

Kommunikation

Juni 2010

Gewaltfreie Kommunikation • NLP • Business

Seminar

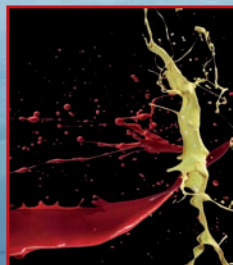
Coaching • Mediation • Pädagogik • Gesundheit

**K&S ist das Magazin für Profis,
die Menschen in Veränderungsprozessen begleiten.**

Die Zeitschrift wendet sich an Berater, Coaches, Therapeuten, Manager und vermittelt Wissen zu modernen kommunikativen Methoden. K&S erscheint alle zwei Monate aktuell beim Junfermann Verlag, Paderborn. www.ks-magazin.de

Grenzen des Wissens

Zur Neurobiologie von Körper und Seele



**Mehr
Farbe!**

Sperrige Themen
aufbereiten



**Personal
Profile**

Für Einzelne
und Teams



**Traumkür
mit NLP**

Wege im
Jugendsport

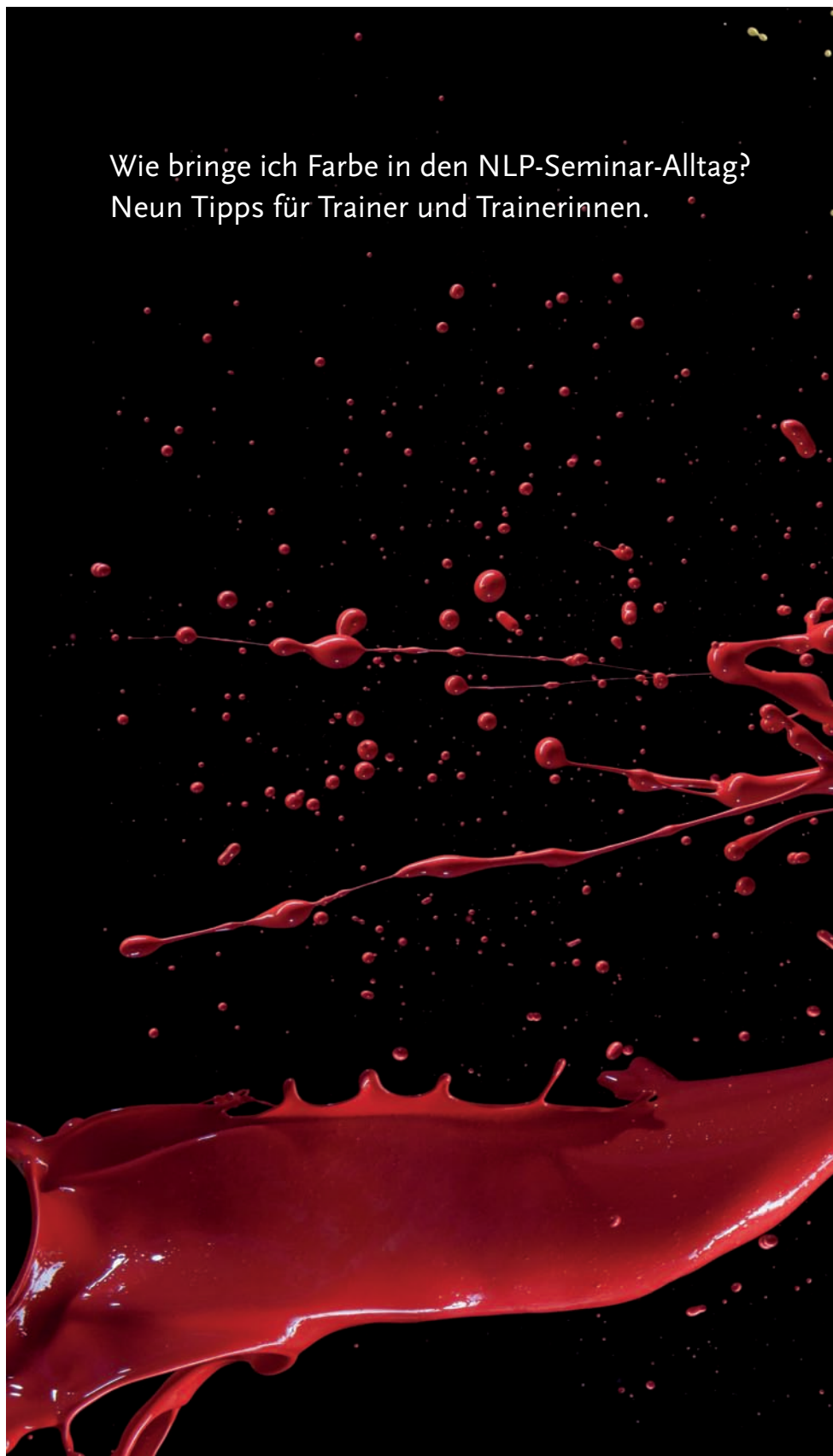
Da sperrt sich was!

