


159938

**DAS „NEUROLINGUISTISCHE PROGRAMMIEREN“
AUS DER SICHT DER SPRACHWISSENSCHAFT**

*Ein Beitrag zur lexikalisch-semantischen Sprachanalyse und
Verhaltensforschung*

Sedat İnce



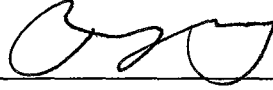
Hacettepe Universität Institut für Sozialwissenschaften
Abteilung für Deutsche Sprache und Literatur

Inauguraldissertation

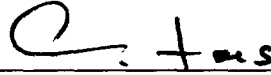
Ankara, 2005

KABUL VE ONAY

Sedat İnce tarafından hazırlanan "Das 'Neurolinguistische Programmieren' aus der Sicht der Sprachwissenschaft - Ein Beitrag zur lexikalisch-semantischen Sprachanalyse und Verhaltensforschung" başlıklı bu çalışma, 23/12/2005 tarihinde jürimiz tarafından yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından Doktora Tezi olarak kabul edilmiştir.



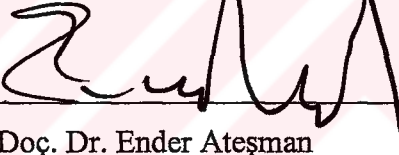
Prof. Dr. Süleyman Yıldız (Danışman)



Prof. Dr. Tahsin Aktaş



Prof. Dr. Musa Yasar Sağlam



Doç. Dr. Ender Ateşman



Yrd. Doç. Dr. Armağan Ethemoğlu

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.



BİLDİRİM

Hazırladığım tezin tamamen kendi çalışmam olduğunu ve her alıntıya kaynak gösterdiğimi taahhüt eder, tezimin kağıt ve elektronik kopyalarının Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü arşivlerinde aşağıda belirttiğim koşullarda saklanmasına izin verdiğimi onaylarım:

- ☐ Tezimin tamamı her yerden erişime açılabilir.
- ☐ Tezim sadece Hacettepe Üniversitesi yerleşkelerinden erişime açılabilir.
- ☒ Tezimin 9 yıl süreyle erişime açılmasını istemiyorum. Bu sürenin sonunda uzatma için başvuruda bulunmadığım takdirde, tezimin tamamı her yerden erişime açılabilir.

23.12.2005



Sedat İnce

DANKSAGUNG

An dieser Stelle möchte ich mich bei Prof. Dr. Süleyman Yıldız bedanken, der die Leitung dieser Arbeit übernommen hat und mich bei jeder Phase mit Rat und Tat unterstützte. Außerdem bin ich Doç. Dr. Ender Ateşman und Yrd. Doç. Dr. Armağan Ethernöglu zu Dank verpflichtet, da sie stets für mich zur Verfügung standen, wenn es darum ging Fragen zu beantworten. Zuletzt möchte ich mich noch bei allen meinen Lektoren an der Abteilung bedanken, von denen jeder das Seine zu dieser Arbeit auf diese oder jene Weise beigetragen hat.



ÖZET

İNCE, Sedat. *Dilbilim açısından “Nörolingüistik Programlama”. Sözlük- ve Anlam-bilimsel Dil Analizine ve Davranış Araştırmalarına Katkı*. Doktora Tezi, Ankara, 2005.

Nörolingüistik Programlama Türkçe’ye “Sinir Dili Programlaması” ya da “Duyu-Dil Programlaması” olarak geçmiş ve “NLP” şeklinde kısaltılmaktadır. Kısaltmadaki “N” harfi Nöro, yani insan vücudundaki sinir ya da duyu kelimesini, “L” harfi Linguistik, yani dilbilimini ve “P” harfi de programlama kavramını karşılamaktadır. Oldukça yeni sayılan bu çalışma alanı 70li yıllarda Amerikalı iki bilim adamı tarafından kurulmuş ve dil aracılığıyla insanlarda kişisel değişim sağlamayı hedeflemektedir. Kurucularından Richard Bandler matematikçi ve psikologdur, John Grinder ise bir dilbilim profesörüdür. NLP’nin amacı insanlar arası iletişimi mükemmele ulaştırmak, kendine has yöntem ve uygulamalarla insanlarda var olan potansiyeli açığa çıkartmak ve kişinin onu istediği yönde kullanımına sunmaktır.

Çalışmanın amacı NLP’yi dilbilimi açısından incelemek ve dilbilimi ile bağlantılarını tespit ederek ortaya koymaktır. Bu amaçla öncelikle dilbilimini üç araştırma alanı olan Nörolingüistik, Psikolingüistik ve Pragmalingüistik ayrı ayrı inceledikleri konular açısından irdelenmekte ve ardından her birinin NLP ile bağlantılı yönleri araştırılmakta ve NLP’nin bu dilbilim alanlarının bulgularını kendi yöntemlerine adapte ettiği gösterilmektedir. Diğer yandan bu bulgularla araştırmanın kuramsal alt yapısı sağlanmış ve bu sayede NLP’nin dilbilimin araştırma alanlarına katılması hedeflenmiştir. Söz konusu çalışmanın bir diğer hedefi NLP’nin metotları çerçevesinde dil ağırlıklı bir yöntem uygulayarak salt dilsel telkin yoluyla davranış değişikliği elde etmenin mümkün olup olmadığını bulmak ve burada farklı dillerin kullanımının sonuca etkisini araştırmaktır.

Bu amaçla birinci bölümde yukarıda anılan dilbilim alanlarına kuramsal bir giriş yapılarak bu çalışma için teorik temel hazırlanmıştır. Burada söz konusu üç dilbilim alanı kısaca tanıtılarak genel olarak bulguları gösterilmiştir. İkinci bölümde NLP’nin pratik, kuramsal ve yöntemsel temelleri ve prensipleri tanıtılmaktadır. Bu kısım

içerisinde alanın kavramsal bir tanımı yapılmakta, tarihsel gelişimi anlatılmakta ve zaman içerisinde gelişen terminolojisi aktarılmaktadır. Bunu takiben metot gelişimi açısından temel prensiplerden bahsedilmekte ve bunun için üç model anılmaktadır. Bunlar algılama modeli, temsil sistemi modeli ve dilin meta-modelidir. Bu bölümde son olarak NLP'nin metotları ve pratik uygulamaları açıklamalı olarak işlenmektedir. Üçüncü bölümde yukarıda anılan üç disiplinler arası dilbilim alanı ile NLP ve uygulamaları ilişkilendirilerek ele alınmakta ve ayrı ayrı temas noktaları açısından incelenmektedir. Söz konusu dilbilim alanlarının çalışmalarından elde edilen çeşitli bulguların NLP'de nasıl kullanılmakta olduğu örnek uygulamalarla gösterilmekte ve ortak yanları tespit edilmektedir. Dördüncü bölüm çalışmanın uygulamalı kısmını oluşturmakta ve önceki bölümlerde kuramsal olarak incelenen konuları bir deney ile uygulamaktadır. Pratik çalışmanın amacı 60 kişilik bir denek grubunun sigara içme alışkanlığında dilsel telkin yoluyla davranış değişikliği elde etmenin mümkün olup olmadığını incelemektir. Bu sebeple bir anket hazırlanarak grubun bir yarısına Almanca, diğer yarısına da Türkçe bir telkin cümlesi verilmiştir. Deneklerden belirli bir süre zarfında söz konusu cümlenin telkin edilmesi istenmiştir. Sonucunda sigara içme alışkanlıklarında değişikliğin olup olmadığı bir değerlendirme anketiyle tekrar sorgulanmıştır. Beşinci bölümde uygulamalı çalışmadan elde edilen sonuçlar değerlendirilerek anket yoluyla elde edilen verilerin sonucu nasıl etkilediği tartışılmıştır. Sonuçlar bir değerlendirme anketinden elde edilen veriler doğrultusunda tespit edilerek iki ana kısımda incelenmiştir. Birinci kısımda sigara içme alışkanlığındaki değişiklikler (azalma/artma) ve sigarayı bırakıp bırakmadığı, ikinci kısımda da dilsel telkinin düzenli yapılıp yapılmadığı irdelendi. Bu bulgulara dayanarak da bir değerlendirme yapıldı.

Sonuç bölümünde teorik ve pratik çalışmanın bulguları genel olarak tekrar gözden geçirilerek bütünsel bir değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Burada NLP'nin incelenen dilbilim alanlarının bulgularından kuramsal temelini oluşturmada olduğu gibi yöntem ve uygulamalarında da oldukça yoğun bir şekilde faydalandığı tespit edilmiştir. Ayrıca uygulamalı çalışmadan anlaşıldığı üzere dilsel telkin cümlesinin uygun kurgulanması ve düzenli olarak uygulanması halinde, her dilde tesirli olacağı, dilsel farklılığın sonucu değiştirmediği ve bireysel özelliklerin davranış değişikliğini asgari düzeyde etkilediği tespit edilmiştir.

ABSTRACT

İNCE, Sedat. *The “Neurolinguistic Programming” from the point of view of linguistics – A Contribution to Lexical-Semantic Speech Analysis and Behaviour-Research*. Dissertation, Ankara, 2005.

In this paper the neurolinguistic programming (NLP) is examined from the point of view of linguistics. The NLP is investigated by means of insights from the fields of neurolinguistics, psycholinguistics, and pragmatic linguistics in search for linguistic points of contacts. In addition, the application of the results from linguistics within the theoretical concept of the NLP and its methods in practice are revealed. In the practical part a research made with smokers is described where a verbal autosuggestion is carried out against smoking and is examined as regards any behaviour (attitude) changes. Thereby the relevance of language in creating new behaviour programmes is demonstrated and proved within the frame of the NLP. Finally it is shown that the theory and the technique of the practical approach of the NLP uses in many respects the perceptions of linguistics and thus constitutes a new field of investigation for linguistics and behaviour-research.

Key Words

NLP, neurolinguistics, psycholinguistics, pragmatic linguistics, verbal suggestion, smoking

INHALTSVERZEICHNIS

0. EINLEITUNG	1
1. EINFÜHRUNG IN DIE THEORETISCHEN GRUNDLAGEN DER INTERDISZIPLINÄR ANZUWENDENDEN FORSCHUNGSBEREICHE DER LINGUISTIK	7
1.1. ALLGEMEINE EINFÜHRUNG IN DIE NEUROLINGUISTIK	7
1.1.1. Neurobiologische Erkenntnisse über das Gehirn und die Lokalisierung der Sprachzentren	7
1.1.2. Die kontralaterale Beschaffenheit des Gehirns und die Arbeitsaufteilung der linken und rechten Hemisphäre	10
1.1.3. Einfluss der neurologischen Befunde auf das NLP	13
1.2. ALLGEMEINE EINFÜHRUNG IN DIE PSYCHOLINGUISTIK	16
1.2.1. Bestimmung des Begriffs Psycholinguistik	17
1.2.2. Definition des Untersuchungsgegenstandes der Psycholinguistik und die Einteilung ihrer Forschungsbereiche ..	18
1.2.2.1. Die Sprachrezeption	20
1.2.2.1.1. Die sensorische Sprachrezeption	22
1.2.2.1.2. Die syntaktische Sprachrezeption	23
1.2.2.1.3. Die semantische Sprachrezeption	24
1.2.2.1.4. Die pragmatische Sprachrezeption	26
1.2.2.2. Die Sprachproduktion	27
1.2.2.2.1. Die pragmatische Sprachproduktion	29
1.2.2.2.2. Die semantische Sprachproduktion	30
1.2.2.2.3. Die syntaktische Sprachproduktion	31
1.2.2.2.4. Die motorische Sprachproduktion	32
1.3. ALLGEMEINE EINFÜHRUNG IN DIE PRAGMALINGUISTIK	33
1.3.1. Der Begriff des „Handelns“	34
1.3.2. Explikation des Begriffs „Sprechhandlung“	37
1.3.2.1. Sprechhandlung in Bezug auf die Kommunikationssituation	39
1.3.2.2. Sprechhandlung in Bezug auf die Kommunikationspartner	41

