MIT NLP DEIN LEBEN MEISTERN

MASTER-PODCAST-SKRIPT

Ingrid Huttary

NLP-Lehrtrainerin, DVNLP & Lehr-Coach, DVNLP
Offene Horizonte Berlin

Berlepschstr. 31

14165 Berlin

T: +49 30 804 96 502

M: +49 178 48 74 774

E: info@offene-horizonte.de

W: https://www.offene-horizonte.de

Jenison Thomkins

NLP-Lehrtrainerin & Lehr-Coach, DVNLP
Atelier für NLP&Persönlichkeitsentwicklung

Bismarckstr. 50

50672 Köln

T: +49 221 525799

M: 0173 2628631

E: info@nlp-atelier.de

W: https://www.nlp-atelier.de

Inhaltsübersicht

M.1.1 Sleight of Mouth Pattern 4
M.1.2 Provokativer Stil 9
M.1.3 Werte 12
M.1.3.1 Werte herausfinden 13
M.1.4 Überwindung negativer Glaubenssätze 14
M.1.4.1 Die Satir-Übung 14
M.1.5 Der Wholeness - Prozess 14
M.1.6 Meta-Mirror 17
M.1.7 Die 4 Energiemuster – Farbkreise 18

Mit NLP dein Leben meistern

Dieses Skript beinhaltet alle Formate und Übungen, die Ingrid Huttary und Jenison Thomkins in ihrem gleichnamigen Podcast erwähnen und demonstrieren.

Es ist eine Auswahl der wichtigsten Formate, die im NLP Master dran kommen. Sei gespannt, welche Ergebnisse du damit erzielst!

Wenn du die Übungen und Formate live erleben möchtest, laden wir dich herzlich ein zur NLP-Masterausbildung in Köln!

Und wir freuen uns über dein Feedback!

>----------<

© Jenison Thomkins

M.1.1 Sleight of Mouth Pattern

Definition

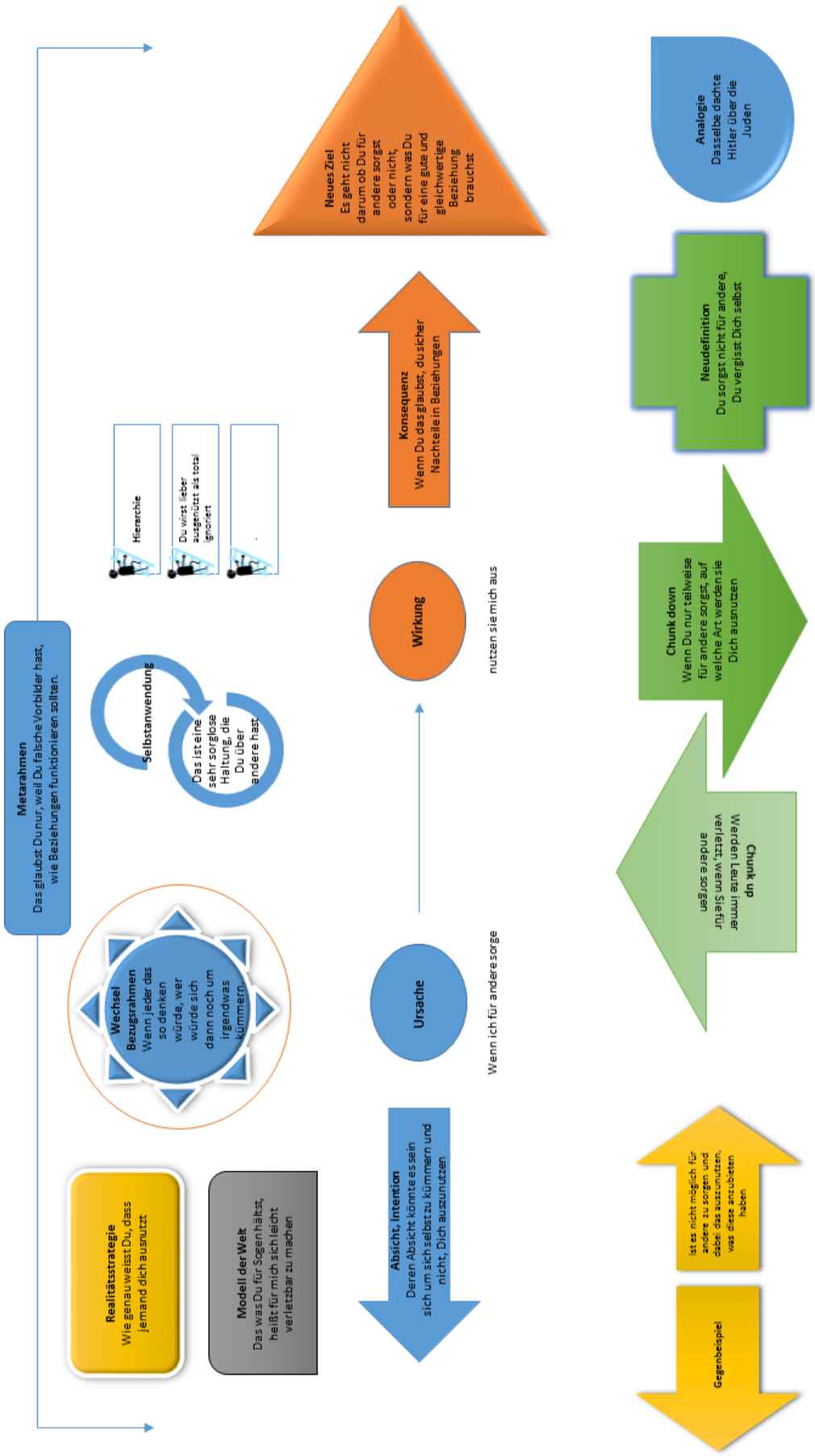
Sleight of Mouth Pattern sind sprachliche Konstrukte zur Lockerung und Veränderung von Glaubenssätzen. Da Glaubenssätze sehr stabil sind, gegenüber direktem Widerspruch („x stimmt nicht!“ - Antwort: „Doch!“), arbeiten die Sleight of Mouth subtiler, oft eingebettet in Fragen. Sie eignen sich insbesondere im Einsatz gegen „wenn-dann“ (Ursache-Wirkung) und „...bedeutet...“ (Komplexe Äquivalenz) Glaubenssätze.