Von Franz Stowasser
& Susanne Spieß

Jetzt kommt das Metamodell dran „J – ach nein, nicht das Thema!“ hören wir zuweilen bei unseren Seminaren in der kleinen Pause vor dem nächsten Trainingsteil einige Teilnehmerraunen. „Ich hasse das, ich kapiert's nie“, sagt noch jemand auf dem Weg zum Seminarraum. Genug Informationen, um den Einstieg ins Thema Metamodell der Sprache noch kurz vorher gründlich zu ändern. Statt, wie vorbereitet, mit der Darstellung des Modells beginnen wir damit, ein paar „Jammersätze“ ans Flipchart zu schreiben. Da steht dann:
„Ich hasse das, ich kapiert's nie ...“
„... nicht *das* Thema!“
„... das kann ja langweilig werden!“

Einer von uns schreibt, während die Teilnehmer und Teilnehmerinnen Platz nehmen, hören wir noch den einen oder anderen Kommentar und schreiben auch diesen dazu. Als das Flipchart fast voll geschrieben ist, fragen wir: „Stimmt das so?“ Alle nicken, manche lächeln. Und weiter: „Wie können wir die hier aufgeschriebenen Sätzen noch weiter verkürzen, bis sie

Wie bringe ich Farbe in den NLP-Seminar-Alltag?
Neun Tipps für Trainer und Trainerinnen.



vollends ihre Aussage verlieren?“ Wir reduzieren manche Sätze bis auf zwei Wörter. Jetzt lesen wir diese Suges-



tionen laut vor, fragen nach, welchen Zustand das erzeugt, und notieren die Emotionen, die genannt werden.

Wir sind mitten im Thema. Sätze erzeugen Emotionen, unvollständige Sätze fordern zum Füllen der Leerstellen auf, zum Interpretieren und Gedankenlesen, zum Konstruieren von Ursache und Wirkung, zum Auffüllen mit verlorenen Zitaten. Es wird schnell klar, wie wir sprachbegabten Wesen uns mit jedem unvollständigen Satz, den wir aussprechen, selbst und gegenseitig Rätsel stellen. Mit dem Metamodell der Sprache lassen sich solche Ratespiele in erfolgreiche Kommunikation verwandeln.

Jede Trainerin, jeder Trainer wird manche Themen als sperrig erleben. Sperrig bezeichnen wir sie unter zwei Aspekten: Einerseits lassen sie sich für die Lehrkräfte nicht direkt mit eigener Lust und Freude erschließen. Andererseits erleben Lehrende Themen dann als sperrig, wenn sie nicht gerade spontane Begeisterungstürme bei ihrem Publikum hervorrufen oder wenn die Teilnehmenden einfach abschalten. Manchmal wird auch gekammert und geklagt, wie kompliziert das alles sei und wie schwer verständlich.

Wie können Sie selbst Begeisterung oder zumindest Freude an solchen Sperrig-Themen entwickeln?

Sperrig erscheinen Dinge oft dann, wenn sie nicht richtig fassbar sind oder man nicht weiß, wie man sie verstauen soll. Jeder, der schon einmal das vielfältige Gepäck diverser Familienmitglieder für den Sommer-Camping-Bade-Urlaub in einem durchschnittlichen PKW unterbringen wollte, ohne die Fahrtüchtigkeit desselben zu beeinträchtigen, weiß, wovon die Rede ist. Und kennt vielleicht das befriedigend-staunende Gefühl, das uns erfüllt, wenn der riesige Berg schließlich Platz gefunden hat. Dieses Ermöglichen des scheinbar Unmöglichen fasziniert uns.