2. THEORETISCHE UND PRAKTISCH-METHODOLOGISCHE GRUNDLAGEN UND PRINZIPIEN DES NEUROLINGUISTISCHEN PROGRAMMIERENS	45
2.1. EINFÜHRUNG IN DIE THEORIE DES NLP	45
2.1.1. Definition des NLP-Begriffs	45
2.1.2. Entwicklungsgeschichte des NLP	50
2.1.3. Spezifische Terminologie des NLP	56
2.1.3.1. Rapport	57
2.1.3.2. Kongruenz	58
2.1.3.3. Ressource	60
2.1.3.4. Repräsentationssystem	61
2.1.3.5. Referenzsystem	62
2.1.3.6. Submodalitäten	63
2.1.3.7. Zugangshinweise	64
2.1.3.8. Physiologien	65
2.2. MODELLE ALS GRUNDLEGENDE PRINZIPIEN DER METHODENENTWICKLUNG IM NLP	68
2.2.1. Das Modell der Wahrnehmung	68
2.2.1.1. Der Prozess des Filterns bei der Wahrnehmung	69
2.2.1.1.1. Neurologische Einschränkungen	70
2.2.1.1.2. Soziale Einschränkungen	71
2.2.1.1.3. Individuelle Einschränkungen	71
2.2.1.2. Die subjektive und relative Repräsentation und Wahrnehmung der Wirklichkeit	73
2.2.1.3. Veränderung individueller Erfahrungen innerhalb des Wahrnehmungsmodells	75
2.2.1.4. Das Wahrnehmungsmodell als Strategie zur Entschlüsselung des kommunikativen Prozesses	77
2.2.2. Das Modell der Repräsentationssysteme	82
2.2.2.1. Einblick in das Modell der Repräsentationssysteme	82
2.2.2.2. Die Submodalitäten als differenzierendes Konzept der Repräsentationssysteme	87

2.2.2.2.1. Visuelles Repräsentationssystem	90
2.2.2.2.2. Auditives Repräsentationssystem	93
2.2.2.2.3. Kinästhetisches Repräsentationssystem	96
2.2.2.2.4. Olfaktorisches und Gustatorisches Repräsentationssystem	97
2.2.3. Das Meta-Modell der Sprache	98
2.2.3.1. Die Ausgangspositionen für das Meta-Modell der Sprache	99
2.2.3.2. Universalien des Sprachprozesses	101
2.2.3.2.1. Die universalen Gestaltungsvorgänge bei der Modellbildung	102
2.2.3.2.1.1. Generalisierung	102
2.2.3.2.1.2. Tilgung	103
2.2.3.2.1.3. Verzerrung	104
2.2.3.3. Darstellung der Kategorien der sprachlichen Intuitionen ...	105
2.2.3.3.1. Wohlgeformtheit	105
2.2.3.3.2. Konstituentenstruktur	106
2.2.3.3.3. Logisch-semantische Relationen	106
2.2.3.3.3.1. Vollständigkeit	107
2.2.3.3.3.2. Mehrdeutigkeit	107
2.2.3.3.3.3. Synonymität	108
2.2.3.3.3.4. Bezugsindizes	108
2.2.3.3.3.5. Präsuppositionen	109
2.2.3.4. Das Transformationsmodell von Chomsky in der Sprachauffassung des NLP	110
2.2.3.4.1. Die Oberflächenstruktur eines Satzes	111
2.2.3.4.2. Die Tiefenstruktur eines Satzes	112
2.3. METHODOLOGIE UND PRAKTISCHE ANWENDUNG DES NLP	114
2.3.1. Kalibrieren (Sich-Einstellen)	114
2.3.2. Pacing (Spiegeln)	115
2.3.3. Leading (Führen)	116
2.3.4. Overlapping (Überlappen)	117
2.3.5. Anchoring (Ankern)	118

2.3.6. Assoziieren und Dissoziieren	120
2.3.7. Reframing (Umdeuten)	122
2.3.8. Future Pacing (Brückenschlagen in die Zukunft)	123
2.3.9. Time-Line (Zeitlinie)	125
2.3.10. Modeling (Modellieren)	126
3. DIE INTERDISZIPLINÄREN FORSCHUNGSBEREICHE DER LINGUISTIK IN VERBINDUNG MIT DEM NLP UND SEINER PRAXIS	129
3.1. DIE NEUROLINGUISTIK IN VERBINDUNG MIT DEM NLP	130
3.1.1. Korzybskis Ansatz und das Neurolinguistische Training	131
3.1.1.1. Das linguistische Fundament des NLP	133
3.1.1.2. Die praktische Modellerstellung	135
3.1.2. Anwendung neurolinguistischer Erkenntnisse im NLP	137
3.2. DIE PSYCHOLINGUISTIK IN VERBINDUNG MIT DEM NLP	141
3.2.1. Auswirkungen psycholinguistischer Erkenntnisse auf das NLP ..	142
3.2.1.1. Die Quelle des Sprachwissens	142
3.2.1.2. Die Anwendung des Sprachwissens im NLP	146
3.2.1.3. Die semantischen Aspekte im Sprachwissen	150
3.2.1.4. Die Bausteine der Bedeutung und ihre Resonanz im NLP ..	151
3.2.1.4.1. Die mentalen Konzepte	152
3.2.1.4.2. Die mentalen Propositionen	154
3.2.1.4.3. Die mentalen Modelle	156
3.2.1.5. Der kognitive Prozess der Bedeutungszuordnung und ihr Belang im NLP	158
3.2.1.5.1. Referenz: Über etwas sprechen	158
3.2.1.5.2. Kohärenz: Verbindungen herstellen	160
3.2.1.5.3. Inferenz: Mehr als das Gesagte verstehen	161
3.2.2. Abschließende Betrachtung	162
3.3. DIE PRAGMALINGUISTIK IN VERBINDUNG MIT DEM NLP	164
3.3.1. Auffassung des Begriffs „Handeln“ im NLP	164
3.3.1.1. „Handeln“ als zielgerichtetes Tun	165
3.3.1.2. „Handeln“ als gegenständliches Tun	167

3.3.1.3. „Handeln“ als subjekthaftes Tun	168
3.3.1.4. „Handeln“ als bewusstes Tun	170
3.3.2. Anwendung der Erkenntnisse aus der Pragmalinguistik im NLP.....	171
4. PRAKTISCHE ANWENDUNG THEORETISCHER UND INTERDIS- ZIPLINÄRER ERKENNTNISSE DIESER UNTERSUCHUNG	179
4.1. ANGEWANDTE METHODE DER PRAKTISCHEN UNTERSUCHUNG.....	180
4.1.1. Bestimmung des Begriffs Suggestion und ihrer Anwendung	181
4.1.2. Angaben zur Gehirnforschung und der vier grundlegenden Gehirnzustände	183
4.1.2.1. Der Beta-Gehirnzustand	184
4.1.2.2. Der Alpha-Gehirnzustand	185
4.1.2.3. Der Theta-Gehirnzustand	186
4.1.2.4. Der Delta-Gehirnzustand	187
4.1.3. Der ideale Gehirnzustand für die Suggestion	187
4.2. ERSTELLUNG DES FORMELSATZES	189
4.2.1. Kriterien zur Wortwahl und Formulierung bei der Erstellung des Formelsatzes	189
4.2.2. Zur Identifikation mit dem Formelsatz	191
4.2.3. Grammatikalische Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen dem türkischen und deutschen Formelsatz	192
4.3. DAS AUSWAHLVERFAHREN FÜR DIE VERSUCHSGRUPPE	193
4.3.1. Spezifische Aspekte	194
4.4. FESTLEGUNG DER FRIST FÜR DIE ANWENDUNG DES SUGGESTIVEN FORMELSATZES	196
4.5. PROGRAMM FÜR DIE DURCHFÜHRUNG DES VERSUCHS	196
4.6. AUSWERTUNG DER DATEN	201
4.6.1. Komparative Datenauswertung der deutschsprachigen und türkischsprachigen Versuchsgruppe	202
4.6.2. Allgemeine Auswertung der Daten hinsichtlich der bezweckten Verhaltensänderung	214

5. ZUSAMMENFASSENDE DARLEGUNG UND BEWERTUNG DER VERSUCHSERGEBNISSE	221
6. SCHLUSS	228
BIBLIOGRAPHIE	250
ANHANG	260



TABELLEN INDEX

Tabelle 1	203
Tabelle 2	204
Tabelle 3	204
Tabelle 4	205
Tabelle 5	206
Tabelle 6	208
Tabelle 7	209
Tabelle 8	210
Tabelle 9	211
Tabelle 10	212
Tabelle 11	213
Tabelle 12	217
Tabelle 13	218

0. EINLEITUNG

Der Mensch als ein soziales Wesen, der im Normalfall in einer Gesellschaft mit einer bestimmten Kultur, deren sozialen Normen und einer diese widerspiegelnden Sprache lebt, regelt seine Beziehungen zu anderen Menschen mittels seiner Sprache. Bei der Anwendung der Sprache kommt es darauf an, dass man seine Intention während des Kommunikationsvorgangs klar, und ohne Missverständnisse aufkommen zu lassen, seinem Gesprächspartner vermittelt.

Doch unterliegt dieser Kommunikationsvorgang – der so alt wie die Menschheit selbst ist – seit jeher dem Problem, dass jeder Mensch zu einem beliebigen sprachlichen Zeichen eine Reihe von unterschiedlichen Erfahrungen sammelt und somit eine differenzierte Wahrnehmung des Gesprochenen besitzt. Schon Humboldt sprach von einem „Sprachlichen Weltbild“ und versinnbildlicht damit die persönliche sprachliche Wahrnehmung der Welt eines jeden Menschen. Dem anschließend und weiterführend stellt Weisgerber die These von einer „Sprachlichen Zwischenwelt“ auf, womit die individuelle Auffassung von einem sprachlichen Zeichen gemeint ist.

Hier stellt sich nun die Frage, wie unter diesen wissenschaftlich bewiesenen Tatsachen eine Kommunikation verwirklicht werden kann, die tatsächlich frei von Missverständnissen ist und bei der jeder Gesprächsteilnehmer sicher gehen kann, dass seine Intentionen exakt so übermittelt werden können, wie sie auch wirklich gemeint sind. Dies müsste eine Kommunikationssituation mit idealem Sprecher und Hörer sein, wie sie aus der Theorie von Chomsky bekannt ist.

Doch leider liegen die Fakten anders. Die Idealzustände, welche für die sprachwissenschaftlichen Forschungen angenommen und worauf dann Hypothesen gegründet und bewiesen werden, entsprechen nicht den realen Kommunikationsverhältnissen des Alltags. Daher ist jeder Mensch auf seine eigene Kommunikationsfähigkeit angewiesen, wenn es darum geht, im Allgemeinen Absichten zu übermitteln, Anliegen zu äußern, die erfüllt werden sollen, Eindrücke, Gedanken oder Gefühle so zu beschreiben, dass sie auch richtig verstanden werden.

Zwei amerikanische Wissenschaftler, namens Richard Bandler und John Grinder, erkannten dieses Problem und machten sich in den 70er Jahren daran, eine Lösung zu suchen, welche den komplexen Vorgang der Kommunikation simplifiziert und mit leicht erlernbaren Methoden und Techniken jede Unterhaltung zu einem erfolgreichen Unterfangen ohne Missverständnisse macht.

Aus den Untersuchungen und der Arbeit, die nach der oben geschilderten Mission durchgeführt wurden, entstand das „Neurolinguistische Programmieren“, das auch als „NLP“ abgekürzt wird. NLP ist das Kürzel für einen effektiven Komplex moderner und ganzheitlich orientierter Kommunikations- und Verhaltenstechniken, wobei das „N“ im Kürzel für die neuronale Beschaffenheit des menschlichen Körpers, das „L“ für Linguistik und alles sprachliche Vorgehen und die verbale Beeinflussung der Nerven, das „P“ wiederum für die Programmierung von erwünschten Verhaltensweisen steht.

Richard Bandler, der ein ehemaliger Mathematiker, Psychologe und Informationswissenschaftler und John Grinder, der Professor für Linguistik an der Universität von Santa Cruz in Kalifornien war, haben als Leitlinien für ihr neues Konzept bei ihrer NLP-Entwicklung häufig auf wissenschaftstheoretische Grundlagen und auf psychotherapeutische Methoden Bezug genommen. Zum Beispiel sind die gestalttherapeutischen Elemente, welche übernommen wurden, auf Perls zurückzuführen; der erkenntnisphilosophische Aspekt auf Vaihinger; Ideen aus der Handlungstheorie auf Miller, Galanter, Pribram und der sprachwissenschaftliche Aspekt auf Chomsky und Korzybski. Die vorliegende Untersuchung beschäftigt sich hauptsächlich mit der linguistischen Seite des NLP-Konzepts.

Wie bereits erwähnt, besitzen alle Menschen ein für sie spezielles sprachliches Weltbild, welches aus verbalen und nonverbalen Repräsentationen der sinnlichen Eindrücke entsteht und die Grundlage für die Entwicklung der Sprache und Handlungsstrategien liefert. Festgefahrene Handlungsmodelle sind nach dem NLP-Konzept, welches sich als „Wissenschaft des subjektiven Erlebens“ versteht, durch speziell entwickelte Methoden mit Leichtigkeit zu verändern. Da das menschliche

Denken größtenteils sprachlich bedingt ist, wird in dieser Arbeit der sprachliche Aspekt dieser neuen Wissenschaftsrichtung untersucht.

