechend schwer ist es auch, aus dem Gelesenen ein nutzbringendes Fazit zu ziehen. Glücklicherweise haben diese Arbeit seine Schüler erledigt.

### Bourland und sein “E-Prime”

D. David Bourland, Jr., der bei Korzybski studierte, gebührt das Verdienst, im Jahre 1965 eine “Ergänzung” zum Modell der allgemeinen Semantik publiziert zu haben (im *General Semantics Bulletin*). Darin schlägt er eine Schreibform und Regeln für Wissenschaftler vor, die linguistische Unklarheiten beseitigen soll. Der Titel des Essays lautet: “Writing in E-Prime.”

Der Artikel behandelt Variationen des Wortes “sein” in verschiedenen grammatikalischen Formen. Zeitweise wurden die unterschiedlichen Vorschläge für eine Reglementierung des Sprachausdrucks für alle Publikationen von wissenschaftlichen Arbeiten in Erwägung gezogen. Dies entfachte eine kontroverse Diskussion und machte E-prime über diese Diskussion allgemeiner bekannt. Die vorgeschlagenen Änderungen haben sich jedoch nie allgemein durchgesetzt. Sie haben jedoch, wahr-

scheinlich wegen ihrer Radikalität, Eingang in verschiedene Bereiche des Modells von NLP gefunden.

## Keyes und seine “Denkfähigkeit (thinking ability)”

Bourland publizierte sein Essay im Jahre 1965. Ein anderer Schüler Korzybskis, Kenneth S. Keyes Jr., schrieb schon im Jahre 1954 eine sehr einfach zu verstehende und gut illustrierte Zusammenfassung der Ergebnisse der “allgemeinen Semantik” von Korzybsky. Titel des Buches: “How to Develop your Thinking Ability.” Mit diesem Buch hat Keyes für die Fachrichtung der allgemeinen Semantik das erreicht, was Genie Z. Laborde für die Anwendung des Modells von NLP im Businessbereich entwickelte: Breite Popularität.

Keyes’s Buch ist heute, etwas zu Unrecht, vergessen. Es taugt in seiner universellen Anwendbarkeit nicht für kontroverse Diskussionen und die daraus resultierende Popularität. Im Modell von NLP findet sich ein Teil des Korzybski – Kosmos im MetaModell der Sprache wieder. Das MetaModell besteht aus einer Reihe von Fragen, die Du stellen kannst und damit die (gelöschte) Informationen wieder sichtbar macht. Die Keyes’schen Denkwerkzeuge sind Postulate, auf die Du Dein Denken fokussieren kannst, und die Dir auf diese Weise die Relativität von Denkblockaden bewusst machen können. Gestatte mir deshalb hier, zum Vergleich, die wichtigsten Postulate des Modells der “allgemeinen Semantik” in der Zusammenfassung von Keyes hier vorzustellen.

## Die 6 Denkwerkzeuge von E-Prime

Während das MetaModell des NLP durch gezielte Fragen die Ebenen der Oberflächen- und Tiefenstruktur herausfordert, plädieren Keyes/ Korzybski für ein gesteigertes Bewusstsein der Grenzen des Ausdrucks innerhalb der menschlichen Kommunikation. Dies schlägt sich in sechs “Denkwerkzeugen” für klare Denkstrukturen nieder. Hier findest Du die Kurzform:

### 1. Werkzeug: Nur Gott weiß alles.

Niemand weiß alles über jeden und jedes. Ein einzelner, kleiner, übersehener Fakt kann dazu führen, dass Du Dein gesamtes Denkgebäude

und Deine Werte überdenken und korrigieren musst. Wie oft haben wir nicht in den letzten Jahren unsere Vorstellung der Entstehung der Welt korrigieren müssen? Die meisten Wissenschaftler präsentieren Dir die verschiedenen “Entwicklungsstufen” ihrer Erkenntnis als fertigen Fakt: “Rätsel der Entstehung der Erde gelöst!” Dabei wäre es an der Zeit, Dein neues Werkzeug einzusetzen und in Gedanken hinzuzufügen:

“Soweit ich weiß...”