Anwendung

Sleight of Mouth Pattern werden eingesetzt, um Glaubenssätze zu verändern und um in Gesprächen schlagfertig zu (re)agieren. Im Einsatz gegen "wenn-dann" und "...bedeutet..." Glaubenssätze sind sie besonders wirkungsvoll. Sie verneinen nicht einfach die Aussagen (Glaubenssätze sind in der Regel nicht logisch widerlegbar), sondern - ähnlich dem Tai-Chi in der Kampfkunst - nehmen sie die Energie des Glaubenssatzes auf und leiten diese in eine andere Richtung.

- „wenn-dann“ Glaubenssätze folgen der Struktur Ursache -> Wirkung. Zwischen einer Ursache und einer Wirkung wird ein Kausalzusammenhang unterstellt.
  Schlüsselworte sind: „wenn...dann“; „weil...“; „…also...“; ...
- „...bedeutet...“ Strukturen nennt man komplexe Äquivalenz. Hierbei wird einem (beobachteten oder unterstellten) Verhalten/Phänomen eine Bedeutung unterstellt/gleichgesetzt. „Dass NLP von Marketingleuten verwendet wird, zeigt/bedeutet/verrät/beweist, dass es der Manipulation dient!“; „Würdest du mich lieben, würdest du Knoblauch mögen!“
  Schlüsselworte sind: „...zeigt...“; „...bedeutet...“; „...verrät...“; „...da...“

Sleight of Mouth Pattern erfordern einen stabilen Rapport, da sie sonst zur reinen Provokation verkommen können. Manche Sleight of Mouth Pattern setzen am gesamten Glaubenssatz an, andere an der Ursache oder der Wirkung.