Alles menschliche Verhalten ist hauptsächlich von sprachlichen Programmen geprägt. Demnach steht die Sprache als primäres Untersuchungsobjekt bei jeder Art von Kommunikation und Beziehung. Die Sprachwissenschaft sollte in dieser Hinsicht ihren Beitrag dadurch leisten, dass sie beim Neurolinguistischen Programmieren die Fakten des Sprachgebrauchs aufdeckt und systematisch untersucht. Denn das NLP unterscheidet sich von den objektiven Wissenschaftsrichtungen dadurch, dass es sich bei seinen Konstruktionsbedingungen hauptsächlich auf „Nützlichkeit“ und „Funktionalität“ konzentriert.

Für eine wissenschaftstheoretische Positionierung des NLP-Konzepts in der Linguistik wird mit dieser Arbeit versucht, unterstützt durch sprachwissenschaftliche Erkenntnisse aus der Neurolinguistik, Psycholinguistik und Pragmalinguistik und ausgehend von seiner Grundausrichtung, in der Skala der objektiven Wissenschaftsrichtungen seinen entsprechenden Platz zu finden. Dabei gilt es, das wissenschaftstheoretische Fundament des „Neurolinguistischen Programmierens“ offen zu legen. Ausgangspunkt für dieses Ziel sind verschiedene Sprachtheorien und die Befunde linguistischer Richtungen, die oben bereits erwähnt wurden. Das Neurolinguistische Programmieren wird demnach im Rahmen der Linguistik untersucht und die Berührungspunkte zu den sprachwissenschaftlichen Richtungen herausgearbeitet.

Für dieses Untersuchungsziel werden im theoretischen Teil dieser Arbeit die drei sprachwissenschaftlichen Forschungsfelder der Linguistik als tragendes Fundament für die vorliegende Untersuchung näher vorgestellt, wobei für jeden Forschungsbereich eine allgemeine Einführung vorangestellt wird. Die interdisziplinäre Beschaffenheit des Neurolinguistischen Programmierens steht logischerweise wieder mit den interdisziplinären Untersuchungsbereichen der Sprachwissenschaft in Verbindung. Aus diesem Grund wird in erster Linie die Neurolinguistik mit ihren Befunden hinsichtlich der Sprachzentren im menschlichen Gehirn und der kontralateralen Aufteilung der Gehirnhemisphären und deren Zusammenarbeit wiedergegeben. Anschließend wird auf

die Psycholinguistik mit einer Begriffsbestimmung und Definition des Untersuchungsgegenstandes eingegangen, was sich hauptsächlich auf die Einteilung der Forschungsbereiche von Sprachrezeption und –produktion konzentriert. Der Übergang in die Pragmalinguistik erfolgt durch eine Determinierung des Begriffs „Handeln“ allgemein und wird dann auf die Verhaltensforschung in Verbindung mit der Sprachwissenschaft expandiert, aus deren Perspektive der Begriff „Sprechhandlung“ näher dargelegt wird. Hier wird die Sprechhandlung in Bezug auf die Kommunikationssituation und Kommunikationspartner expliziert, um somit auch ein Fundament für die praktisch orientierte Seite des Neurolinguistischen Programmierens gelegt zu haben.

Im zweiten Teil dieser Arbeit werden die theoretischen und praktisch-methodologischen Grundlagen und Prinzipien des NLP vorgestellt, wofür in erster Linie eine nähere Definition des Begriffs vorgenommen wird, um dann die Entwicklungsgeschichte dieses relativ neuen Untersuchungsbereiches zu schildern. Dem folgt eine eingehende Darstellung der spezifischen Terminologie des Neurolinguistischen Programmierens, die sich im Bereich des NLP etabliert hat. Hinsichtlich der grundlegenden Prinzipien für die Methodenentwicklung im Neurolinguistischen Programmieren werden drei Modelle vorgestellt, die als das Modell der Wahrnehmung, das Modell der Repräsentationssysteme und das Meta-Modell der Sprache aufzureihen sind. Im Letzteren wird das generative Transformationsmodell von Chomsky in der Sprachauffassung des Neurolinguistischen Programmierens vorgestellt, welches zeitgleich auch einen Schwerpunkt dieser Untersuchung ausmacht. Abschließend wird in diesem Teil der Arbeit eine umfassende Darlegung der Methodologie und praktischen Anwendung des Neurolinguistischen Programmierens vorgenommen, worin die grundlegenden Techniken der NLP-Praxis vorgestellt werden.

Das darauf folgende Kapitel untersucht die interdisziplinären Forschungsbereiche der Linguistik in Verbindung mit dem NLP und seinem praktischen Vorgehen. An erster Stelle wird hier die Neurolinguistik nach Berührungspunkten zum NLP ergründet, was die Untersuchung auf Korzybskis Ansatz des „Neurolinguistischen Trainings“ leitet. Korzybski stellt mit seinen Befunden hinsichtlich des Neurolinguistischen Trainings das

konzeptuelle Fundament des NLP dar und untersucht bereits in den 30er Jahren des vergangenen Jahrhunderts die neuronale Wirkung der Sprache auf den menschlichen Körper, worüber er sein Hauptwerk „Science and Sanity“ niederschreibt und den in NLP-Kreisen berühmten Leitsatz prägt: „Die Landkarte ist nicht das Gebiet.“ Im selben Kapitel wird – ausgehend von Korzybski – das linguistische Fundament des NLP dargelegt und über die praktische Modellerstellung berichtet. Darauf folgt die Anwendung von neurolinguistischen Erkenntnissen in den Methoden und Vorgehensweisen des NLP, welche mit praktischen Beispielen untermauert werden. Anschließend wird die Psycholinguistik in Verbindung mit dem Neurolinguistischen Programmieren eruiert, wobei die Auswirkungen der psycholinguistischen Erkenntnisse auf das NLP dargelegt werden. Jegliche Befunde aus diesem interdisziplinären Untersuchungsbereich der Linguistik werden wieder mit Beispielen aus der Praxis des Neurolinguistischen Programmierens unterstützt. Abschließend werden in diesem Kapitel die Erkenntnisse der Pragmalinguistik und der Begriff des Handelns aus der Perspektive des Neurolinguistischen Programmierens betrachtet und nach Berührungspunkten untersucht. In einem zusammenfassenden Kapitel werden ebenfalls jegliche pragmalinguistische Erkenntnisse mit Anwendungsbeispielen im praktischen Vorgehen des Neurolinguistischen Programmierens unterstrichen und somit die Berührungspunkte zwischen den Disziplinen hervorgehoben.

Im vierten Kapitel der vorliegenden Arbeit wird anhand einer praktischen Untersuchung die Anwendung der theoretisch bearbeiteten und interdisziplinär ermittelten Forschungsergebnisse behandelt. Denn ein weiteres Ziel dieser Untersuchung ist die praktische Anwendung der NLP-Methoden in rein sprachlicher Form, um die Effektivität der Sprache im allgemeinen NLP-Konzept aufzudecken. Die rein theoretischen Ergebnisse finden somit in der Praxis ihre Bestätigung und heben die Relevanz der Sprache im Anwendungsbereich des NLP hervor. Außerdem wird dadurch sprachwissenschaftlich belegt, welchen Einfluss die Sprache bei den NLP-Methoden – hinsichtlich des Prozesses der Verhaltensänderung – hat. Ausgangspunkt ist hierfür die bestätigte Tatsache, dass der semantische Gehalt von Wörtern oder der komplexe Gehalt von Sätzen neuronalen Einfluss auf das menschliche Verhalten hat.

Zwecks dieses Unterfangens wurde die Methode der Autosuggestion angewendet, für die ein Formelsatz nach bestimmten sprachlichen Kriterien erstellt wurde, um bei einer Gruppe von 60 Rauchern das Verhalten zum Nicht-Raucher zu verändern. Die Gruppe wurde in jeweils 30 Personen unterteilt, da ein zusätzliches Anliegen der empirischen Untersuchung dieser Arbeit die Erforschung der Unterschiede oder Gemeinsamkeiten der deutschen und türkischen Sprache bei der Erstellung und Anwendung der autosuggestiven Formelsätze war. Die Behandlung des idealen Gehirnzustandes für die Autosuggestion, so wie die Festlegung der Suggestionsfrist werden ebenfalls in diesem Kapitel vorgeführt. Das Programm für die Durchführung des Versuchs und die Auswertung der eingeholten Daten über die Versuchsgruppe wird im selben Kapitel dargelegt. Hierbei werden neben den individuellen Angaben wie, Alter, Geschlecht, seit wann oder wie viel geraucht wird, ob ein Versuch zum Einstellen des Rauchens unternommen wurde und wie lange dieser erfolgreich war, bis hin zur persönlichen Einschätzung des eigenen Rauchverhaltens, auch die Auswirkung dieser auf das letztendliche Ergebnis untersucht.

Das vorletzte Kapitel beschäftigt sich ausschließlich mit der Bewertung der Ergebnisse hinsichtlich einer Verhaltensänderung des Rauchens bei den Probanden. Hier werden die im vorherigen Kapitel tabellarisch aufgezeichneten Ergebnisse interpretiert und nach den Einflüssen wie der Regelmäßigkeit bei der Durchführung der Autosuggestion und der Verhaltensänderung der Rauchgewohnheit prozentual berechnet und bewertet.

Im Schlussteil dieser Arbeit werden im Überblick nochmals sämtliche Erkenntnisse und Ergebnisse aus der vorliegenden Untersuchung zusammengefasst. Dabei wird diskutiert, inwiefern theoretische Relationen zwischen der Sprachwissenschaft und dem Neurolinguistischen Programmieren nachzuweisen sind, und inwiefern das NLP bei ihrer Erstellung von Methoden und Vorgehensweisen sowie in der Anwendung ihrer Techniken auch Erkenntnisse aus der Linguistik benutzt und folglich eine intensive Verbindung zur Sprachwissenschaft besteht.

1. EINFÜHRUNG IN DIE THEORETISCHEN GRUNDLAGEN DER INTERDISZIPLINÄR ANZUWENDENDEN FORSCHUNGSBEREICHE DER LINGUISTIK

1.1. ALLGEMEINE EINFÜHRUNG IN DIE NEUROLINGUISTIK

Die Neurolinguistik ist ein Teilgebiet der Linguistik, das den Zusammenhang von alltäglicher, natürlicher Sprachverarbeitung und Gehirn behandelt. Bevorzugtes Anwendungsgebiet der Neurolinguistik sind verschiedene Formen von Sprachpathologien wie etwa Aphasien, psychotische und neurotische Störungen oder dementielle Abbauprozesse. Jedoch wird auf diese Arbeitsbereiche nicht weiter eingegangen, da sie nicht dem Rahmen dieser Untersuchung entsprechen. Stattdessen werden die Befunde vom normal funktionierenden Gehirn in Zusammenhang mit der Sprache dargelegt.

In diesem Zusammenhang haben experimentelle neurologische Forschungen die Funktionsstellen von der Sprache und von verschiedenen Aktivitäten im Gehirn lokalisiert. Hinsichtlich dieser Erkenntnisse gibt das anschließende Kapitel dieser Arbeit nähere Auskünfte über das Gehirn und seine Funktionen.

1.1.1. Neurobiologische Erkenntnisse über das Gehirn und die Lokalisierung der Sprachzentren

Die Entdeckung der funktionellen Gliederung der Großhirnrinde ist eines der bedeutendsten Befunde im Bereich der modernen Gehirnforschung. Um die Arbeitsweise des Gehirns verstehen zu können, soll nun anhand von einigen Abbildungen Auskunft über die funktionelle Einteilung des Gehirns gegeben werden.