Wenn Du Wissen auf einem bestimmten Gebiet präsentierst, hilft Dir dieses Werkzeug, Dich daran zu erinnern, dass jedes Wissen auf (D) einem Gebiet unvollständig ist. Es hält Deine Wahrnehmungskanäle für neue Fakten offen. Darüber hinaus hat es den grössten Vorteil, Dein Gesicht zu wahren, wenn sich Informationen, auf deren Richtigkeit Du vertraut hast, als falsch oder überholt herausstellen.

## 2. Werkzeug: In Graustufen denken.

Nichts in dieser Welt (ausser einem schwarzen Loch) ist pures Schwarz oder reines Weiss. Die wenigsten Dinge sind 0 Prozent oder 100 Prozent. Dein Entweder – Oder Denken kann Dich ganz schön in die Irre führen, vor allem, wenn es darum geht, für das Erreichen von Zielen und Ergebnissen in Handlungsoptionen zu denken. Immer dann, wenn Du Dir ganz sicher bist, Du hättest nur eine “entweder” – “oder” Wahl, kannst Du in Gedanken hinzufügen:

“... bis zu einem gewissen Grad.”

Dieses Werkzeug soll Dich an die Gradualität von Dingen und Entscheidungsoptionen erinnern. Es soll Dein Interesse wecken oder wachhalten, die “Landschaft” zu erforschen und herauszufinden, bis zu welchem Grad die jeweiligen “Dinge”, die Du betrachtest (Entscheidungen, Handlungsoptionen, Ziele, Herausforderungen...) immer noch jene Charakteristik behalten, an denen Du interessiert bist.

### 3. Werkzeug: Wer redet denn hier...?

Den Ausschnitt der Welt, den Du wahrnimmst, beschreibst Du mit Deiner Sprache. Er enthält alle Aspekte Deiner Familiengeschichte, Deiner Erziehung, Deiner Erlebnisse, Deiner Erfahrungen. Er ist damit genau so individuell, wie Du selbst. Wer aber garantiert Dir, dass das Rot des Mohns von anderen Menschen genauso wahrgenommen wird, wie von Dir. Wer kann mit Sicherheit sagen, dass das Glas, das vor Dir steht, das gleiche Glas ist, das Dein Nachbar wahrnimmt? In Deiner Sprache tust Du jedenfalls so. Du sagst: Das IST ein Glas, das IST roter Mohn. Es lohnt sich, diesen Umstand ganz bewusst in Deinen Sprachgebrauch aufzunehmen:

“In meiner Welt... (oder) Für mich...”

Dieses Werkzeug soll Dich daran erinnern, dass niemand die Welt aus allen möglichen Perspektiven wahrnehmen kann. Es erinnert Dich daran, wenn Du ein Urteil fällst, dieses Urteil auf der Basis DEINES Geschmacksempfindens, Deiner Werte und Deiner Erziehung von DIR gefällt wird.

### 4. Werkzeug: Unterscheidung ist wichtig

Keine zwei Gegenstände in dieser Welt sind genau gleich. Genau dies täuscht Du jedoch vor, indem Du mehrere Gegenstände zu Gruppen zusammenfasst und mit Namen bezeichnest (die Chinesen). Genau diesen Fehler begehst Du ebenfalls, wenn Du Urteile, die auf einen Teil der Gruppierung (ein “böser” Chinese) zutreffen mögen, mit einem Attribut verallgemeinerst (die “bösen” Chinesen). Achte deshalb genau auf den Gebrauch von Gruppierungsattributen und frage Dich:

“Worauf beziehe ich mich...?”

Dieses Werkzeug soll dich daran erinnern, dass “ein Mensch” nicht “alle Menschen” ist, dass “ein Ding” nicht “alle Dinge” ist. Indexnummern (1., 2., 3., A., usw) und Gruppennamen (die Männer, die Chinesen, die Japaner) verleiten Dich dazu, Urteile zu verallgemeinern. Es hilft Dir, Dich daran zu erinnern, dass Unterschiede häufig eben doch einen Unterschied machen.