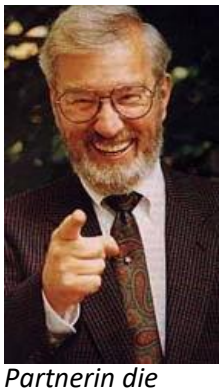
© Jenison Thomkins

	Name	Erklärung	Beispiel: „Dass du jetzt erst kommst, zeigt, dass es dir nicht wichtig ist!“
1.	**Intention** (Positive Absicht)	Finde die positive Absicht hinter dem Glaubenssatz. Danach kannst Du mit der Absicht weiterarbeiten.	Du möchtest, dass ich pünktlich bin?! / Was möchtest du eigentlich sagen?
2.	**Redefine** (Umdefinition)	Ersetze mindestens ein Wort durch ein anderes, das etwas Ähnliches bedeutet, wodurch der Satz(teil) eine andere Bedeutung erhält.	Dass ich jetzt hier bin, zeigt Dir, dass es mir nicht wichtig ist?!
3.	**Consequence** (Konsequenz)	Fordere den Glaubenssatz heraus, indem du die (positive oder negative) Konsequenz der Aussage (oder die durch sie erfolgte Verallgemeinerung) formulierst.	Das heißt, wenn ich mal wieder etwas zu wichtig nehme, komme ich einfach etwas später und es löst sich... Wenn das stimmt, sollte ich jetzt wieder gehen...
4.	**Chunk Down** (Spezifizieren)	Spezifiziere. (Was genau ist es?) -> Die Verallgemeinerung durch den Glaubenssatz wird aufgelöst.	Innerhalb welchen Zeitfensters hätte ich denn ankommen müssen, damit es mir noch wichtig wäre? / Deine Kritik an meinem Verhalten lässt sich bestimmt noch präziser formulieren...
5.	**Chunk Up** (Verallgemeinern)	Verallgemeinere den Glaubenssatz. -> Die Beziehung der Glaubenssatzteile wird aufgelöst.	Du meinst, alle Menschen, die sich verspäten, zeigen damit, dass ihnen etwas nicht wichtig ist?!
6.	**Analogie** (Metapher, Chunk Sideways)	Metaphern sind Geschichten, in denen die Beziehung zwischen den Elementen zu Beginn der Metapher, die gleiche Struktur hat, wie die ursprüngliche Aussage. Dann wird diese Beziehung durch die Metapher verändert, so dass die Beziehung am Ende neu gesehen werden kann.	1901 glaubte Gottlieb Daimler „Die weltweite Nachfrage nach Kraftfahrzeugen wird eine Million nicht überschreiten – allein schon aus Mangel an verfügbaren Chauffeuren.“
7.	**Counter Example** (Gegenbeispiel)	Formuliere zum Glaubenssatz ein Gegenbeispiel, eine Ausnahme der Regel. (Sei dabei nachdenklich.)	Neulich, als du zu spät zu unserem Treffen kamst... - heißt das, es war Dir nicht wichtig?
8.	**Apply to self** (Selbstanwendung)	Die Aussage des Glaubenssatzes (Beziehung und Kriterien) wird auf den Glaubenssatz selbst angewendet. War die Aussage abwertend, wird der Glaubenssatz selbst abgewertet, war sie positiv, wird positiv verstärkt.	Der Satz „Dass du...!“ ist nicht wichtig!
9.	**Outcome** (anderes Ziel)	Ausrichtung auf ein lohnenderes Ziel. Formuliere ein relevantes Ziel, eine andere lohnende Möglichkeit.	Anstatt von der Zeit meines Ankommens auf die Bedeutung dieser Sache für mich zu schließen, würde ich viel lieber mit dir über eine Idee sprechen, die mir auf dem Weg hierher in den Sinn kam.

	Name	Erklärung	Beispiel: „Dass du jetzt erst kommst, zeigt, dass es dir nicht wichtig ist!“
10.	**Hierarchy of Criteria** (Kriterienhierarchie)	Verändere die Aussage auf ein höheres Kriterium hin. -> Der ursprüngliche Glaubenssatz erhält eine geringere Bedeutung.	Pünktlichkeit mag wichtig sein, aber ist es nicht noch wichtiger, dass wir uns auf unser gemeinsames Ziel konzentrieren!?
11.	**Reality Strategy** (Realitätsstrategie)	Hinterfrage die Herkunft des Glaubenssatzes („Woher genau weißt du, dass der Glaubenssatz wahr ist?“). -> Bezweifeln der Quelle/Autorität	Wie kommst du zu dieser Annahme? / Woher weißt Du das?
12.	**Meta Frame** (Andere Wahrnehmungsposition)	Beurteile das Gesagte aus Sicht eines (scheinbar) unbeteiligten Beobachters. – Wende die Aussage des Glaubenssatzes auf die Person an, formuliere einen Glaubenssatz über den Glaubenssatz.	Wenn man dich so reden hört, könnte man glauben, dir sei Pünktlichkeit wichtiger als unser Thema...
13.	**Model of the World** (Modell der Welt)	Relativiere die Aussage aus Sicht eines anderen Weltmodells. -> Relativieren der Aussage	Ist dir mal aufgefallen, welche hohe Bedeutung die Deutschen ihrem Ego und der Zeit geben?! Sie werden sogar ärgerlich, wenn sie nur 5 Minuten warten müssen und machen danach anderen ein schlechtes Gewissen – anstatt einfach glücklich zu sein...
14.	**Change Frame Size** (Anderer Kontext)	Verändere das Umfeld oder/und den Rahmen, in dem die Aussage steht, den Zeitrahmen, die Anzahl von Menschen oder die Perspektive.	Was sind 5 Minuten im Vergleich zur Ewigkeit! / In Costa Rica hätte man mich für unangenehm pünktlich gehalten...

© Jenison Thomkins

M.1.2 Provokativer Stil



Im provokativen Stil, der von Frank Farelly geprägt wurde und in Deutschland z.B. von Noni Höfner mit viel Humor unterrichtet wird, geht es darum, an das selbstbewusste, starke und autonome Ich zu appellieren, gesunde Abwehr zu mobilisieren und Dinge in Bewegung zu bringen, die durch eingefahrene Glaubenssätze blockiert sind, z.B. so:

Deine Partnerin schaut hilflos auf das einfache Rezept für Spagetti Bolognese und jammert: „Das kann ich nicht!" Anstatt ihr nun gut zuzureden und damit noch mehr Jammern erleben zu müssen, kannst du, mithilfe des provokativen Stils dir und deiner Partnerin die gute Laune erhalten. Du sagst einfach: „Stimmt! Das übersteigt deine weiblichen Gehirnkapazitäten bei weitem! Und: „Frauen können ja eh nicht kochen! Du hast zwar neulich einen hervorragenden Nudelsalat gemacht, aber der war ja auch kalt!"