Das Großhirn, auch Cortex genannt, ist in zwei Hirnhälften (Hemisphären) gegliedert: die rechte und die linke Hemisphäre. Jede Hemisphäre besteht aus vier Lappen, die durch tiefe Furchen voneinander getrennt werden. Diese Lappen sind, wie unten an der

Abbildung zu sehen ist, der Stirnlappen (Lobus frontalis), Scheitellappen (Lobus parietalis), Schläfenlappen (Lobus temporalis) und der Hinterhauptslappen (Lobus occipitalis). (vgl. Legewie, Ehlers 1992, S. 38)

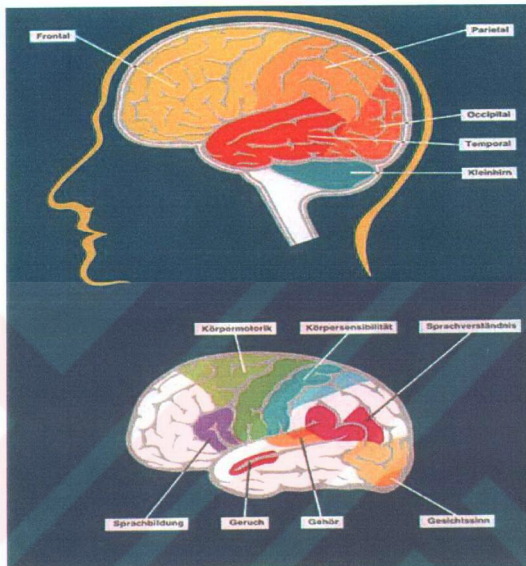


Abbildung 1: (Legewie, Ehlers 1992, S. 36)

Der untere Teil der obigen Abbildung zeigt die linke Hemisphäre des Gehirns und die einzelnen lokalisierten Funktionen. Das mit dem Begriff „Körpermotorik“ gekennzeichnete Gebiet kontrolliert die Muskeln und dadurch die Bewegungen des Körpers, wie zum Beispiel das Gehen oder das Greifen eines Glas Wassers mit der Hand. Die „Körpersensibilität“ ist für die Kinästhetik, den Tastsinn, zuständig und bestimmt allgemein den Gefühlszustand des Menschen, wie zum Beispiel Trauer, Freude oder Angst. Das Areal, das mit „Sprachverständnis“ gekennzeichnet ist, dient dem Verstehen der gehörten Sprache. Der „Gesichtssinn“ verarbeitet die visuellen Signale, die von den Augen aufgenommen werden. Im Bereich des „Gehörs“ werden akustische Eindrücke wahrgenommen, und gleich darunter ist das Feld, dem die

Geräte zugeordnet werden. Das Areal der „Sprachbildung“ ist für den sprachlichen Ausdruck zuständig.

An der folgenden Abbildung soll hervorgehoben werden, dass der Mensch zwei Sprachzentren hat, nämlich das Brocasche Areal und das Wernickesche Areal. Das im Frontallappen angelegte Brocasche Areal ist auf der unteren Abbildung als **motorisches Sprachzentrum** markiert und übernimmt die *Sprachproduktion*. Das Wernickesche Areal dagegen, das gleich neben dem Gehörzentrum liegt, ist das **sensorische Sprachzentrum** und ist für das *Sprachverständnis* zuständig. (vgl. Ritter 1987, S. 31)

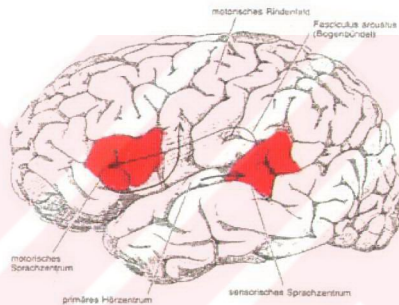


Abbildung 2: (Ritter 1987, S.31/ Bild 5)

Der Franzose Paul Broca hat im 19. Jahrhundert bei einem sprachgestörten Patienten entdeckt, dass sich am Stirnlappen eine Region befindet, die für die lautliche Produktion von Sprache zuständig ist. Dieses aktive Sprachzentrum grenzt nah an den Bereich des motorischen Rindenfeldes, das die Gesichts-, Zungen-, Kiefer- und Rachenmuskulatur steuert. Dass das Brocasche Areal gerade hier lokalisiert wurde, ist nicht ohne Bedeutung, da die Sprachproduktion und die Artikulation von sprachlichen Lauten hauptsächlich mit der Motorik zu tun haben. Währenddessen lokalisierte der deutsche Wissenschaftler Carl Wernicke das auditive Sprachzentrum, das im Schläfenlappen liegt und sich nah an dem primären Hörzentrum befindet. Dieses Areal wird nach Wernicke benannt und auch als temporales Areal bezeichnet. Dieser Bereich des

Gehirns verarbeitet die visuell oder auditiv aufgenommene Sprache und stattet sie mit Sinn und Inhalt aus. (vgl. ebd., S. 31f)

Wie auch in der Abbildung oben zu sehen ist, arbeiten diese beiden Areale im Gehirn zusammen. Ein Areal allein würde einen Menschen nicht sprachfähig machen. Würde zum Beispiel nur das motorische Sprachzentrum funktionieren, könnte man zwar Laute produzieren, doch wären diese ohne jegliche Bedeutung oder völlig zusammenhanglos. Wenn stattdessen allein das sensorische Sprachzentrum in Takt wäre, würde das zu einem passiven Sprachverständnis führen, doch von einer lautlich oder schriftlich produzierten Antwort oder verbalen Reaktion könnte nicht die Rede sein.

Oben wurde bereits erwähnt, dass das Gehirn aus zwei Gehirnhälften besteht und dass unterschiedliche Areale für verschiedene Funktionen zuständig sind. Wie diese beiden Hemisphären zusammenarbeiten und welche Arbeitseinteilung unter ihnen besteht, wird im nächsten Kapitel untersucht.

1.1.2. Die kontralaterale Beschaffenheit des Gehirns und die Arbeitsaufteilung der linken und rechten Hemisphäre.

Die beiden Gehirnhälften und ihre Arbeitsfelder sind anatomisch gesehen symmetrisch angelegt, stehen jedoch hinsichtlich ihrer Funktionen kreuzweise (kontralateral) zu der rechten und linken Seite des Körpers. Das bedeutet, dass der Bereich der Körpermotorik auf der linken Hemisphäre zum Beispiel das rechte Bein bewegt und die Körpermotorik der rechten Hemisphäre das linke. Dasselbe gilt für alle anderen Gehirnfunktionen, deren entsprechende Körperregionen paarweise angelegt sind und in rechts und links eingeteilt werden können.

Zudem werden den beiden Gehirnhälften unterschiedliche Funktionen zugeordnet. Obwohl die Hemisphären mit dem Gehirnbalken (Corpus Callosum) (vgl. Bachmann 1993, S. 30) verbunden sind und dadurch gemeinsam arbeiten, leitet jede der Hemisphären eine spezielle Art des menschlichen Denkens und Handelns. Durch die

Verbindung des Corpus Callosum ergänzen sich die beiden Hemisphären in komplementärer Weise.

Nach dem amerikanischen Neurophysiologen Roger W. Sperry (zitiert nach ebd., S. 33) wird die Leistungsfähigkeit des menschlichen Denkens von zwei wesentlichen Faktoren bestimmt:

1. Jede Hemisphäre kann unabhängig von der anderen mit Hilfe ihrer eigenen spezifischen Fähigkeiten an der Weiterentwicklung und Formung des neuralen Inputs mitwirken.
2. Durch das Corpus Callosum, welches ein leistungsfähiges Kommunikationssystem zwischen linker und rechter Hemisphäre darstellt, werden die komplementären Leistungen im Gehirn kombiniert und integriert.

Eine tabellarisch aufgestellte Liste der Arbeitsteilung soll hier die linke und rechte Hemisphäre kategorisieren. Die Charakterisierung der beiden Hirnhemisphären erfolgt hierbei nach ihren jeweils dominierenden Funktionen.

<u>Linke Hemisphäre</u>	<u>Rechte Hemisphäre</u>
die "Wort"-Bibliothek	die "Bild"-Bibliothek
verarbeitet Informationen nacheinander	verarbeitet Informationen gleichzeitig
hält eine feste Reihenfolge (Sequenz) ein: auf A folgt B, dann C	erfaßt (simultan) ein komplexes Bild
registriert einzelne Informationen: einen Flügel	erfaßt das Ganze: einen Vogel
zergliedert die Welt in überschaubare Ausschnitte und Teile (analytisch), wichtig sind dabei die Unterschiede zwischen den Teilen oder Ausschnitten	fügt die einzelnen Aspekte zu einer Ganzheit zusammen, wichtig sind hier die Verbindungen
hält sich an das strenge Ursache-Wirkungs-Prinzip, denkt linear	läßt Ähnlichkeiten und Entsprechungen (Analogien) zu, denkt bildhaft
konzentriert sich auf quantitativ nachweisbare Fakten: 2+2	reagiert auf qualitative, situativ-bedeutsame Aspekte: Emotionen

entwickelt Ideen nach vorliegenden Regeln: hält sich an vorgegebene, festliegende Strukturen, ist dabei stark auf die schon gespeicherten und organisierten Informationen angewiesen	entwickelt Ideen nach offenen, assoziativ-sprunghaften Gesichtspunkten: hält sich an qualitative, nicht quantifizierbare Strukturen, welche sich um stark gefühlsbesetzte Bilder herum gruppieren
hat eine ausgebaute Syntax: verknüpft Wörter nach grammatischen Regeln	verfügt nur über eine begrenzte Syntax: reagiert auf den Bildgehalt von Wörtern, ruft Sätze als geschlossene Einheit ab, z.B. den Wortlaut eines Lieds, eines Gedichts oder Abzählreims
erinnert sich an komplexe Bewegungsfolgen	erinnert sich an komplexe Bilder
verfügt über Sprache, verwendet Wörter primär als Zeichen	ist stumm, benutzt Bilder, keine Worte; ist empfänglich für den Klang von Wörtern

(ebd., S. 31)

Wie aus der Tabelle zu entnehmen ist, übernimmt die linke Hemisphäre die rationalen Denkvorgänge, die eine Reihe verfolgen, linear durchgeführt werden, quantitativ veranlagt sind, nach Regeln handeln, sämtliche Zeichen benutzen und über Sprache verfügen. Die rechte Hemisphäre dagegen führt das ganzheitliche Denken durch, welches komplex ist und Verbindungen schafft, simultan geschieht, bildhaft funktioniert, qualitativ ist, die Emotionen betrifft, versteht den Wortgehalt als ein Bild und verfügt nicht über Sprache. Demzufolge kann nur die Zusammenarbeit der beiden Gehirnhälften die komplexen mentalen Vorgänge bewirken, da das vollständige Denken die Eigenschaften beider Hemisphären benötigt.

Die bisher dargelegten Kenntnisse aus der Neurolinguistik haben einen starken Einfluss auf das Neurolinguistische Programmieren. Das folgende Kapitel soll darüber Auskunft geben, wie diese Kenntnisse umgesetzt wurden und welche unterschiedlichen Konzepte daraus entstanden, von denen das NLP in seinen Methoden und Vorgehensweisen Gebrauch macht. Die im Folgenden ausgelegten Konzepte zeigen eine Wesensverwandtschaft zum NLP und sollten deshalb als theoretische Auslegung

untersucht werden. Das anschließende Kapitel stellt somit die Grundbasis für die weitere Untersuchung des Neurolinguistischen Programmierens dar.

1.1.3. Einfluss der neurologischen Befunde auf das NLP

Die aus den Forschungen der Neurologie erworbenen Kenntnisse über das Nervensystem und die Verarbeitungsweise des Gehirns, sind ein Grundpfeiler für die Entstehung des Neurolinguistischen Programmierens und somit für die Grundannahmen von vielen entworfenen Modellen und Techniken. Schon vor dem NLP haben sich Wissenschaftler und Theoretiker daran versucht, diese Befunde aus der Neurologie zum Vorteil der Menschheit zu nutzen und entwickelten verschiedene Konzepte daraus. Zum Beispiel nutzt das Neurolinguistische Programmieren die oben geschilderte Hemisphären-Idee bei der methodischen Interpretation als ganzheitliches Konzept in den Anwendungsbereichen des *Mind Mapping*, *Superlearning* und *Mentalen Trainings*, die im Folgenden vorgestellt werden sollen.

Das *Mind Mapping* wurde von dem Engländer Tony Buzan entwickelt, der sich in seinen Werken intensiv mit der Nutzung der Performanz des menschlichen Gehirns beschäftigt (siehe dazu Buzan 2001, S. 40). Er entdeckte, dass das Gedächtnis Informationen besser behalten kann, wenn beide Gehirnhälften bewusst genutzt werden. Das Mind Mapping basiert auf dem Prinzip einer Netzstruktur, in deren Mitte das zentrale Thema als ein einziger Begriff steht. Voraussetzung für die Durchführung dieser Technik ist ein von Blockaden befreiter Geist, denn nur dann können beide Gehirnhälften frei miteinander kooperieren. Diese Methode ist in der Pädagogik, speziell beim Fremdspracherwerb, sehr beliebt und hilft durch freie Assoziation, bereits gelernte Wörter in der Fremdsprache mit einem neuen Begriff in Verbindung zu bringen.