## 5. Werkzeug: Immer auf dem neuesten Stand sein.

Wenn Du nach vielen Jahren einen alten Freund wieder triffst, fällt Dir bestimmt auf, dass er Dich nach Kriterien beurteilt, die für Dich bereits überholt sind. Er mag positive oder negative Eigenschaften in Dir wahrgenommen haben, die Du bereits erfolgreich hinter Dir gelassen hast (oder verlernt hast). Sein Bild Deiner Persönlichkeit ist "nicht mehr zeitgemäss". Jeder Mensch und jedes Ding ist im Verlaufe der Zeit Veränderungen unterworfen. Auch Du selbst. Die Fakten von gestern können sehr leicht die Märchen von heute sein. Es ist also sinnvoll, den Zeitaspekt in Deine Entscheidungen und in Dein Denken mit einzubeziehen. Du kannst fragen:

*“Auf welchen Zeitpunkt beziehen sich meine Informationen?”*

Dieses Werkzeug soll Dich daran erinnern, dass sich Deine Informationen auf den Zeitpunkt beziehen, in der Du die "Landschaft" erforscht hast. Die Annahme, dass sich diese Landschaft im Verlaufe der Zeit nicht verändert haben könnte, ist irrig. Das kannst Du schnell herausfinden: sieh Dir einfach einmal einen Kinofilm erneut an, der Dir vor zehn Jahren gefallen hat. Lies einfach ein Buch erneut, das Du vor zehn Jahren spannend verschlungen hast. Stimmt Dein Urteil immer noch...?

## 6. Werkzeug: Die richtige Stelle markieren.

Eine Person oder ein Ding kann in unterschiedlicher Umgebung (mit seinem Verhalten) sehr unterschiedlich reagieren. Auch die Interpretation dieses Verhaltens ist durchaus unterschiedlich. Ein Kopfstand in der Yogastunde kann den Beifall aller Anwesenden hervorrufen. Ein Kopfstand in der Fussgängerzone wird gemischte Reaktionen hervorrufen. Ein Kopfstand während einer Hochzeitszeremonie wird sicherlich nur Kopfschütteln und Unverständnis hervorrufen.

Diese Erkenntnis hat mehrere, nützliche Interpretationen, die sich auch in den Grundannahmen des Modells von NLP widerspiegeln: Es gibt kein falsches Verhalten, nur einen falschen Kontext. Oder: Jedes einmal gelernte Verhalten kann sich als nützlich erweisen, wenn der Kontext dazu passt. Diesem Umstand kannst Du Rechnung tragen,



indem Du folgenden Aspekt berücksichtigst:

“Was ist der Kontext?”

Dieses Werkzeug soll Dich daran erinnern, dass nichts auf dieser Welt in Isolation existiert. In welcher Umgebung vielmehr Ereignisse, Verhalten oder Prozesse passieren, ist entscheidend für ihre Einordnung. Es soll Dich ebenfalls daran erinnern, dass sich das Verhalten von Personen und Dingen verändern kann, wenn sich die Umgebung ändert.

Soweit die Vorstellung der “Denkstrukturen” von Keyes. Ich brauche Dir bestimmt keine Strategien zu beschreiben, wie Du die Informationen dieses Artikels in Dein Leben integrieren kannst. Ob Du Dich für eine Woche oder jeden Tag auf ein anderes Werkzeug fokussierst, ob Du im schriftlichen Ausdruck beim Wiederlesen die einzelnen Werkzeuge berücksichtigst: alles was Du tust, um die Informationen umzusetzen, wird dazu führen, dass sich die Struktur Deines Denkens entwirrt und im Verlaufe der Zeit viel klarer wird. Das wünsche ich Dir von ganzen Herzen.

# NLP als Kommunikationsmodell

Das Modell von NLP hat einen großen Vorteil: Du kannst es im Alltag einfach und praktisch anwenden. Ihm liegt ein pragmatischer Determinismus (mit dem Sinn für das Praktische eine mögliche Vorbestimmung beeinflussen) zugrunde. Dieser Fachausdruck besagt, dass das was in Deinem Leben passiert, auch von Dir selbst beeinflusst werden kann. Das Gegenteil wäre ein fatalistischer Ansatz, in dem Du überhaupt nichts zu tun bräuchtest, weil alles von überirdischen Mächten bestimmt wird. Der Ansatz im Modell von NLP besteht darin, dass die Sprache und das, was sie begleitet, unsere wahrgenommene Wirklichkeit abbildet bzw. beschreibt. Veränderst Du einzelne Komponenten dieser wahrgenommenen Wirklichkeit, veränderst Du auch diese Wirklichkeit.