Deine Partnerin wird nun innerlich zerrissen sein, zwischen ihrer anfänglich überforderten Emotion und andererseits dem Wunsch, dir zu beweisen, dass Frauen sehr wohl kochen können! Du hast ihren Trotzteil aktiviert und sie so weg vom Opfermodus ins Handeln gebracht.

Und was bringt es dir? Du hast Spaß dabei, sie auf die Schippe nehmen zu können und keine weiteren Ja-Abers zu ernten, die du üblicherweise bekämst, wenn du deiner Partnerin nur gut zureden würdest.

Als Frau kannst du den provokativen Stil natürlich ebenso gut anwenden:

Angenommen, dein Partner will im Fernsehen etwas gucken, das dich nicht im Geringsten interessiert, z.B. Fußball. Anstatt nun, wie gewohnt, an ihm herumzunörgeln, was ihn ärgert und die Stimmung des Abends endgültig auf die schiefe Bahn bringt, sagst du: „Toll, dass du dich so für Fußball begeisterst! Es ist schön, wenn man ein Hobby hat!" Das wird ihn zu spontanem Zustimmen bringen, gefolgt von einer Irritation: „Wieso sagt sie das? Sie meint das doch gar nicht! Hm, ist es am Ende doch gar nicht so gut, wenn ich mich jetzt mit meinem Fußball durchsetze?"

Auf diesen Gedanken hast du ihn gebracht, indem du Begeisterung für sein Tun geäußert hast! Nun kannst du eine Alternative vorschlagen, z.B.: „Gut Schatz, es wäre zwar auch schön, wenn wir etwas zusammen machen würden, z.B. einen schönen Abendspaziergang mit einem Bierchen im Biergarten, aber ich verstehe, dass Fußball jetzt vorgeht."

Diese Methode nennt sich: „**Vorteile herunter-, Nachteile hochspielen!**" Eine der vielen faszinierenden Kommunikationsmethoden des provokativen Stils!

Was ist der provokative Stil? - ein wenig Geschichte

Anfang der Sechzigerjahre entwickelte Frank Farelly in Amerika die Provokative Therapie, die mittlerweile auch in Europa gut angenommen und weit verbreitet ist. Viele Therapeuten und auch Coaches nutzen sie zur Erweiterung ihres Methodenspektrums, da sie damit Effekte erreichen, die auf dem üblichen Weg nicht oder nur sehr viel aufwändiger zu erreichen sind, nämlich Humor, Leichtigkeit und Freiheit.

Farelly arbeitete mit psychisch schwer gestörten Patienten und es gelang ihm mit der Provokationsmethode, etliche dieser Patienten zu kurieren. Dabei ging er ungewöhnliche Wege, häufig solche, die dem herrschenden psychotherapeutischen Stil diametral entgegengesetzt sind. Er entwickelte absurde Lösungsszenarien, gab unsachgemäße oder völlig übertriebene Ratschläge und süffisante Kommentare, wobei auch Gestik und Mimik zum Einsatz kam. Frei nach der Devise: „Den Esel

muss man am Schwanz ziehen, damit er vorwärts geht“ begeistert sich der provokativ arbeitende Coach am Problem des Coachees, bis der selbst keine Lust mehr hat, es zu verteidigen.

Niemals geht es um Verletzungen oder Beleidigungen, alles geschieht mit einem zwinkernden Auge!

Die Grundidee ist, dass der Therapeut die selbstschädigenden Verhaltensweisen des Klienten humorvoll auf die Schippe nimmt, so dass der Coachee über sein komisches Verhalten lachen und damit loslassen kann. Darüber hinaus spürt der Coach selbstschädigende Glaubenssätze auf, indem er es wagt, Sachen auszusprechen, die der Coachee über sich selbst denkt, aber bewusst nicht weiß.

Praktische Anwendung: Regeln und Tipps

Baue einen guten Rapport zu deinem Coachee auf und halte ihn die ganze Zeit!

Provoziere nur, wenn du dein Gegenüber wirklich magst und wertschätzt. Ansonsten bleibe höflich und leite deinen Coachee gegebenenfalls zu einem Kollegen weiter.

Sage nur Dinge, die du wirklich nicht meinst!

Sage alles mit einem zwinkernden Auge. Gebe mit deiner Körpersprache und Mimik klar zu verstehen, dass du es als Witz meinst.

Wenn du eine sogenannte „Steilvorlage“ im Gespräch hörst, etwa wenn dein Gegenüber etwas offensichtlich Unsinniges über sich selbst oder andere glaubt und äußert, z.B. „Wenn es regnet, kann man nicht das Haus verlassen!“ dann kannst du einfach fragen, ob du mal eben provozieren darfst. Im Allgemeinen reagieren Menschen darauf offen und neugierig, da sie ja in ihrer Denke feststecken und gern mal was andere ausprobieren möchten.

Höre sofort auf, wenn du darum gebeten wirst, bzw. wenn du dein Gegenüber gekränkt hast.

Halte die Zeit im Blick, 15 Minuten provozieren ist prima, aber stundenlang wird es ätzend. Auch wenn dein Gegenüber immer noch keine Gegenwehr zeigt, zähme dich.