Das *Superlearning* ist auf dem Konzept der Suggestopädie aufgebaut und stammt von dem bulgarischen Mediziner, Psychologen und Pädagogen Georgi Lozanov. Diese Methode wurde erst in den 70er Jahren im Westen bekannt und hat als wissenschaftlichen Hintergrund die Erkenntnisse aus der Neurophysiologie und

Pädagogik, die in einem ganzheitlichen Modell integriert wurden. Das Modell des Superlearning stellt zwei Aspekte besonders in den Vordergrund:

1. Um die Lerneffizienz zu steigern, müssen im Zuge einer horizontalen Integration beide Hirnhemisphären, d.h. die eher logisch-rationale linke und die eher musisch-intuitive rechte Hemisphäre, aktiviert und im – als ganzheitlich bzw. holistisch verstandenen – Lernprozeß miteinander kombiniert werden. Zugleich sind in einer vertikalen Integration auch bewußte und parabewußte Anteile des Erlebens und Verarbeitens miteinander zu verbinden.
2. Der für den Lernprozeß jeweils günstigste Aktivitätszustand wird aus einer Analyse der menschlichen Gehirnwellen abgeleitet und begründet; im „Alpha-Zustand“, welcher vor allem während der Phase des passiven Lernkonzerts angestrebt wird, ist der Körper völlig entspannt, hingegen der Geist verstärkt aufmerksam und aufnahmebereit.
Eine gezielte Herbeiführung des Alpha-Zustands kann positiv über eine aktive Gestaltung der Lernumgebung erreicht werden; Lozanov hatte zu diesem Zweck vor allem den Wert bestimmter Musikstücke (Barockmusik) erkannt. Er beobachtete, daß sich der Herzrhythmus und die Gehirnwellen langsam dem durch die Musik vorgegebenen Rhythmus annäherten. (Bachmann 1993, S. 194f)

Im vierten Teil dieser Arbeit wird auf die Methode der Suggestopädie zurückgegriffen, um eine Verhaltensveränderung durch einen „Formelsatz“ zu erzielen. Dabei wird die Anweisung gegeben, dass der Formelsatz kurz vor dem Einschlafen suggeriert wird. Denn das ist laut Bachmann (1993, S. 194, Fußnote 28) ein Zeitpunkt zwischen Wachen und Schlafen, der einen natürlichen „Alpha-Zustand“ des Gehirns aufweist und zu dem eine verstärkte Aufnahmefähigkeit festzustellen ist.

Das Prinzip des *mentalen Trainings* strebt zwei Hauptziele an. Zum einen geht es im mentalen Training darum, mentale Sperren, sogenannte Denkblockaden, zu überwinden, und zum anderen arbeitet es an einer richtigen Einstellung der vorliegenden Aufgabenstellung oder des Sachverhalts gegenüber.

1. Die Gewöhnung an bzw. der alltägliche Umgang mit (subjektiven) Einteilungs- und Ordnungskriterien, ferner die Tatsache, etwas Wichtiges „zum ersten Mal“ tun zu müssen bzw. „als erste Person überhaupt“ eine Leistung, ein Ziel erreichen zu können, führt dazu, daß Menschen sich – zumeist ohne sich dessen bewußt zu sein – mentale Sperren aufbauen.

Mentale Sperren spielen gerade auch im lernpädagogischen Bereich eine bedeutende Rolle, wenn z. B. Vorurteile („Mathe lerne ich nie!“) kommentarlos akzeptiert werden und sich schließlich selbstverstärkend zu einem geschlossenen „Teufelskreis“ verfestigen.

2. Die richtige innere Einstellung als zweiten Schwerpunkt des Mentalen Trainings erreicht man durch eine Zielantizipation und –reflexion in Verbindung mit einer positiven Grundausrichtung (bevor ich anfangen: Wie bin ich? – Wo bin ich? – Wohin will ich?). (ebd., S. 199ff)

Hier ist offen zu erkennen, dass die Zielsetzungen des mentalen Trainings – z.B. um Verhalten zu ändern, innere Ressourcen zu nutzen, schwierige Lebenssituationen mit Erfolg zu bewältigen, eine positive Grundhaltung zu gewinnen und Ziele richtig zu setzen und zu erreichen – sehr ähnlich mit denen des Neurolinguistischen Programmierens sind. Aufgrund dieser Ähnlichkeit kann eine Integration möglich gemacht werden, in der das NLP als Rahmenkonzept für das mentale Training fungiert und sie innerhalb dieses Rahmens eine gemeinsame Struktur entwickeln.

Abschließend ist festzuhalten, dass diese Erkenntnisse aus der Neurologie und Neurolinguistik für das NLP ein ideales Erkundungsgebiet darstellen, um neue Wege und Möglichkeiten zu finden, wie das menschliche Gehirn noch effektiver genutzt werden könnte. Diese immerwährende Suche nach neuen Gebrauchsalternativen der ungenutzten menschlichen Ressourcen erweitern stetig das Spektrum der Techniken und Methoden im neurolinguistischen Programmieren.

Als Fazit lässt sich ebenfalls festlegen, dass das NLP seinen Ausgangspunkt und somit seinen Grundpfeiler aus den Befunden der Neurolinguistik zieht und seine Methoden und Vorgehensweisen auf die wissenschaftlich belegten Tatsachen der Neurologie in Zusammenhang mit der Kommunikation und Verhaltenswissenschaft gründet. Dementsprechend basieren viele Konzepte im NLP auch auf die neurologische Beschaffenheit des biologischen Körpers und entwickeln in Anbetracht dessen Modelle, um das eigene Prinzip in sich schlüssig gestalten zu können.

Auf eine spezifische Art ist das Neurolinguistische Programmieren die Ausführung und Umsetzung in die Realität des theoretischen Ansatzes von Korzybski und seinem „neurolinguistischen Training“. Der Sprachwissenschaftler setzte das Fundament, auf

dem die Begründer des NLP diesen Forschungsbereich zum Vorteil der Menschheit zu einem ganzheitlichen Konzept ausarbeiteten und – zum Leid der Theoretiker – zu einem sich fortwährend erweiternden und somit verändernden Anwendungsbereich werden ließen.

Das nächste Kapitel wird sich mit den Arbeitsbereichen und Vorgehensweisen der Psycholinguistik beschäftigen. Die erworbenen Erkenntnisse aus der Zusammenarbeit von der Psychologie und der Sprachwissenschaft sind ein weiterer Grundpfeiler des Neurolinguistischen Programmierens. Neben den physischen Funktionen des menschlichen Körpers beeinflussen das Denken und Handeln auch die seelischen Zustände eines Menschen. Aus diesem Grund sollen im Weiteren als theoretische Grundlage die Erkenntnisse aus der Psycholinguistik vorgestellt werden.

1.2. ALLGEMEINE EINFÜHRUNG IN DIE PSYCHOLINGUISTIK

Eines der wichtigsten Probleme der Sprachwissenschaft ist die Frage nach dem Verhältnis von Sprache und Denken wie schon Humboldt sagte: „Die Sprache ist das bildende Organ der Gedanken.“ (zitiert nach Fischer, Uerpmann 1987, S. 175) Sprache und Denken sind tatsächlich eng miteinander verbunden. Denken ist ein äußerst individueller Vorgang und seine Existenz kann mit Hilfe von Messgeräten objektiv nachgewiesen werden. Doch die Gedanken werden erst dann real wahrnehmbar, wenn sie auf eine bestimmte Weise mitgeteilt werden. Das wichtigste Mittel für die Mitteilung der Gedanken ist wiederum die Sprache.

Die Psycholinguistik beschäftigt sich hauptsächlich mit der Art und Weise wie Menschen Sprache verwenden. Ihr Anliegen ist es, allgemein gültige Regelmäßigkeiten in der Produktion, Rezeption und im Erwerb der Sprache aufzudecken und Erklärungen dafür zu finden. Im Allgemeinen kann die Psycholinguistik als die Wissenschaft vom menschlichen Sprachgebrauch definiert werden, oder aber auch als die Wissenschaft vom sprachlichen Verhalten und Erleben.

1.2.1. Bestimmung des Begriffs Psycholinguistik

Wie schon im Begriff selbst impliziert ist, besteht der Fachbereich Psycholinguistik aus den Wissenschaftsgebieten Psychologie und Linguistik. Demnach ist die Psycholinguistik eine interdisziplinäre Wissenschaft, die sich mit der menschlichen Psyche und der Sprachwissenschaft beschäftigt. Die Psycholinguistik vereint diese beiden Disziplinen in sich, und obwohl sie inzwischen ein eigenständiger Forschungsbereich ist, trägt sie doch noch Verschiedenes von ihren Elterndisziplinen.

Von der Linguistik hat sie zum Beispiel die Unterscheidung verschiedener Größenordnungen sprachlicher Einheiten. Dies sind die Einteilungen vom einzelnen Laut bis hin zum ganzen Diskurs. Außerdem übernimmt die Psycholinguistik die Beschreibungen verschiedener Beschreibungsaspekte sprachlicher Äußerungen, wie zum Beispiel Erscheinungsform, Zusammensetzung, Bedeutung, Zweck. Auch verschiedene betrachtenswerte Phänomene aus der Sprachwissenschaft, wie Vollständigkeit, Mehrdeutigkeit oder Situationsabhängigkeit untersucht die Psycholinguistik mit ihren eigenen Methoden und aus ihrer eigenen Perspektive. (vgl. Rickheit, Sichelschmidt, Strohner 2002, S. 14f)

Aus der Psychologie übernimmt die Psycholinguistik die Orientierung auf den Menschen als ein Individuum, welches die Sprache in bestimmten Situationen und mit bestimmten Absichten benutzt. Außerdem konzentriert sich die Psycholinguistik bei ihrer Vorgehensweise ebenfalls auf den Bezug von objektiv erfassbarem Verhalten und subjektiv erfahrbarem Erleben. Bei ihren Untersuchungen hütet sie die klare Orientierung an empirischen Beobachtungen als Grundlage für das Annehmen oder Ablehnen bestimmter Erklärungsansätze. (vgl. ebd.)

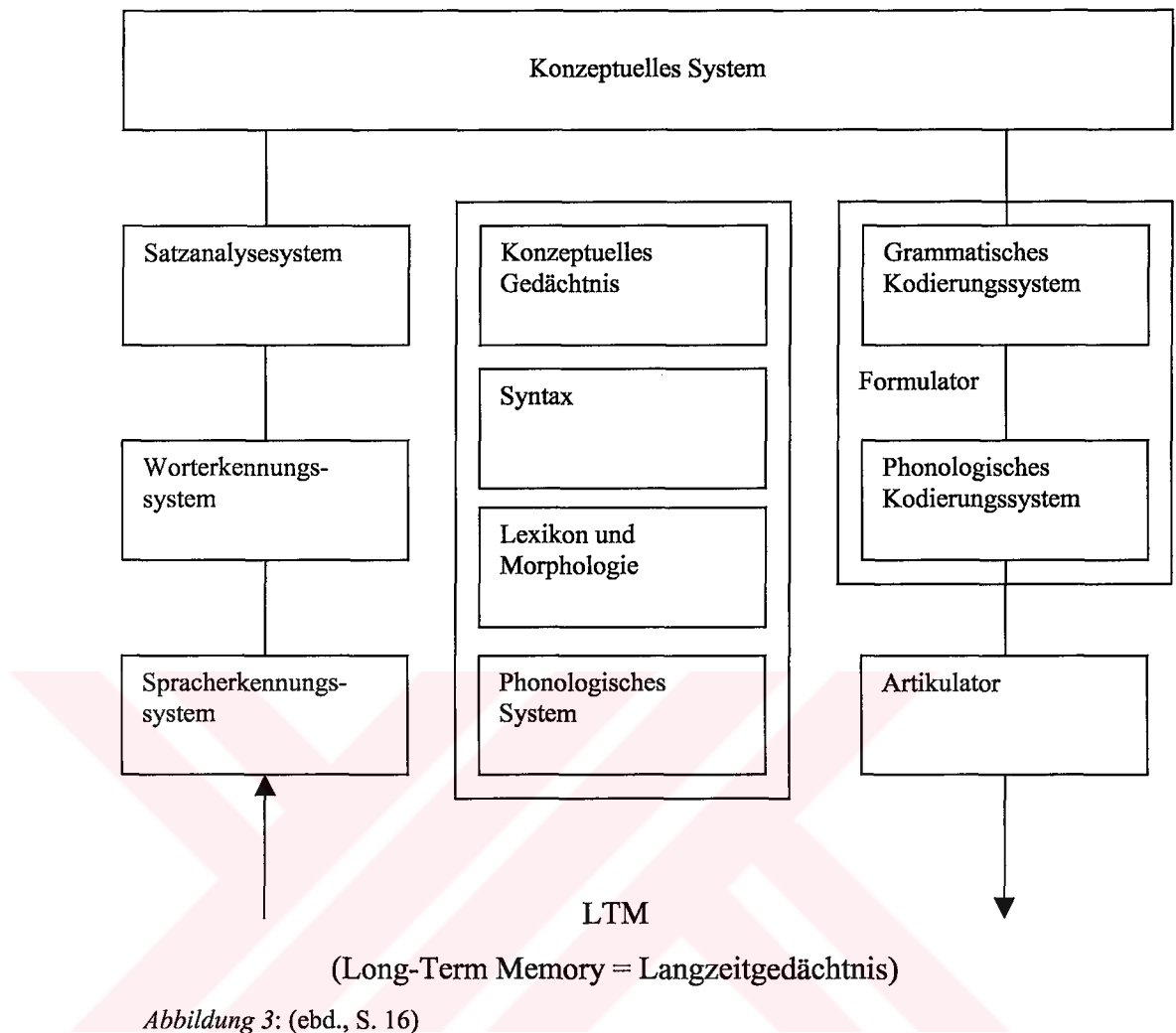
Zur Begriffserklärung sei weiterhin gesagt, dass der Begriff ‚Sprachpsychologie‘ als Synonym für die Psycholinguistik angewandt wird, da beide eine identische Bedeutung tragen. Der Grund dafür ist, dass das Sprachverhalten weder allein von der psychologischen Seite noch allein aus der linguistischen Perspektive untersucht werden kann. Erst die gemeinsame Untersuchung ergibt vollwertige Resultate. (vgl. ebd.)