## Geschichte und Ansatz

Für das Kommunikationsmodell NLP vereinigten die Amerikaner Richard Bandler und John Grinder die Ansätze verschiedener Therapie- und Kommunikationsmodelle. Ihr Ziel war die Vereinfachung und Standardisierung psychotherapeutischer Interventionen. In der heutigen Anwendung wurde der psychotherapeutische Ansatz auf alle Bereiche des Lebens nutzbringend ausgeweitet. Ihr Ansatz zu einem Kommunikationsmodell resultiert aus der Formulierung von Grundannahmen. So sind zum Beispiel der konstruktivistische Ansatz von Watzlawick (siehe voriger Newsletter LINK), der sprachanalytische Ansatz von Milton H. Erickson, der gruppendynamisch familientherapeutische Ansatz von Virginia Satir sowie der linguistische Ansatz von Noam Chomsky deutlich erkennbar.

Der stillschweigend vorausgesetzte Vorteil im Modell von NLP ist für Dich: ein positives und selbstbestimmtes Leben. Im Modell von NLP kannst Du davon ausgehen, dass Du selbstbestimmt Deine Gefühle, Dein Denken und Dein Handeln steuern lernst. Entsprechendes Handwerkszeug unterstützt Dich bei Deiner „Reise“. Das Ziel ist, Deine Beziehungen, Deine Kommunikation und damit Deine Lebensqualität aus eigener Kraft zu verbessern.

## Grundannahmen im Kommunikationsmodell von NLP

Das NLP Modell basiert auf neun zentralen Grundannahmen. Diese ursprünglichen Axiome wurden in den letzten Jahrzehnten um viele weitere, meist sinnvolle Regeln erweitert. Der Deutsche Verband für Neurolinguistisches Programmieren e.V. veröffentlicht auf seiner Webseite viele praktisch anwendbare Annahmen. Ich stelle die neun zentralen, von Bandler/Grinder ursprünglich formulierten hier vor und kommentiere sie mit entsprechenden Beispielen zum Verständnis:

### Grundannahme 1: Realität

Den Prozess der Wahrnehmung der Realität zu verändern  
ist wichtiger, als ihren Inhalt zu verändern.

Diese Grundannahme legt das Fundament für das Menschenbild innerhalb dessen das Modell von NLP "funktioniert". Es geht um den Prozess der Wahrnehmung, es geht darum, wie sich das Bild Deiner Realität aus Deinen Sinneswahrnehmungen in Deinem Gehirn zusammensetzt. NLP erforscht, wie angenommene Glaubenssysteme als Filter für Deine Wahrnehmung limitierend oder bereichernd wirken können, je nachdem, was Du auswählst. Ein Beispiel: Vielleicht ist Dir schon aufgefallen, wie sich Andere aus dem, was um sie herum passiert, immer gerade jenes Stück "Realität" herausschneiden, das in ihr Glaubenssystem passt. Sie glauben zum Beispiel, dass die "Welt" ein schlechter Platz ist und dass "alle" nur Böses für sie im Sinn haben. Das, was sie als Realität erleben, wird dadurch entscheidend beeinflusst. Aber stell Dir einmal vor, diese Menschen könnten sich einfach entscheiden, in Zukunft Beweise dafür zu finden, dass die Welt ein guter Platz ist und dass "alle" nur dafür auf der Welt sind, um ihr Abenteuer "Leben" mit Farbe und Inhalt zu füllen. Dies ist ein wundervolles Beispiel dafür, den Prozess der Wahrnehmung der Realität zu verändern, ohne den Inhalt verändern zu müssen. Und das Erlernen der Fähigkeit, dies selbstbestimmt zu tun, führt Dich mitten in die wunderbare Welt des NLP.

## Grundannahme 2: Kommunikationsbedeutung

Die Bedeutung von Kommunikation ergibt sich aus der Reaktion, des Empfängers.