Gerade in sperrig erscheinenden Themen steckt die Chance für neue Erkenntnisse. Ressourcen können herbei gezaubert, Erfolge gefeiert, Ermutigungen geschaffen werden. Im folgenden zeigen wir neun Möglichkeiten zur erfolgreichen Präsentation von thematischem Sperrgut oder „Jammerthemen“ für Ihr Publikum.

1. Erinnern Sie als erstes an die erfolgreiche Lösung anderer Probleme.

Sammeln Sie am Flipchart Beispiele erfolgreicher Projekte, die anfänglich unmöglich schienen. Sammeln Sie die Ressourcen, die damit aktiviert wurden, und visualisieren Sie diese. Schon das Ansprechen von Ressourcen bringt einen anderen Zustand als den des „Jammers“. Das Aufschreiben verstärkt diesen Zustand noch.

Je konkreter Sie notieren, desto intensiver der Zugang zu erfolgreichem Handeln in früheren Projekten. Jeder Arbeitende kennt solche Situationen. Plötzlich scheint sich ein Knoten zu lösen und dann geht's doch. „Wie war das, als es dann doch funktionierte?“ Die Teilnehmer antworten dann oft mit Emotionen wie „befreiend, lösend, motivierend“, und dann kann man nach den Handlungen fragen, die folgten, nach den Schritten, die zum Erfolg führten.

2. Stellen Sie das Gegenteil dessen dar, was eigentlich präsentiert werden soll.

Besprechen Sie dieses Gegenteil ausführlich. Wenn Sie zum Beispiel in der Versicherungsbranche über rechtliche Vorschriften zu referieren haben, beginnen Sie mit einer Phantasie, wie Versicherungsverträge in einem rechtsfreien Raum zu schließen wären.

Diskutieren Sie eine Zeitlang über diese Möglichkeiten, einfach nur, um dem Gehirn die Chance zu geben, sich aus der Erwartungshaltung unendlicher Langeweile zu befreien. Sie werden staunen, mit wie viel Freude sich die Teilnehmer den von Ihnen angebotenen Stoff dann aneignen.

3. Die Möglichkeiten und Entwicklungen eines Modells präsentieren.

In NLP-Seminaren wird oft die Darstellung des Metamodells der Sprache als sperriges Thema bezeichnet. Als schönes Einstiegsszenario können hier folgende Fragen gestellt werden:

- Was wäre, wenn ein Wort für Sprecher/Sender und Hörer/Empfänger sofort und identisch verständlich wäre? – Das heißt, der Andere wüsste sofort und ganz genau, was ich tatsächlich zu sagen meinte?
- Welche Konsequenzen hätte das?
- Welche Welt entstünde?
- Wie müsste dann formuliert und nachgefragt werden?

Anhand der Thesen, die als Antwort folgen, entwickelt sich das Metamodell der Sprache fast von selbst.

4. Die geheimen Fragen nach einem Geheimnis stellen.

Formulieren Sie Fragen, die Sie sich zu einem sperrigen Thema selbst gestellt haben, als allgemeine Fragen, so als seien die Fragen noch niemals ausgesprochen worden.

Zum Beispiel in einem Seminar zum Thema Schlagfertigkeit. Dazu gibt es eine Vielzahl von Techniken in verschiedenen Büchern, deren viele Titel zum Beispiel wir uns nicht merken können und deren Fülle wir nur für bedingt sozial verträglich halten. Um uns mit Freude und innerer Beteiligung dem Thema widmen zu können, fragten wir uns, in welchen Situationen wir uns selbst oder andere als erfolgreich schlagfertig erlebten. Dabei fragten wir auch, was die inneren Rahmenbedingungen (Gedanken, Gefühle) sind, welche prinzipiellen Verhaltensmöglichkeiten es gibt und wie die inneren und äußeren Faktoren trainiert werden können. Als wir soweit waren, konnten wir auch mit Gewinn die Literatur zur Seminarvorbereitung nutzen. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erhielten ein ganzheitliches auf Praxiserfahrung beruhendes Konzept, das direkt anwendbar war.