Anschließend soll nun der Untersuchungsgegenstand der Psycholinguistik näher beschrieben und die Einteilung in ihre unterschiedlichen Forschungsbereiche vorgestellt werden.

1.2.2. Definition des Untersuchungsgegenstandes der Psycholinguistik und die Einteilung ihrer Forschungsbereiche

Die Psycholinguistik untersucht das mentale System, durch das bei Menschen der allgemeine Sprachgebrauch ermöglicht wird. Ihr Ziel ist es, eine Theorie über die mentalen Prozesse zu entwickeln, die während des Sprachgebrauchs auftreten. Aus diesem Grund ist der Gegenstand der Untersuchungen in der Psycholinguistik der primäre Sprachgebrauch. Der Sprachgebrauch wird wiederum unterteilt in *Sprachproduktion*, also dem Erzeugen von Sprachäußerungen, und *Sprachrezeption*, nämlich dem Verstehen von sprachlichen Äußerungen. (vgl. Dijkstra, Kempen 1993, S. 17)

Es wird in der Psycholinguistik davon ausgegangen, dass Menschen über ein Sprachbenutzermodell verfügen, welches es ihnen ermöglicht, Sprache zu produzieren und sie zu rezipieren. Verschiedene Komponenten des Sprachbenutzermodells zeigen die unterschiedlichen Arten von Informationen und Regeln, die Menschen beim Sprachgebrauch benutzen. Die folgende Abbildung von Dijkstra und Kempen soll einen schematischen Eindruck liefern, wie das Sprachbenutzermodell aufgebaut ist:



Nach diesem Schema treffen sprachliche Information erst auf das Spracherkennungssystem, welches nach Lauteinheiten in dem Sprachsignal sucht. Die festgestellten Lauteinheiten werden dann an das Worterkennungssystem weitergegeben, das wiederum zu den Lauteinheiten entsprechende Wörter sucht. Das Satzanalysesystem kontrolliert den syntaktischen und semantischen Inhalt der sprachlichen Information und überlässt den mentalen Vorgang, für die Feststellung, was das verbal Rezipierte für eine Bedeutung innerhalb seines eigenen Kontextes, sowie für sein eigenes Weltbild hat, dem konzeptuellen System, welches das persönliche Weltwissen verwaltet.

Bei der Sprachproduktion wird zuerst das Wissen aus dem konzeptuellen System angezapft, um überhaupt sinnvolle, verbale Sprache kreieren zu können. Danach tritt der

Formulator ein, der das grammatische Kodierungssystem aktiviert, um das zu sagen Geplante in einen den grammatischen Regeln entsprechenden Satz zu erstellen und diesen dann über das phonologische Kodierungssystem lautlich zu planen. Um die mental erstellte Intention zu verbalisieren, wird der Artikulator eingesetzt, der wiederum die notwendige Motorik in Gang setzt (z.B. die Stimmbänder, Zunge, Lippen usw. oder die Hand und bestimmte Bewegungen zum Schreiben), die zur mündlichen oder schriftlichen Verwirklichung der geplanten Aussage führt.

Während der Sprachrezeption und Sprachproduktion bedient sich das Gehirn sämtlicher Kenntnisse über die Sprache, welche im Langzeitgedächtnis gespeichert sind. Diese Sprachkenntnisse sind neben dem konzeptuellen Gedächtnis das Wissen über die Syntax, Kenntnisse über die Lexik und Morphologie und Wissen über das phonologische System.

Die oben in einer bestimmten Reihenfolge tabellarisch dargestellten unterschiedlichen Mechanismen im Sprachbenutzermodell, werden nach Meinung vieler Forscher nicht unabhängig voneinander angewandt und verfolgen deshalb auch keine bestimmte Reihenfolge. Was bedeutet, dass zum Beispiel das Spracherkennungssystem nicht alleine wahrgenommene Sprache erkennen kann und Hilfe von den anderen Komponenten im Sprachverarbeitungssystem benötigt. Dies wiederum bewirkt, dass die unterschiedlichen Systeme vielmehr ihre Aufgaben in einer gleichzeitigen Zusammenarbeit erfüllen. (vgl. ebd., S. 20)

Im Weiteren wird nun die Rezeption und die Produktion von Sprache näher betrachtet und dabei die Einteilung der Forschungsbereiche in der Psycholinguistik vorgestellt.

1.2.2.1. Die Sprachrezeption

In erster Linie muss darauf hingewiesen werden, dass der Mensch, als einziges sprachfähiges Wesen dieser Welt, biologisch auch entsprechend ausgestattet wurde. Der menschliche Körper besitzt im Gegensatz zu anderen Lebewesen eine Anzahl

verschiedener Organe mit unterschiedlichen Funktionen, die seine Sprachfähigkeit ausmachen und deren Besitz ihn von den Tieren unterscheidet.

Neben den biologischen Voraussetzungen für die Sprachfähigkeit, auf die hier nicht weiter eingegangen werden soll, beschäftigt sich die Psycholinguistik mit der Frage, welche Module im Kopf es ermöglichen, mit Sprache umzugehen. Es müssen eine Reihe von Aufgaben durchgeführt werden, um Sprache rezipieren zu können. Demnach muss man für das Verstehen von Sprache zu Folgendem in der Lage sein:

- Sprachlaute zu erkennen: das Spracherkennungssystem
- Wörter zu identifizieren: das Worterkennungssystem
- Satzäußerungen zu zergliedern: das Satzanalysesystem
- Äußerungen innerhalb eines Gesprächs zu interpretieren: das konzeptuelle System (ebd., S. 15)

Die im Zitat aufgeführten Prozesse bei der Rezeption von Sprache geschehen zunächst mit Hilfe der Sensorik, danach wird die sprachliche Information syntaktisch und semantisch weiterverarbeitet. Erst dann werden die wahrgenommenen Informationen auf der pragmatischen Ebene in den aktuellen Kommunikationszusammenhang eingebettet. Sprachliche Mitteilungen verstehen, geschieht in mehreren Varianten und nach unterschiedlichen Kriterien. Aus diesem Grund wird die Sprachrezeption in vier unterschiedlichen Bereichen untersucht: Die *sensorische Rezeption* beschäftigt sich mit der auditiven Wahrnehmung von Sprache durch den Gehörsinn, also dem Hören und mit der visuellen Wahrnehmung von Sprache durch den Gesichtssinn, nämlich dem Lesen. Bei der *syntaktischen Rezeption* wird die Einteilung und Kombination von Satzelementen untersucht. Demgegenüber wird über die *semantische Rezeption* versucht, bestimmte Prozesse bei der Sprachverarbeitung und dem Schaffen von Wissen aufzudecken. Über die *pragmatische Rezeption* werden Kommunikationssituationen und individuelle Faktoren bei der Kommunikation eruiert.

Im Folgenden sollen nun die einzelnen Untersuchungsbereiche dargelegt werden, ohne auf Einzelheiten einzugehen, da im 3. Kapitel explizit darauf eingegangen wird.

1.2.2.1.1. Die sensorische Sprachrezeption

Wie oben bereits erwähnt, wird die sensorische Rezeption unter zwei Gesichtspunkten untersucht, da die Sprache zum einen auditiv wahrgenommen werden kann und zum anderen visuell. Die auditive Wahrnehmung von Sprache geschieht über den Gehörsinn und beschäftigt sich mit dem Hörverstehen.

Neurophysiologische Studien haben nach längeren Untersuchungen festgestellt, dass die auditive Wahrnehmung von Sprache in einer enormen Geschwindigkeit geschieht. Demnach wird nach dem Erkennen des ersten Phonems eine Liste von sämtlichen Begriffen abgerufen, die im mentalen Lexikon gespeichert sind und mit diesem Laut beginnen. Mit dem Vernehmen des nächsten Phonems werden in der Lautfolge nicht mehr zustimmende Begriffe eliminiert. Schon das Wahrnehmen des dritten Lauts reduziert die Liste auf einen Großteil. Dieser Prozess dauert so lange an, bis endlich, meist noch vor Ende des Wortes, nur noch ein genau zutreffender Begriff übrig bleibt. Die große Geschwindigkeit beim Erkennen des Begriffs wird durch den Kontext und der Kommunikationssituation unterstützt und steigert die Wahrnehmungsleistung.

Bei den Untersuchungen wurde ebenfalls festgestellt, dass die Bedeutung eines Wortes bereits während der Wahrnehmung erkannt wird. Was wiederum bedeutet, dass es genügt, nur einen Teil des Begriffs auditiv wahrzunehmen, um dessen Bedeutung mit großer Treffsicherheit identifizieren zu können. Bei Wörtern, deren lautliche Reihenfolge gleich ist, jedoch unterschiedliche Bedeutungen tragen, wurde festgestellt, dass deren richtige Identifizierung vom Kontext abhängig ist. Dabei spalten sich jedoch die Meinungen, nach denen die erste der Kontextabhängigkeit den Vorrang gibt und die zweite vertritt, dass in erster Linie wieder sämtliche Bedeutungen aktiviert werden und dann erst nach dem Kontext

entschieden wird, welche von ihnen die Zutreffende ist. (vgl. Rickheit, Sichelschmidt, Strohner 2002, S. 93f)

Sprache wird sensorisch noch auf eine andere Weise wahrgenommen, nämlich visuell. Dies geschieht über den Gesichtssinn und untersucht den Vorgang des Lesens.

Bei wissenschaftlichen Forschungen wurde festgestellt, dass die Augenbewegungen beim Lesevorgang nicht kontinuierlich über den gelesenen Text wandern, sondern der Blick des Lesers von einem Ruhepunkt zum nächsten springt. Die Sprünge, die die Augen beim Lesen machen, werden Sakkaden genannt, die Ruhepunkte Fixationspunkte und die Ruhepausen Fixationen. (vgl. ebd., S. 94) Je nach Sprache bewegen sich die Augen beim Abarbeiten eines Textes von links nach rechts (z.B. im Deutschen), von rechts nach links (z.B. im Arabischen) oder von oben nach unten (z.B. in den fernöstlichen Sprachen). Bei Texten, die in europäischen Sprachen verfasst wurden, verläuft die Leserichtung bekanntlich von links nach rechts, wobei die wichtigen Wörter fixiert werden. Fixiert werden vor allem die für den Text inhaltlich wichtigen Wörter (z.B. Nomen) oder schlecht vorhersagbare Satzelemente. Kürzere und weniger wichtige Wörter werden eher übersprungen, aber trotzdem wahrgenommen und auch verarbeitet.

Diese Bewegungsmuster der Augen beim Lesevorgang lassen auf die kognitiven Strategien zurückschließen, dass sie für ein schnelles und genaues Erfassen des Inhalts vom Text dienen.