Viele Menschen meinen, die bloße Absicht, Inhalte kommunizieren zu wollen, würde ausreichen, um diese Inhalte auch wirklich zu kommunizieren. Das ist für die Alltagskommunikation ein fataler Trugschluss. Im Modell von NLP verlässt Du Dich nicht auf Vermutungen, sondern ausschließlich auf Deine Beobachtung und auf Testkriterien. Sie helfen Dir sicher zu stellen, dass das, was Du kommunizieren wolltest, von Deinem Gegenüber auch wirklich so verstanden wurde, wie es von Dir gemeint ist. In meiner NLP Ausbildung lege ich deshalb großen Wert auf diese Grundannahme. Ich spreche von der Vermeidung der “Bedeutungshaluzination”. Du kennst Du sicherlich einen der häufigsten Aussprüche, die zu dieser Form von Halluzination führen: “Du weißt schon, was ich meine...!”

## Grundannahme 3: Wahrnehmung

Alle Unterscheidungen, die wir in Bezug auf unsere Umgebung und unser Verhalten machen können, können durch unsere Sinneswahrnehmungen nutzbar repräsentiert werden.

Wenn wir uns in der NLP Ausbildung mit den “Molekülen” der Wahrnehmung, also mit den Submodalitäten (Untereigenschaften) unserer Sinneswahrnehmung beschäftigen und diese Untereigenschaften auf geeignete Art und Weise verändern, lernst Du ganz schnell, wie Du diese Grundannahme sinnvoll für Veränderungsprozesse in Deinem Leben einsetzen kannst. Sehr informativ ist es, wenn Du Dir zu dieser Grundannahme den zweiten Tag des kostenlosen NLP Practitioner ansiehst. Dieser Tag beschäftigt sich ausschließlich mit der Erforschung der internen Repräsentationen Deiner Realität.

## Grundannahme 4: Ressourcen

Die Ressourcen die Du brauchst, um Dich zu verändern,  
sind bereits in Dir selbst vorhanden.

Eine wundervolle Grundannahme. Hierher gehört die (wissenschaftlich begründete) Einsicht, dass es für Dein Verhalten prinzipiell egal ist, ob Du ein Erlebnis, das Du als Erinnerung in Deinem Gehirn abgespeichert hast, wirklich erlebt hast, oder nicht. Das klingt im ersten Moment unglaublich, aber wenn Du bedenkst, dass das, was Du zu erinnern glaubst, sowieso ein Konstrukt aus Deinen Wahrnehmungen ist, dann rücken die Konsequenzen dieser Grundannahme schnell sehr viel näher. Die einzelnen Gefühle, die Glaubenssysteme, das Wissen und auch die dazugehörigen Fähigkeiten liegen für all das, was Du erreichen willst, schon in Deinem Inneren verborgen. Auf die eine oder andere Art und Weise. Die Kunst besteht darin, diese Fähigkeiten zu aktivieren, sie zu bündeln und auf geeignete Art und Weise als neue Strategie in Dein Leben zu integrieren. Das lernst Du im NLP Practitioner auf spannende Art und Weise. Wenn Du noch nicht glaubst, dass das für Dich gilt, dann limitierst Du Dich mit Deinem Glauben selbst.

Wenn Du über jede der bisher vorgestellten Grundannahmen nachdenkst und Dir überlegst, wie sie, richtig und konsequent angewendet Dein Leben verändern würden, dann bekommst Du schnell ein Gefühl dafür, wie Dir die Anwendung des Modells von NLP im Leben weiter helfen kann. Und das ist erst der Anfang, die GRUNDannahmen. Stell Dir vor, wie Du Dein Leben verändern kannst, wenn Du zusätzlich in zehn Tagen all jene wunderbaren Techniken anwenden lernst, die das Modell von NLP für Dich bereithält. Schade nur, dass mein nächster Workshop erst im April stattfindet.

## Grundannahme 5: Landkarte & Landschaft

Die Landkarte ist nicht die Landschaft.