5. Provokative Aspekte nutzen, z.B. übertreiben und umdeuten.

Das Thema noch sperriger machen, noch größer, noch unmöglicher. Wenn uns als Kind jemand sagte: „Das schaffst du noch nicht, das ist noch zu schwer für dich, dazu musst du erst so groß werden wie dein Bruder oder deine Schwester“ – wie schnell sind wir dann über uns hinausgewachsen?

Beispiel: Man hat ein Thema bereits zum so und so vielten Male rübergebracht – und anfangs auch mit Leidenschaft. Doch jetzt fühlt sich das Thema an wie Gerümpel auf dem Dachboden. Nicht mehr zu gebrauchen. Was hilft? Um in der Dachbodenmetapher zu bleiben: Machen Sie es noch langweiliger und stellen Sie sich vor, Sie müssten von nun an auf diesem Dachboden wohnen, zwischen all dem langweiligen Zeug. Da kommt schnell die Idee, einfach auszumisten und Überflüssiges zum Sperrmüll zu geben. Das ist bei „Kann“-Themen eine gute Möglichkeit.

Bei „Muss“-Themen hilft es, optional statt prozedural zu denken – und damit im Wechsel der Metaprogramme. Im „Prozedural-Modus“ wird eine bestimmte Vorgehensweise immer wieder gleich angewandt. Wenn wir optional orientieren, wird es dabei irgendwann langweilig und wir demotivieren uns, da wir viel lieber neue Konzepte entwickeln und ausprobieren. Angewandt auf den Dachboden kann dies bedeuten: Licht an – und auf Schatzsuche! Welche Dinge sind hier gelagert, die neu kombiniert wieder Spannung und Spaß in das Ganze bringen?

6. Sprechen Sie bei der Präsentation alle Sinneskanäle an, und zwar auditiv, visuell, olfaktorisch (riechen), gustatorisch (schmecken) und kinästhetisch.

Sperrige Wissensinhalte sind oft deshalb gefühlt sperrig, weil bisher kein konkreter Bezug zur Materie hergestellt werden konnte. Sie lassen sich leichter aufnehmen, verinnerlichen,

verdauen, wenn zu ihnen ein konkret erfahrebarer Nutzen hergestellt wird: bei uns Trainern selbst sowie beim Publikum.

Bei uns selbst: Wir wechseln bei der Vorbereitung gewollt von einer gefühlsbetonten Sprache zu einer betontbetonten, also auditiven, weiter dann in eine visuelle Repräsentation und machen uns schließlich Gedanken, wie die Sache wohl riechen würde und was wäre, wenn sie ein gutes „Geschmackle“ hätte.

Beim Publikum: Ein Kollege erzählte, dass das Thema Zeitmanagement ihm so dröge vorkomme und er nicht so recht wisse, was es den Leuten bringe. Die Feedbacks seien zwar o.k., aber so richtig begeistert seien sie nicht. Tipp: Fragen Sie Ihre Teilnehmer, welche Probleme sie aktuell mit ihrem Zeitmanagement haben. Ordnen Sie die Antworten den unterschiedlichen Sinnessystemen zu. Erst dann wählen Sie die Techniken, Methoden, Theorien aus, die Abhilfe schaffen können. Sofort haben Sie die Aufmerksamkeit Ihres Publikums und selbst das Gefühl, etwas Sinnvolles vermittelt zu haben.