1.2.2.1.2. Die syntaktische Sprachrezeption

Bei der syntaktischen Sprachrezeption wird die Verarbeitung von Sprache hinsichtlich der Segmentierungen von Sätzen untersucht. Durch Untersuchungen, die aus diesem Gesichtspunkt gemacht wurden, konnte festgestellt werden, dass

eine Mehrdeutigkeit der sprachlichen Formulierung auf der syntaktischen Ebene häufig zu Verarbeitungsproblemen führen. Wie zum Beispiel der Satz:

Ayşe besuchte ihren Onkel und ihre Tante einen Deutschkurs.

Hier wurde das Verb „besuchen“ an zweiter Stelle für zwei Aussagen auf einmal benutzt, da beide mit demselben Verb formuliert werden können. Die mit dem Konnektor „und“ verbundenen Hauptsätze haben zwar ein gemeinsames Verb, beinhalten jedoch zwei unterschiedliche Aussagen, was die semantische Verarbeitung bei der Rezeption erschwert. Meist bewirkt dies eine längere Verarbeitungszeit. Beim Prozess des Hörverstehens wird die Schwierigkeit bei solch einem Satz durch die Intonation größtenteils aufgehoben.

Studien wie diese haben erwiesen, dass die syntaktische Form von sprachlichen Äußerungen bei der Sprachverarbeitung eine wichtige Rolle spielen.

1.2.2.1.3. Die semantische Sprachrezeption

Die semantische Sprachrezeption umfasst mindestens vier verschiedene Aspekte der Sprachverarbeitung. Diese sind der *konzeptuelle Aspekt*, der sich mit der Aktivierung der Wortbedeutung beschäftigt, der *referenzielle Aspekt*, der die Beziehung zwischen den sprachlichen Ausdrücken und die Welt umgebenden Objekten betrachtet, der *kompositionale Aspekt*, aus dem die Sprachverarbeitung in einem Kontext untersucht wird und der *kreativ-konstruktive Aspekt*, der die Inferenzprozesse zu verstehen versucht. (vgl. Rickheit, Sichelschmidt, Strohner 2002, S. 98)

Nach der konzeptuellen Rezeption werden im Prozess des Verstehens nicht unbedingt sämtliche in Frage kommende Wortbedeutungen (siehe hierzu Kapitel 3.2.1.4.1.) aktiviert, sondern lediglich diejenigen, die zum Verständnis einer Aussage genügen. Hierfür wurde von Erickson, Mattson, Sanford und Garrod folgender Satz an Probanden angewandt: *Wieviele Tiere von jeder Art nahm Moses mit auf die Arche?* (zitiert nach ebd., S. 98) Auf diese Frage antworteten die meisten mit „Zwei“, ohne dass ihnen

bewusst wurde, dass es nicht Moses, sondern Noah war, der die Tiere mit auf die Arche nahm.

In der semantischen Sprachrezeption wird der Fokus auf den Bezug zwischen sprachlichen Ausdrücken und den entsprechenden Objekten untersucht (siehe Kapitel 3.2.1.5.1.). Es wurde dabei festgestellt, dass vom Sprachbenutzer bereits in einem ziemlich frühen Zeitpunkt innerhalb des Verarbeitungsprozesses eine Verbindung zwischen dem wahrgenommenen Begriff und dem Objekt in der realen Welt geschaffen wird. Dies konnte durch diverse Experimente anhand von Blickbewegungen nachgewiesen werden, bei denen die Rezipienten durch sprachliche Anweisungen mit Szenenobjekten (wie z.B. Spielkarten) bestimmte Handlungen durchführen mussten (z.B. lege die Karo-Neun auf die Herz-Dame), wobei ihre Augenbewegungen aufgezeichnet wurden.

Aus dem kompositionalen Aspekt werden die Kohärenzprozesse in der sprachlichen Verarbeitung erforscht, wie oben bereits festgehalten wurde. In der Psycholinguistik wird die Textrezeption als ein zyklischer, auf allen Ebenen zeitgleich stattfindender Prozess des Aufbaus einer kohärenten Textbasis (siehe dazu Kapitel 3.2.1.5.2. Kohärenz) beschrieben, dessen Ablauf durch die propositionale Struktur des Textes und durch die Verarbeitungskapazität des menschlichen Arbeitsgedächtnisses bestimmt ist. Demnach werden verbale Informationen in Zyklen verarbeitet, was bedeutet, dass der Text portionsweise abgearbeitet wird, wobei zu jedem Zeitpunkt nur einige wenige Propositionen (siehe Kapitel 3.2.1.4.2.) zur Verfügung stehen. (vgl. ebd., S. 101f)

Die Inferenzprozesse bei der Verarbeitung von Sprache werden aus dem kreativ-konstruktiven Aspekt betrachtet. Die Rolle von Inferenzen, über die ausführlich in Kapitel 3.2.1.5.3. berichtet wird, ist eines der wichtigsten Themen in der Psycholinguistik. Auch wenn die Frage, in welchem Umfang wann welche Inferenzen gezogen werden, bisher nicht eindeutig geklärt ist, haben vorliegende Forschungsergebnisse bewiesen, dass während des Hörens und Lesens bei der Sprachverarbeitung stets Inferenzen gezogen werden. (vgl. Dijkstra, Kempen 1993, S. 60-63) Ein Experiment dazu ist beispielsweise Probanden zu fragen, ob der Satz „Der

Zahn ist gezogen.“ bei ihnen zeitgleich einen Zahnarzt inferiert, also eine im Satz nicht erwähnte Handlungsperson mitverstehen lässt.

1.2.2.1.4. Die pragmatische Sprachrezeption

Die pragmatische Sprachrezeption wird unter zwei verschiedenen Aspekten untersucht. Zum einen ist es die kommunikative Situation, die die Sprachverarbeitung beeinflusst und zum anderen sind es individuelle Faktoren. Diese beiden Aspekte in der Pragmalinguistik werden in den Untertiteln von Kapitel 3.3.3. eingehend bearbeitet.

Die Kommunikationssituation übernimmt einen wichtigen Teil an Einfluss auf die Sprachverarbeitung. Hörer und Leser werden während des Sprachverarbeitungsprozesses beim Textverstehen in ihrem Handlungszusammenhang beeinflusst. Dies wurde durch folgendes Experiment festgestellt: Eine Reihe von Probanden wurden gebeten, die Beschreibung eines Hauses so zu schildern, als wären sie ein Hauskäufer oder ein Einbrecher. Es stellte sich heraus, dass die Reproduktion der Textvorgabe von der jeweils eingenommenen Perspektive abhing. (vgl. Rickheit, Sichelschmidt, Strohner 2002, S. 106f)

Wichtige Faktoren bei der Sprachverarbeitung sind auch Kultur und Sprache und die damit verbundenen Konventionen. Die kulturellen Konventionen beeinflussen in allen Bereichen die Sprachverarbeitung, sei es im Sprachwissen oder im referenziellen Aspekt, in der Kohärenz oder im kreativ-konstruktiven Rahmen. All diese Sprachverarbeitungskriterien sind demnach stark von den äußerlichen Bedingungen, also den Konventionen der entsprechenden Kultur abhängig. Bei der Missachtung dieser Konventionen kann es in der Kommunikationssituation zu Missverständnissen kommen. (vgl. ebd.)

Neben den situativ und kulturell bedingten Faktoren spielen auch die individuellen Bedingungen eine wichtige Rolle bei der Sprachverarbeitung. Zum Beispiel werden beim Textverstehen bei jemandem mit einem ausgeprägten konzeptionellen System mehr Inferenzen gebildet, als bei solchen, die ein engeres Sprachwissen besitzen.

Außerdem wurde festgestellt, dass Experten stärker auf Einzelheiten in einem ihrem Fach entsprechenden Text aufmerksam werden als Laien.

Selbst das Geschlecht wirkt sich auf die Sprachverarbeitung aus, wobei sich Frauen meist eines ausgeprägteren Sprachgebrauchs bedienen als Männer. Auch biologisch sind Frauen viel früher sprachfähig, da bei Frauen das Großhirnwachstum früher beginnt und auch früher beendet ist, was eine gewisse sprachliche Überlegenheit ausmacht. Dadurch nehmen Frauen feinere Nuancen in der Sprache wahr, während Männer sich im Textverstehen eher auf das Wesentliche konzentrieren. (vgl. Gross 1988, S. 171f) Ausgehend von ihren Geschlechtern entwickeln Menschen auch entsprechende persönliche Interessen, die ebenfalls beeinflussen, wie ein Text verstanden wird. Nicht zu übergehen ist auch der Gefühlszustand einer Person während der Sprachverarbeitung. Wahrgenommene Texte werden nach den aktuell vorhandenen Gefühlen aufgenommen, verarbeitet und interpretiert. (vgl. Rickheit, Sichelschmidt, Strohner 2002, S. 107)

Im Weiteren sollen nun die verschiedenen Aspekte der Sprachproduktion bearbeitet werden, um zu sehen, nach welchen Kriterien Sprache produziert wird.

1.2.2.2. Die Sprachproduktion

Verständlicherweise bedient sich der Mensch bei der Sprachproduktion wieder seiner biologischen Organe und dem in Kapitel 1.2.2. explizit dargelegten Sprachbenutzermodell. Bei der Sprachproduktion geschieht in gewisser Weise der umgekehrte Vorgang wie bei der Sprachrezeption. Während bei der Rezeptionsphase die einzelnen Stadien nach einer Dekodierung funktionierten, werden sie bei der Phase der Sprachproduktion in der entgegengesetzten Reihenfolge zur Kodierung angewandt. Das folgende Zitat zeigt die Reihenfolge und Funktionen der unterschiedlichen Stadien bei der Sprachproduktion:

- Gedanken und Absichten im Rahmen eines Gesprächs formen: das konzeptuelle System
- Gedanken und Absichten in Sätzen ausdrücken: das grammatische Kodierungssystem
- passende Wörter suchen und deklinieren oder konjugieren: das phonologische Kodierungssystem
- die Aussprache von Wörtern und Sätzen steuern: der Artikulator. (Dijkstra, Kempen 1993, S. 15)

Der im Zitat dargestellte Vorgang bei der Sprachproduktion beginnt zunächst auf der mentalen Ebene. Hier werden aus dem konzeptuellen System Gedanken und Absichten zu einem Konzept zusammengefasst. Anschließend wird dieses Konzept mit der Grammatik kodiert, die der angewandten Sprache entspricht und die richtige Deklination oder Konjugation dazu verwendet, was die Aufgabe des Formulators ist. Die letztendliche Aussprache oder schriftliche Verfassung eines Gedankens steuert der Artikulator, dessen Aufgabe es ist, die Motorik im Gehirn für die zuständigen Organe in Gang zu setzen.

Die sprachliche Produktion von Mitteilungen wird nach unterschiedlichen Bedingungen und Kriterien vollzogen, die in jeder Art, ob verbal oder schriftlich, eine wichtige Rolle spielen. Die verschiedenen Prozesse der Sprachproduktion können in dieser Hinsicht in folgende Produktionseinheiten aufgeteilt werden: Dies ist zum einen die *pragmatische Produktion*, die die Situations- und Partnerbezüge in der Sprachproduktion untersucht. Die *semantische Produktion* beschäftigt sich mit der Frage, worüber gesprochen oder geschrieben werden soll, also was zum Thema des Gesprächs oder des schriftlichen Textes gemacht wird. Die *syntaktische Produktion* wiederum konzentriert sich auf das Zustandekommen der mehr oder weniger komplexen syntaktischen Strukturen. Und schließlich übernimmt die *motorische Produktion* beim Sprechen und Schreiben die Planung der Realisierung, um dann durch die entsprechende Motorik dies in die Tat umzusetzen.

Im Folgenden sollen nun die einzelnen Prozesse der Sprachproduktion aufgenommen und hinsichtlich ihrer Kriterien dargelegt werden.

1.2.2.2.1. Die pragmatische Sprachproduktion

Die pragmatische Produktion unterteilt sich in zwei wichtige Teilprozesse. Zum einen geht es darum, die *Kommunikationssituation* richtig zu erkennen, zu bewerten und vielleicht sogar zu versuchen, sie durch Sprachproduktion zu beeinflussen. Der andere wichtige Aspekt der pragmatischen Sprachproduktion ist der *Kommunikationspartner*, wobei gilt, dass man eine gewisse Vorstellung von dem Wissen und den Intentionen seines Kommunikationspartners hat, um eine entsprechende Kommunikation mit ihm führen zu können.