Zerrede anschließend das provokative Gespräch nicht. Keine Analysen und Erklärungen. Es wirkt, verlasse dich darauf!

Du brauchst dich für nichts entschuldigen, wenn du Regel 1) – 4) beherzigt hast, nämlich liebevoll, nur Unsinniges und das humorvoll zwinkernd gesagt zu haben.

M.1.2.1.1 Vorteile runter- Nachteile hochspielen

Ü B U N G

Verzerrung: die positiven Aspekte herunterspielen, die negativen herausstellen

Wie wird´s gemacht?

Klage/Steilvorlage: Mein Sohn lässt alles im Zimmer herumliegen, wenn er mal zuhause ist!
Provokative Antwort: So ist die Jugend eben. Du warst als Jugendlicher zwar bestimmt ein Ausbund an Ordnung und Rücksichtnahme und vielleicht hat dein Sohn da doch auch das eine oder andere von dir geerbt, aber wenn das mit der Ordnung nicht klappt, musst du ihm die Tür weisen. Das ist zwar nicht so nett, und vielleicht freust du dich ja auch, wenn er mal zuhause ist, aber diese erzieherischen Exempel müssen sein, sonst entwickelt er sich garantiert in die falsche Richtung. Soll er doch unter der Brücke schlafen, da stört er dich mit seiner Unordnung wenigstens nicht. Klar, er könnte dort überfallen und drogenabhängig werden, aber das wäre dann ja ganz klar seine Angelegenheit und würde zeigen, wie recht du damit hattest, ihn rauszuschmeißen...

Anwendung: Nutzen Sie Humor, um sich zu verteidigen, Spaß zu haben und flexibel zu bleiben.

M.1.3 Werte

Werte und Kriterien - Definition

Werte sind unsere grundlegenden Überzeugungen und Einstellungen zum Leben und zu unserer Arbeit. Werte bestimmen unser Denken und Handeln.

Es sind die Antworten auf Fragen wie etwa:

- Was ist dir in deinem Leben/bei deiner Arbeit wirklich wichtig?
- Wofür lohnt es sich zu arbeiten/ sich einzusetzen?
- Wovon möchtest du mehr erleben?

Werte sind Prinzipien oder Qualitäten, die von Einzelnen oder Gruppen als wünschenswert, erforderlich oder wertvoll erachtet werden. Sie werden in der Regel nicht bewusst angewendet, steuern jedoch weitgehend unser Handeln.

Werte sind die Prinzipien, nach denen wir leben. Sie stehen in enger Beziehung zu unserem Verständnis von uns selbst, unserer Identität.

„Wertvorstellungen oder kurz Werte sind Vorstellungen über Eigenschaften (Qualitäten), die Dingen, Ideen, Beziehungen u. a. m. von Einzelnen (sozialen Akteuren) oder von sozialen Gruppen von Menschen oder von einer Gesellschaft beigemessen werden, und die den Wertenden wichtig und wünschenswert sind.

Zu unterscheiden ist zwischen Werten als Mittel (z. B. Geld, Werkzeug, Gesetze), die ihren Wert durch ihre Funktion erhalten (äußere Werte) und Werten, die auf Werterfahrungen beruhen, die sich aufgrund von verarbeiteten Erlebnissen im Gefühl verankert haben (innere Werte wie z. B. Freundschaft, Liebe, Gerechtigkeit, Lust, Glück, Wohlbehagen, Schönheit, Harmonie).

Man kann ferner zwischen materiellen Werten und immateriellen Werten unterscheiden.

Werte sind die konstitutiven Elemente der Kultur, sie definieren Sinn und Bedeutung innerhalb eines Sozialsystems (Gruppe, Gesellschaft usw.)

Werte können sein:

- persönliche Werte, z.B. Taktgefühl, Vertrauenswürdigkeit, also was man an jemandem schätzt
- materielle Werte (z.B. Geld, Macht, Eigentum)
- geistige Werte (Weisheit)
- religiöse Werte (Glaubensfestigkeit)
- sittliche Werte (Treue)
- innere Werte wie z. B. Freundschaft, Liebe, Gerechtigkeit, Lust, Glück, Wohlbehagen, Schönheit, Harmonie“

nach Quelle: Wikipedia

Kriterien

Als Kriterien bezeichnet man die Werte, die in einem bestimmten Kontext (z. B. Beruf, Beziehung usw.) wichtig sind, den Ausschlag geben, uns z.B. motivieren, oder die Grundlage für Entscheidungen bilden.

Werte und Kriterien besitzen Prioritäten unterschiedlicher Wichtigkeit, woraus sich eine Hierarchie ergibt oder möglicherweise ein Konflikt zwischen verschiedenen Werten.

Eine Einstufung ist nicht immer ganz einfach, weil wir sehr feine Unterscheidungen treffen müssen, die wir so nicht gewohnt sind.