7. Erste, zweite, dritte Wahrnehmungsperspektive als Präsentationsmodell nutzen.

Oder: ergebnisorientiert im Dreieck springen. In unseren Seminaren legen wir dazu vor uns auf dem Boden in einem Dreieck verschiedenfarbige Moderationskarten aus. Dann bezeichnen wir diese Karten mit 1., 2. und 3. Position. Einer von uns begibt sich auf die erste Position und stellt sich dort eine Nominalisierung im Metamodell vor, beispielsweise das Wort Frustration. Dann visualisiert er das Wort Frustration als Gegenüber auf die zweite Position und beschreibt seine Gedanken zu diesem Hauptwort. Der andere von uns schreibt als „Reporter“ mit. Danach wechselt der erste Kollege von der ersten in die zweite Position und assoziiert in die Nominalisierung. Dort wiederum sieht, hört, fühlt, riecht

und schmeckt er diese Frustration und erfährt dabei, wie

- ihn dieses frustriert
- er sich selbst damit frustriert
- ihn andere mit solchen Spielen frustrieren
- er andere Leute damit frustrieren könnte.

Der Reporter notiert wieder die Aussagen des Kollegen auf Position 2. Aus der dritten, der dissoziierten Position erkennt der andere schließlich, wie er, nachdem er von der Position 1 auf die Position 2 gewechselt war, die Nominalisierung „Frustration“ denominalisierte in: „ich frustriere, (Metaprogramm selbst/aktiv), werde frustriert (Metaprogramm andere/passiv) etc.“ Damit behandeln wir uns selbst als Lehrende und Lernende, ein Fortschritt gegenüber einem einseitigen Problem namens „Frustration“.

8. Geschichten und Metaphern finden, erfinden und erzählen.

Manchmal fällt es leichter, ein sperriges Thema in einen völlig anderen Kontext zu verlagern. Sperriges sperrt sich des öfteren, weil man nicht weiß, wo man es um Himmels Willen hin tun

soll! Hier hilft: Zusammenfassen, Kategorisieren, Vereinfachen. Zum Beispiel das Thema „Sleight of Mouth“.

Bei diesem Konstrukt gibt es unterschiedliche Varianten, mit vielen Namen, die wiederum mehrere Aspekte beleuchten. Vereinfacht man das Ganze, so geht es um das Verändern von Glaubenssätzen (Kategorisierungen).

Man stelle sich eine mächtige und sehr stabile Mauer vor, die einen Menschen bisher am Weitergehen hindert. Vorbei zu gehen, darunter oder darüber zu steigen, um neue und bessere Erfahrungen zu machen, war bisher nicht möglich. Sleight of Mouth durchlöchert diese Mauer gewissermaßen an vielen Stellen, bis sie schließlich den Blick auf neue Erfahrungen freigibt. Im Anschluss daran wird beispielsweise der Teilnehmer dazu ermutigt, den Glaubenssatz in Frage zu stellen und somit die Mauer auch verbal abzureißen. Diese Fragen und Formulierungen werden schriftlich festgehalten – und siehe, sehr viele davon lassen sich der Theorie zuordnen und mit entsprechenden Sleight-of-Mouth-Techniken verbinden.

9. Ein Thema in die Zukunft setzen.

Zum Beispiel mit dem Satz: „Heute besprechen wir das noch nicht.“ Mehr gibt es auf Nachfrage. Also: Zunächst mit kleinen Häppchen anfüttern, das erzeugt Motivation und Interesse. Milton Erickson war ein Meister dieser Technik. Wenn wir zum Beispiel hören: „Das ist zu kompliziert (oder zu gefährlich)“, reizt uns gerade zum Ausprobieren.

Fazit: All die beschriebenen Techniken unterstützen die Denk- und Arbeitsweise unseres Gehirns. Indem sie einerseits

- Lehr-, Lern- und Motivationsblockaden überlisten und gleichzeitig
- den bereits viel befahrenen Erfahrungsfluss nutzen und um neue Seitenflüsse ergänzen. Wie auf einer Landkarte symbolisieren da die großen Hauptströme, was wir häufig denken und brauchen. Durch die kleineren Nebenflüsse wird nötiges Frischwasser zugeführt um abgestandenes Brackwasser wieder verwendbar zu machen.



Franz Stowasser, Dozent, Berater, Trainer, NLP-Coach und -Ausbildungstrainer mit eigenem Unternehmen in Zell, www.think-seminars.com.

Susanne Spieß, NLP-Lehrtrainerin und Beraterin bei Stuttgart. Autorin des Selbstcoaching-Romans „Seasoning“ (Roya Verlag 2003), www.susannespiess.de