Diese häufig zitierte Metapher, deren Ursprung bei Alfred Korzybski liegt, betont, dass jeder Menschen einzigartig ist und die Welt auf seine ganz eigene Weise wahrnimmt und erlebt. Alle Menschen, auch Du, verfügen über individuelle Erfahrungen, Einstellungen und Glaubens-

systeme, die sie zu einer inneren Landkarte, die sie “Realität” nennen, zusammensetzen. Meist interpretierst Du diese sehr persönlich gefärbte Sichtweise einer von vielen möglichen Realitäten, weil sie Deiner Wahrnehmung entstammen, als die alleingültige und wahrhaftige Realität. Oft jedoch kollidiert Deine sehr persönliche Weltsicht mit der von anderen Menschen. Der Versuch, die Realitätswahrnehmung der Anderen zu verändern und an Deine eigene Realität anzupassen, endet oft mit Schwierigkeiten in der Beziehung oder im Streit über “richtig” und “falsch”. Im Extremfall nennt man dies “Sektierertum”. Techniken und Prozesse aus dem NLP-Modell bieten hier wirkungsvolle Lösungswege an, die unterschiedlichen Realitätswahrnehmungen zu vereinen und konstruktive Kommunikations- und Lösungsansätze zu finden.

## Grundannahme 6: Positiver Wert

Der positive Wert jedes Einzelnen bleibt gleich, während der Wert und die Angemessenheit des internen und externen Verhaltens in Frage gestellt wird.

Wie viele Menschen versteifen sich bei einem Streit, einer Diskussion oder einer Auseinandersetzung in die irriige Annahme, dass der Mensch, an dem sich diese Auseinandersetzung entzündet hat, in seiner Grundkonstitution “schlecht” wäre. So gehen viele Beziehungen kaputt, ehe sie richtig angefangen haben. Wo ist dann die Basis dafür, dass sich “Beziehungsarbeit” lohnt?

Stell Dir vor, Du wärest der Ansicht, dass sich Dein Gegenüber in diesem gegebenen Moment vielleicht nur nicht richtig und angemessen verhält. Dass die Basis stimmt und nur durch das, was er sagt und tut eine unangemessene Reaktion verursacht wird. So beginnt eine Diskussion über den grundsätzlichen Wert des Menschen, obwohl nur das Verhalten nicht zum gewünschten Ergebnis geführt hat. Stell Dir vor, Du hättest einfach realisiert, dass jeder Mensch von Grund auf gut ist, und nur sein momentanes Verhalten, durch welche früheren Erlebnisse auch immer, der Veränderung bedürften.

## Grundannahme 7: Positive Absicht

Jedes Verhalten hat eine positive Absicht  
und einen Kontext, in dem es nützlich ist.

Dann könntest Du der Ansicht sein, dass Dein Gegenüber im Moment “nur” nicht über eine geeignete Strategie verfügt, Dir zu sagen, dass er eigentlich geborgen sein möchte (und gleichzeitig Angst davor hat), dass er eigentlich Liebe bräuchte (und Angst davor hat, genau das zu geben), dass er eigentlich Nähe haben möchte (und trotzdem so große Schwierigkeiten hat, diese Nähe auszuhalten). Dann könntest Du mit diesem Verständnis Brücken bauen und sorgfältig darauf achten, dass eine funktionierende Beziehung nicht von Anfang an vorhanden ist, sondern für beide Partner zu einem wundervollen Weg werden kann, der jeden Tag zu neuen Entdeckungen und Abenteuern führt. Die Umsetzung der beiden letzten Grundannahmen ist sehr lohnend, gerade bei einer Beziehung in schwierigen Zeiten. Meine Ansichten und Einsichten dazu sind mir einen ganzen Newsletter wert, den ich mir für die Kalenderwoche 48 vorgenommen habe.

## Grundannahme 8: Optionen

Viele Wahlmöglichkeiten sind besser als eine.

Die positive Wirkung dieser Grundannahme fasse ich in meinen Workshops mit dem Wort “Flexibilität” zusammen. Beobachte Dich selbst: Die meisten Deiner Entscheidungen gründen sich auf eine generelle Strategie. Diese läuft meist unbewusst ab und Du weißt genau, wie sie anzuwenden geht. Ob Du nun im Restaurant ein Gericht auswählst oder Dich für einen Beruf oder einen Partner oder eine Partnerin entscheidest, es ist im Grunde jedes Mal in etwa die gleiche Strategie, die Dich zum Erfolg führen soll.