M.1.3.1 Werte herausfinden

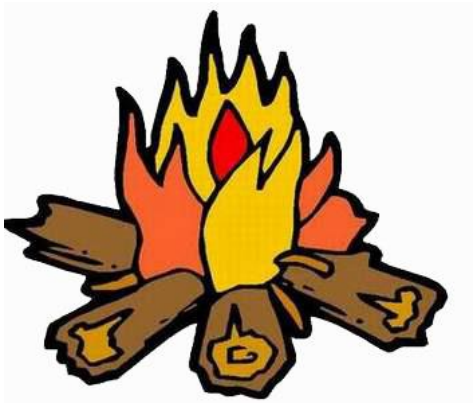
Die folgende Übung hilft dir, deine grundlegenden Werte schnell und zuverlässig herauszufinden!

Schritt 1: Denk an eine Situation, die du freiwillig verlassen hast.
(Arbeitsstelle/ Arbeitssituation, Partnerschaft, Freundschaft)

- Was hat dir gefehlt?
- Welche Qualität war nicht da?
- Was war da, was dich dazu veranlasst hat, zu gehen?
- Was hättest du dir stattdessen gewünscht?

Schritt 2: Und jetzt denk an eine Situation, in der es so war, dass du gerne geblieben bist. (Arbeitsstelle/ Arbeitssituation, Partnerschaft, Freundschaft)

- Was war da, was diese Situation so besonders sein lässt?
- Welche Qualität hast du in dieser Situation besonders geschätzt?
- Was möchtest du davon öfter und intensiver erleben?



M.1.4 Überwindung negativer Glaubenssätze

M.1.4.1 Die Satir-Übung

Die folgende Übung hilft dir, dich von einem einengenden Glaubenssatz zu befreien!

1. Den einengenden oder hinderlichen Glaubenssatz benennen und spüren
2. Drei Gegenbeispiele in der eigenen Vergangenheit finden und spüren
3. Sowohl 1. als auch 2. spüren und würdigen
   (optional in je eine Hand nehmen und beide Hände zusammen führen)
4. Neuen beide Erfahrungen würdigenden Glaubenssatz finden, der sich aus dieser Erfahrung ergibt.

M.1.5 Der Wholeness - Prozess

Schritt 1: Beginn – Finde ein Thema

Wähle ein mittelschweres Thema. Z.B. eine Situation, in der jemand „deine Knöpfe drückt“, in der aber nicht wirklich etwas Schlimmes geschieht.
Stelle dir vor, es passiert jetzt. Nimm deine Reaktion wahr ….
Wo nimmst du sie wahr? Wie ist die Größe und Form. Was für eine Sinnesqualität/ sinnliche Qualität gehört dazu?
Nimm wahr, dass du dir dieser Empfindung gewahr bist.

Schritt 2: Was ist Gewahrsein? („Awareness“)

Nun nimm dir einen Moment Zeit, um Gewahrsein zu erleben ... Du kannst Dir dieser Empfindungsqualitäten bewusst sein, die du gerade wahrgenommen hast, also ist Gewahrsein dort. vorhanden. Und Gewahrsein ist auch überall in deinem ganzen Körper und rundherum um dich. Wenn du auf einer Seite etwas hörst, geht das Gewahrsein automatisch dort hin. Hörst du dann etwas auf der anderen Seite, erweitert sich das Gewahrsein ganz leicht auch in diese Richtung. Sogar wenn deine Augen geschlossen sind, kannst Du den Raum rundherum um dich wahrnehmen. Gewahrsein ist die Fähigkeit zur Wahrnehmung, von all dem, was in deinem Körper ist und auch von all dem was rundherum da ist. Für das Gewahrsein gibt es nicht wirklich eine Grenze oder ein Ende.
Und du kannst dies alles gleichzeitig wahrnehmen, genau jetzt ...

Schritt 3: Das ‚Ich’ finden

A) Kommen wir wieder zu der Aussage: ‚Ich bin mir der [Empfindungsqualität] in [Ort der Empfindungsqualität] bewusst oder gewahr’ ... Wo ist dieses Ich, das diese [Empfindungsqualität] wahrnimmt? Wo befindet sich das Ich? ... Nimm einfach den Ort wahr, der in deinem Geist auftaucht.
Es könnte irgendwo in deinem Kopf oder Körper sein, oder außerhalb deines Körpers irgendwo. Und welchen Ort nimmst du wahr?

B) OK es ist [Ort des Ich]. Und wie ist die Größe und Form des Ich?

C) Bemerke jetzt die Sinnes/Empfindungsqualität von [Größe und Form] in [Ort des Ich]. Es kann z.B. nebelig, klar, dicht, leer, oder schwer, hell, vibrierend, ruhig etc. sein. Wenn kein Wort richtig ist, ist das auch OK. Nimm einfach die reine Sinnes- oder Empfindungsqualität wahr. Und wie ist diese Sinnesqualität?

Schritt 4: Finde die Kette von Ichs

A. OK nun könntest du sagen ‚Ich nehme [Empfindungsqualität des vorherigen Ich] in [Ort des vorherigen Ich] wahr', ja? Ich bin mir dessen gewahr, ja? ...
Und wo ist wiederum dieses Ich, das dies wahrnimmt? Von wo geht diese Wahrnehmung aus?
B. So es ist [Ort des neuen Ich]. Und wie ist die Größe und Form von diesem Ich?
C. So es ist [Größe und Form]. Und wie ist die Sinnes/Empfindungsqualität dort?
D. So es ist [Empfindungsqualität des neuen Ich].
Wiederhole den Schritt 4, solange, bis sich ein Gefühl von angekommen einstellt. Das ist dann für heute das „letzte Ich". (meist ca. 3-4 Ichs).

Schritt 5: Frage, ob das letzte Ich die Einladung annimmt, sich mit Bewusstsein zu integrieren

Nimm dieses Ich das [Ort des letzten Ich] und [Qualität des letzten Ich] ist wahr.
Und nimm wahr, ob die Empfindungsqualität dieses Ichs die Einladung annehmen möchte, sich zu öffnen und zu entspannen - als die Fülle des Gewahrseins.
Oder alternativ: „Nimm wahr was passiert, wenn du die Empfindungsqualität
dieses Ich einlädst - sich zu öffnen und zu entspannen - als die Fülle des Gewahrseins/Ganzheit des Bewusstseins ... ... Nimmt es die Einladung an?"
Es ist nicht wichtig ob die Antwort Ja oder Nein ist. Es sagt uns nur, was als Nächstes zu tun ist.
A. Falls die Antwort „Ja" ist:
Nimm wahr was passiert, wenn die Empfindung dieses Ich eingeladen ist, sich zu öffnen und zu entspannen als die Fülle des Bewusstseins." ... „Warte ein wenig und spüre in die Empfindung dort hinein und lasse zu, dass es sich auf seine eigene Art und Weise öffnet und entspannt. Du machst nicht wirklich etwas - nimm einfach wahr, wie es von alleine passiert."

„Wenn Du ein Entspannen, Verschmelzen oder Auflösen erlebst, bleibe einfach bei deiner Erfahrung, bis sich die Veränderungen setzen. Genieße die Entspannung, den Frieden oder das Flowgefühl so lange du möchtest.
A.1 Lade jetzt jedes vorherige Ich zur Integration ein:
Nun kommen wir zu dem Ich das [Ort des vorherigen Ich] war. Nimm wahr, ob es gleich ist wie zuvor oder sich ein wenig verändert hat? Beides ist gut.
„OK nimm nun wahr was passiert, wenn du dieses [aktuelle Empfindungsqualität, hier und jetzt] einladest, sich zu öffnen und zu entspannen ... als die Ganzheit des Bewusstseins ... in seiner eigenen Art und Weise.
B. Falls die Antwort „Nein" ist:
Dies bedeutet, dass es ein weiteres Ich zu finden gibt.1
Das nächste Ich finden:
Du bemerkst, dass die Empfindung hier [am Ort des Ichs] sich nicht öffnen und entspannen will, ja? (Etwas warten, bis dies bestätigt wird.) Wo ist das Ich, dass dies wahrnimmt? Von wo geht diese Wahrnehmung aus?
Gehe nun durch die Schritte 4B, 4C, 4D und 5, bis du zu einem Ich kommst, das die Einladung annimmt, sich mit Bewusstsein zu integrieren.

Schritt 6: Bewusstsein in die ursprüngliche Empfindungsqualität integrieren

A. OK nun kommen wir zu dem Bereich von wo aus wir begonnen haben [Ort von Schritt 1].

Nimm wahr, ob es noch so ist wie zuvor oder sich ein wenig verändert hat?
B. OK, es ist also [aktuelle Empfindungsqualität, hier und jetzt].
C. Nun nimm wahr was geschieht, wenn die [aktuelle Empfindungsqualität] in [Ort] eingeladen wird, sich zu öffnen und entspannen als die Fülle des Gewahrseins/Ganzheit des Bewusstseins
Alternative Formulierungen für die Einladung zu Integration:
Nimm wahr was passiert, wenn die gesamte Fülle des Bewusstseins eingeladen ist, in [Ort]
zu fließen und sich als [aktuelle Empfindungsqualität] zu erleben.
(Beispiel: „Nimm wahr was passiert, wenn die Ganzheit des Bewusstseins eingeladen ist, in
die Kopfmitte zu fließen und sich als dieses warme Pulsieren zu erleben.“)
Oder es kann sich so anfühlen, dass das Bewusstsein, das bereits dort [Ort] ist, in sich selbst erwacht.
D. Jetzt erlaube einfach alles was passiert. Du kannst diese Erfahrung solange genießen wie du möchtest.

Schritt 7: Im ursprünglichen Kontext untersuchen

Wenn du jetzt so bist, (die Ichs und die Gefühle mit dem Bewusstsein integriert), nimm wahr wie es ist, wenn du dir vorstellst in der ursprünglichen Situation zu sein - wo z.B. irgendeine Person das macht, was sie macht - Wie ist es jetzt so zu sein?
Wenn dein Partner die Situation einfacher und leichter empfindet, oder neutraler oder ressourcevoller, dann ist dieser Prozess beendet. Lade deinen Partner ein, mit dieser neuen Art und Weise des Seins, zwei weitere Situationen der Vergangenheit und mehrere in der Zukunft zu erleben.