Ich selbst hielt mich für wesentlich flexibler, doch als ich mich mit dem Thema des Modelling beschäftigte und meine Entscheidungsstrategien in unterschiedlichem Kontext analysierte fand ich heraus, dass ich ebenfalls in den allermeisten Fällen nur auf EIN generelles Muster zurückgriff. Du kannst Dir nun sicherlich vorstellen, dass die Strategie, mit der Du Deinen Beruf auswählst weniger gut darauf anzuwenden

ist, wie Du Deinen Partner findest. Deshalb haben viele Menschen in manchen Situationen Schwierigkeiten, zu einer Entscheidung zu finden.

Der vorherige Absatz betrifft die Art, WIE Du zu Wahlmöglichkeiten kommst. DASS Du in den allermeisten Fällen dabei mehr als eine Wahlmöglichkeit hast, scheint in vielen Fällen unrealistisch. Wie oft hast Du schon zu Dir gesagt: "Ich kann doch nur.....!", und die möglichen Optionen auf damit eine einzige limitiert. Dabei hast Du allerdings "im Geheimen" schon Vorentscheidungen getroffen. Meistens sind das limitierende. Würde ich Dich fragen: "Und, was passiert, wenn Du.....?", dann höre ich schon Deine Antwort: "Ich kann Doch nicht einfach.....!"

In den Zeiten, in denen ich noch glaubte, dass Die Menge an Geld, die ich anhäufe, auch der Menge an Glück entspräche, die ich im Leben empfinden kann, habe ich die Erfolgsstrategien von Menschen, die viel Geld verdient haben, mit den Werkzeugen von NLP analysiert. Die Strategie, die den Einen zu finanzieller Unabhängigkeit und Reichtum führt, ist sehr oft ganz verschieden von dem, was einen Anderen vermögend macht. Einige Kriterien jedoch waren bei allen diesem Menschen für ihren großen finanziellen Erfolg nötig und vorhanden. Eines der Kriterien war, dass Menschen mit Erfolg wahre Genies im generieren von Handlungsoptionen sind.

Einer dieser erfolgreichen Menschen sagte mir, er schaffe sich bei JE-DER Entscheidung, die ansteht, mindestens sieben mögliche Optionen. Ob es nun um die Investition von Millionen geht, oder die Entscheidung darüber, was er sich im Restaurant zu Essen bestellt. Erst danach macht er sich an die Auswahl. Ich habe ihn mit ziemlich extremen Situationen herausgefordert und viel über seine Kreativität bei der Generierung von Optionen gelernt. Informationen dieser Art fließen bei mir in den TrainerTrack mit ein.

Probiere einfach einmal aus, was passiert, wenn Du es Dir für eine bestimmte Zeit (ein Tag, eine Woche) zur Gewohnheit machst, in ein kleines Büchlein die jeweilig anstehende Entscheidung schriftlich zu formulieren und erst dann eine Entscheidung zu suchen, wenn Du mindestens fünf mögliche Handlungsoptionen gefunden hast. Da-



bei spielt es keine Rolle, ob diese Optionen sinnvoll sind, oder nicht. Alleine schon, das scheinbar Unmögliche gedacht zu haben, verändert Deine Handlungsmuster.

## Grundannahme 9: Alles erreichen

Jeder Mensch kann alles erreichen wenn der Weg zum Ziel  
in hinreichend kleine Schritte unterteilt wird.

In den 70er Jahren in Amerika war es in bestimmten Gesellschaftsschichten modern, die herrschenden Ansichten von Grund auf zu hinterfragen, also gegen den Strich, "alternativ" zu denken. Zu den bekannteren Vor- und Nachdenkern gehörten viele jener Personen, die Du in den NLP Newslettern bereits kennen gelernt hast.

Zu dieser Gruppe gehören auch einige, die etwas radikalere Positionen einnahmen. Robert Anton Wilson, Timothy Leary, John Lilly will ich in diesem Zusammenhang deshalb nennen, weil sie frühzeitig die Thesen vertraten, die zur Grundannahme Nr. 9 führten. Richard Bandler und John Grinder waren zu dieser Zeit jung und bildeten einen Teil jener nächsten Generation, der es vorbehalten war, die Ergebnisse dieser gesellschaftsverändernden Denkprozesse praktisch anwendbar umzusetzen.