M.1.6 Meta-Mirror

Nach Robert Dilts und Bernd Isert

Dieses Format nutzt die **logischen Ebenen** und die **Wahrnehmungspositionen** als Möglichkeit zur Dissoziation – und Ressourcenanreicherung in einem (äußeren) Konflikt.

1. **Problem / Auftrag**
   A bestimmt eine Konfliktsituation auf der Metaposition auf den logischen Ebenen: Umgebung und Verhalten:
   Installiere 2 Bodenanker (1. und 2. Wahrnehmungsposition).
2. **1. Wahrnehmungsposition „Ich“**
   Gehe in die Ich-Position und erlebe, was dort in dieser Situation für dich zu erleben ist, in Bezug auf die andere Person. Wie erlebst du dich, den Anderen?
3. **Metaposition**
   Separator zurück auf Metaposition: Schaue dir das Selbst dort von außen an.
4. **2. Wahrnehmungsposition „Du“**
   Gehe in die Du-Position und erlebe, was hier zu erleben ist:
   Was nimmst du hier wahr? Wie erlebst du dich, dein Gegenüber?
5. **Metaposition**
   Separator, zurück auf Metaposition: Schaue dir den/die Andere/n dort von außen an.
6. **1. Dissoziation** – Ebene der Fähigkeiten:
   Entferne dich einen Schritt von der Gesamtsituation:
   Wie nimmst du beide dort von hier aus wahr? Wie beziehen sich die beiden aufeinander? Welche Fähigkeiten könnten die Einzelnen dort noch brauchen?
   Ggf. Ressourcen schicken!
7. **2. Dissoziation** – Ebene der Überzeugungen und Werte
   Vergrößere deinen Abstand zur Gesamtsituation:
   Was glauben die beiden dort über sich selbst? Über den Anderen? Über die Beziehung? Was ist den Einzelnen dort wichtig? Warum tun sie, was sie tun? Gibt es etwas, was ihnen hier fehlt, um insgesamt mit der Situation besser zurechtzukommen?
   Ggf. Ressourcen schicken!
8. **3. Dissoziation** – Ebene der Identität
   Vergrößere deinen Abstand zur Gesamtsituation ein weiteres Mal:
   Welche Auffassung haben die beiden jeweils über sich selbst? Wie definieren sie sich selbst, ihre Rolle innerhalb dieser Situation dort? Gibt es etwas, dass ihnen hier helfen könnte? Fehlt etwas? Ggf. Ressourcen schicken!
9. **4. Dissoziation** – Ebene der Zugehörigkeit
   Gehe noch einen Schritt weiter weg:
   Was für eine Art von Zugehörigkeit haben die Einzelnen dort, welche beide gemeinsam? Wo ordnen sie sich ein: familiär, beruflich, geistig, spirituell?
   Gibt es hier etwas, was sie noch brauchen können? Ggf. Ressourcen schicken!
10. **Möglichkeit** noch einer weiteren Position (Mission, Quelle, Intuition)
    Du kannst von hier aus etwas wahrnehmen, was dir dein Unbewusstes ins Bewusstsein schicken wird – was immer das auch für dich sein mag...

© Jenison Thomkins

11. Zurückgehen

Gehe nun schrittweise durch die verschiedenen einzelnen Stationen – Die verschiedenen Ebenen – bis zur 1. Dissoziation zurück.

Erinnere dich bei jeder Position an die Einsichten und Erkenntnisse, die du dort gefunden hast. Wie bereichert jeder einzelne Schritt deine Wahrnehmung der Gesamtsituation? Wie verändern sich die Einzelnen und ihre Art, sich aufeinander zu beziehen?

12. Ich-Position:

Trete nun mit all deinen Ressourcen und Erkenntnissen in die Ich-Position und erlebe, wie sich dein Erleben hier verändert und bereichert hat:

Was ist neu hier? Wie verhältst du dich hier jetzt Wie nimmst du dich und den anderen wahr?

13. Du-Position

Separator-Wechsel auf die Du-Position

Trete nun mit all deinen Ressourcen und Erkenntnissen in die Ich-Position und erlebe, wie sich dein Erleben hier verändert und bereichert hat:

Was ist neu hier? Wie verhältst du dich jetzt? Wie nimmst du dich und den anderen wahr?

14. Meta-Position:

Separator-Wechsel auf die Meta-Position.

Betrachte die Beziehung der beiden von Meta aus:

Was ist anders? Was gibt es hier für neue Einsichten und Erkenntnisse?

15. Auf Wunsch können die 1. und 2. Bodenposition jetzt auch verändert/verlegt werden – z.B. näher aneinander o. ä. – und noch einmal betreten werden, um die veränderte Position noch zu erfahren.

16. Future Pace / Test:

Wann wirst du dieser Person in der nächsten Zeit wieder begegnen? Wie fühlst du dich dabei?