Weil weitaus die meisten der "Denker" dem weiteren Umfeld der Psychotherapie entstammten, war auch das Ziel von Bandler und Grinder, die hergebrachten Methoden und Verfahren der Psychotherapie zu vereinfachen und zu standardisieren. Dabei ging es unter anderem um den Begriff der "Normalität". Sie stellten sich die Frage: "Was ist ein normaler Mensch?" Das in ihrer Welt normale (erfolgreiche) Verfahren zerlegten sie in so kleine Schritte, dass sie daraus Handlungsanweisungen und Strategien für "Unnormale" generieren konnten, die bei genauem Befolgen "Normalität" (im therapeutischen Sinne) erzeugten.

Dabei fanden sie heraus, dass die Erkenntnisse aus dem Prozess dieses "Zerlegens" sehr viel wertvoller waren, als die Ergebnisse des "Normalisierungsprozesses" selbst. Leslie Cameron-Bandler, David Gordon und Michael Lebeau systematisierten diesen Ansatz und schufen mit dem Buch Die Emprint Methode die theoretischen Grundlagen für die

Anwendung der Methode, die sie Modelling nannten. Ihr Werk Musterlösungen. Lösungen für alltägliche Probleme. ist ein wegweisender Führer für den Einsatz des Modelling.

Soweit, so gut. Dies sind die neun Grundannahmen, die das Fundament des Modells von NLP bilden. Wenn Du für Dich herausgefunden hast, dass es lohnenswert sein kann, auch das Gebäude kennen zu lernen, das sich auf diesem Fundament aufbaut, verspreche ich Dir eine sehr spannende und lohnende Zeit. Natürlich bin ich der Meinung, dass Du in meiner NLP Ausbildung zum Practitioner vom Preis/Leistungsverhältnis her am Besten aufgehoben bist. Wie Du allerdings weiter oben erfahren hast, sind die Entscheidungskriterien für viele Menschen unterschiedlich und es lohnt sich deshalb, sich ein bisschen umzusehen. Schon der Prozess, zu einer Entscheidung über die Teilnahme an einer NLP Ausbildung zu gelangen, kann lehrreich für Dich sein.

In diesem Sinne freut es mich, wenn ich Dich für das Kommunikationsmodell von NLP interessiert habe und werde jetzt noch drei weniger bekannte, jedoch wichtige Kommunikationsmodelle vorstellen und damit dieses Thema abschliessen.

## Schlusswort: Kommunikation & Handlung

Auch wenn Du Dir mit Geld kein Glück kaufen kannst, macht es doch vieles leichter. Deshalb beschreibe ich zum Beginn dieses letzten Abschnitts zum Thema “Kommunikationsmodelle” einen wichtigen Aspekt, den ich aus der Strategieberatung vermögender Menschen gelernt habe. Er hat mir bei meinen Erfolgen schon viel genutzt.

Mir ist aufgefallen, dass sich alle bisher vorgestellten Kommunikationsmodelle an unterschiedlichen Kriterien der augenblicklich stattfindenden Kommunikation orientieren. Meistens jedoch entsprechen die angewendeten Kommunikationmuster und der dahinter liegende Realitätsbegriff den Absichten für ein zu erzielendes Ergebnis.

Oft jedoch stimmt das kommunizierte (und beabsichtigte) Ergebnis nicht mit dem überein, was dann tatsächlich eintritt oder wie die Person dann tatsächlich handelt. Es ist ein Aspekt der Kommunikation, auf das Ergebnis zu achten und nicht auf die Absicht. Wie oft hast Du schon den Satz gehört: “Das werde ich nie wieder tun!”, um dann zu bemerken, dass zwar die Absicht eine gute war, das Ergebnis jedoch wieder einmal ein völlig anderes ist.

Vielleicht achtest Du in den nächsten Tagen einmal darauf, wie viele Menschen im Alltag eine Absicht kommunizieren, und dann anschließend etwas komplett anderes umsetzen. Lass Dich nicht in die Irre führen und achte darauf, was die Menschen in Deiner Umgebung tatsächlich tun, nicht was sie sagen, was sie tun wollen. Das war es auch schon, worauf ich Dein Augenmerk gelenkt haben wollte.