Bedingungen der Kommunikationssituation entscheiden, ob überhaupt und wie Sprache produziert werden soll, wobei auch die sozialen Rahmenbedingungen und die kulturellen Einflüsse mitwirken. Die sozialen Rahmenbedingungen entscheiden bei der Sprachproduktion nach interpersonaler, organisationaler und öffentlicher Kommunikation. Experimente hinsichtlich sozialer Faktoren bewiesen, dass in kleineren Gruppen von ungefähr fünf Personen die Kommunikation in Form von partnerorientierten Dialogen verläuft, wobei in größeren Gruppen mit zehn Personen eher monologische Redebeiträge produziert werden. (vgl. Rickheit, Sichelschmidt, Strohner 2002, S. 81)

Kulturelle Bedingungen dagegen wirken in der Sprachproduktion auf die kommunikativen Tendenzen, die bestimmten Kulturen entsprechen. Hiernach prägen die kulturellen Faktoren den sprachlichen Umgang mit den Mitmenschen. Entsprechend des kommunikativen Umfelds, sei es im vertrauten Heim oder im Freundeskreis, auf der Arbeitsstelle oder bei offiziellen Veranstaltungen, wird eine den kulturellen Konventionen angepasste sprachliche Kommunikativität praktiziert. Dabei wird jede kommunikative Beziehung nach den situativen Bedingungen gestaltet.

Partnerbezüge sind ebenfalls ein wichtiger Teilaspekt bei der pragmatischen Sprachproduktion, zumal eine Kommunikation meist unter mindestens zwei Personen abläuft, abgesehen von Selbstgesprächen, wobei auch da ein imaginärer Gesprächspartner vorhanden sein kann, auch wenn man sich gerade selbst meint. Die

Sprachproduktion wird hinsichtlich den Beziehungen zu Autoritätspersonen, zu Familienangehörigen, zu Freunden oder Arbeitskollegen usf. geprägt. Mit jedem Gesprächspartner wird auf eine andere Art und Weise kommuniziert, da das von ihm mit in die Kommunikation gebrachte Wissen und seine individuellen Intentionen dem Gespräch einen anderen Verlauf geben.

1.2.2.2.2. Die semantische Sprachproduktion

Bei der semantischen Produktion geht es darum, was inhaltlich als Thema für die Kommunikation aufgegriffen wird. Dabei wird der Rahmen des Themas festgelegt und wie weit der Inhalt in welcher Ausführlichkeit besprochen werden soll. Im alltäglichen Sprachgebrauch geschieht dieser Vorgang ziemlich schnell und meist unbewusst. Die Untersuchungen hinsichtlich der semantischen Sprachproduktion konzentrieren sich dabei auf drei unterschiedliche Aspekte, von denen der erste die *Themen und Argumentation* während der Kommunikation und deren Auswahl und Anwendung betrifft. Als nächster Aspekt steht die *Referenzherstellung*, die eine wichtige Voraussetzung der sprachlichen Verständigung ist und nach der festgestellt wird, auf welche Gegenstände innerhalb eines Themas sich die jeweiligen Äußerungen beziehen. Der letzte Aspekt in der semantischen Sprachproduktion ist die *Konzeptaktivierung*, welche die von der Thema- und Referenzselektion mit der Wahl derjenigen Konzepte abschließt, die dann anschließend versprachlicht werden.

Bei der Themenwahl bestimmen meist die Kommunikationsumstände, wo bereits feststeht was, besprochen werden soll, wie zum Beispiel bei Verhandlungen, Versammlungen oder Verkaufsgesprächen. Solche Arten von Unterredungen werden bereits im Voraus geplant, sämtliche Diskussionspunkte festgelegt und es gibt vielleicht eine Recherche über den Standpunkt des Kommunikationspartners, was bei Gerichtsverhandlungen der Fall ist. Die Art und Weise der Argumentation wird selbstverständlich nach der Intention und den Rechercheergebnissen bestimmt.

Wichtig ist bei einer Kommunikation auch die Klarstellung, auf welche Gegenstände in einer sprachlichen Verständigung innerhalb eines Themas Bezug genommen werden

soll. Dafür lassen sich zwei wichtige Arten der Referenzherstellung herausarbeiten. Zum einen ist es der sprachliche Bezug auf Objekte, wobei es, gilt die Objektreferenz bei der Sprachproduktion so gut wie möglich und so genau wie nötig zu beschreiben. Zum anderen ist es der Bezug auf Orte im Raum, wobei festgestellt wurde, dass die von den Sprechern gewählten Strategien bei der Raumreferenz unterschiedlich ausfallen, da Richtungsausdrücke und Kategorisierungsprozesse individuell und situationsbedingt angewandt werden. (vgl. ebd., S. 83f)

Die Konzeptaktivierung beschäftigt sich mit den unterschiedlichen Konzepten, die Objekte besitzen. Zum Beispiel kann eine Kreditkarte als Geldersatz, als Ausweis der Mitgliedschaft in einer Organisation, als Identitätsnachweis, als Statussymbol oder auch als Lineal konzeptualisiert werden. Dabei ist es notwendig, dass eine Auswahl unter den mehreren Konzeptualisierungsalternativen getroffen wird, was möglicherweise unterschiedliche kognitive Verarbeitungsprozesse bei der Sprachproduktion erfordern kann. (vgl. ebd., S. 84)

1.2.2.2.3. Die syntaktische Sprachproduktion

Die syntaktische Sprachproduktion beruht auf dem Zustandekommen von mehr oder weniger komplexen syntaktischen Strukturen und geschieht nach zwei wesentlichen Prinzipien: der „*Top-down*“-Orientierung und der *inkrementellen Verarbeitung*. Die Top-down-Orientierung geht davon aus, dass der Informationsfluss bei der syntaktischen Sprachproduktion „von oben nach unten“, also von der pragmatischen Ebene über die semantische, und von der syntaktischen Ebene zur motorischen verläuft. Demgegenüber nimmt die Auffassung der inkrementellen Verarbeitung an, dass die unteren Ebenen bereits aktiv sind oder sein können, während die oberen Ebenen ihre Verarbeitung noch nicht beendet haben. Nach dieser Auffassung genügt es bereits, das erste Konzept der zu formulierenden Proposition zu kennen, um in die syntaktische und motorische Produktion dieses Konzepts einzusteigen. (vgl. ebd., S. 85f)

Auf der Ebene der syntaktischen Sprachproduktion müssen zwei wichtige Aufgaben erfüllt werden. Jeder Sprachproduzent muss die Funktionen und die Positionen der

einzelnen Bausteine der zu produzierenden Äußerung bestimmen. Aus diesem Grund wird in der Psycholinguistik nach der funktionalen und positionalen Verarbeitung die syntaktische Produktion in zwei Phasen untersucht. Hierbei erfordert die funktionale Verarbeitung eine *lexikalische Selektion* und *Funktionszuweisung*. Die lexikalische Selektion identifiziert die Wörter, die bei der Äußerung angewendet werden sollen. Die Funktionszuweisung dagegen bewirkt die Zuordnung der ausgewählten Wörter in syntaktische Funktionen im Satz. Die positionale Verarbeitung hingegen umfasst die *Konstituentenbildung* und *Flexion* bei der syntaktischen Sprachproduktion. Dabei werden den Wörtern nach der Konstituentenbildung ihre serielle Position im Satz erteilt, so dass syntaktische Phrasen entstehen. Letztendlich wird bei der Flexion die zustehenden Flexionsendungen zugeteilt und alle Satzbausteine werden hinsichtlich der Kongruenz überprüft. (vgl. ebd.)

1.2.2.2.4. Die motorische Sprachproduktion

Die motorische Sprachproduktion wird in der Psycholinguistik logischerweise in Sprechen und Schreiben unterteilt und je nach den entsprechenden Gesichtspunkten untersucht. Bei der motorischen Produktion geht es zunächst um die Planung der Realisierung und darum, diesen Plan so gut wie möglich in die Tat umzusetzen, indem die notwendige Motorik in Gang gesetzt wird.

Nachdem die Äußerung auf der pragmatischen, semantischen und syntaktischen Ebene vorbereitet wurde, wird beim Sprechen die lautliche Realisierung geplant und motorisch umgesetzt. Hierbei untersucht die Psycholinguistik, inwieweit diese Teilprozesse voneinander unabhängig sind oder ob sie sich doch in einigen Aspekten gegenseitig beeinflussen. Bei diesen Untersuchungen entstanden zwei Auffassungen: Die erste geht davon aus, dass der Sprecher ein bestimmtes Lemma auswählt und genau zu diesem die phonologische Form abrufen. (Levelt, Roelofs, Meyer, zitiert nach Rickheit, Sichelschmidt, Strohner 2002, S. 87) Die andere nimmt an, dass die Inkrementalität der Sprachproduktion auch auf der phonologischen Ebene wirksam ist. (Belke, Eikmeyer, Schade, zitiert nach ebd., S. 87)

Im Gegensatz zum Sprechen ist das Schreiben nicht unbedingt an bestimmte Ausführungsorgane (biologische Organe der Lautproduktion, wie Stimmbänder, Zunge, Mund, usf.) angewiesen. Menschen können in verschiedenen Versionen schreiben, so z.B. in der gewohntesten Form mittels eines Stifts, mit in Farbe getunkten Fingern, mit dem Fuß im Sand, oder mit den Fingern auf einer Tastatur. Doch auch das Schreiben wird in den kognitiven Planungsprozess und die Verwirklichung des Plans unterteilt, wobei hier noch die Planung der räumlichen Anordnung der Buchstaben mit dazu kommt. (vgl. Rohwetter, Kessler, Hielscher-Fastabend, zitiert nach ebd., S. 88)

In der sprachlichen und schriftlichen Sprachproduktion besteht jedoch ein konkreter Unterschied. Dieser Unterschied liegt darin, dass die schriftliche Sprachproduktion meistens noch überarbeitet werden kann, bevor sie an den Adressaten gelangt, außer beim Schreiben an die Tafel vor einer Schulklasse. Ausnahmen gibt es auch bei der phonologischen Sprachproduktion, z.B. bei professionellen Tonaufnahmen, wo selbst die gesprochenen Texte bearbeitet werden können.

Im nächsten Kapitel wird nun auf das dritte Teilgebiet für die theoretische Grundlage zur Bearbeitung des Neurolinguistischen Programmierens eingegangen. Dieses Teilgebiet ist die Pragmalinguistik und soll eine theoretische Basis für den praktischen Teil des NLP leisten. Da das Neurolinguistische Programmieren sich als eine angewandte Wissenschaft versteht, soll diesbezüglich die angewandte Sprachforschung den sprachwissenschaftlichen Aspekt dazu liefern.

1.3. ALLGEMEINE EINFÜHRUNG IN DIE PRAGMALINGUISTIK

Die Pragmalinguistik ist noch ein relativ junger Forschungsbereich, der um 1970 entstanden ist (vgl. Schlieben-Lange 1979, S. 7) und auf dieselbe Entstehungszeit wie das Neurolinguistische Programmieren fällt. Sie beschäftigt sich in ihrem Untersuchungsbereich mit der Tatsache, dass der Akt des Sprechens eine Handlung ist. Für die Pragmalinguistik gilt als fundamentale These, dass wann immer gesprochen wird, eine Handlung geschieht, oder kürzer ausgedrückt, dass Sprechen gleich Handeln ist. (vgl. Holly 2001, S. 5)

In diesem Zusammenhang unterscheidet Gauger vier Arten von Sprechen, unter dem Blickpunkt, dass der Akt des Sprechens eine Handlung darstellt. Das folgende Zitat führt die vier verschiedenen Arten der nach Gauger (zitiert nach Hamburger 1995, S. 20) unterschiedenen Sprachhandlungsvariationen auf und gibt Beispiele zu den einzelnen Punkten:

- 1) Sprechen, das eigentlich Handeln ist (z.B. offizielle Aussagen, aber auch small talk).
- 2) Sprechen, das ganz in Handlung eingebettet ist (z.B. die kurzen Anweisungen der Chirurgen an die Assistierenden).
- 3) Sprechen als Nicht-Handeln (Worte statt Taten).
- 4) Sprechen als Surrogat des Handelns (z.B. als Affektausdruck, der eine handelnde Affektabfuhr ersetzen kann).

Wie auch dem Zitat deutlich zu entnehmen ist, wird hier das Sprechen im ersten Punkt als eine Handlung an sich betrachtet, während im zweiten Punkt durch Sprache direkt und konventionell zur Handlung aufgefordert wird. Im dritten Punkt kann Sprechen auch ohne einer Folge von Handlung geschehen oder aber als ein Ersatz für die Handlung selbst, wie im vierten Punkt des Zitats festgehalten wird.

Da aus den obigen Aufführungen ersichtlich wird, dass Sprechen aus dem Blickwinkel der Pragmalinguistik gleich Handeln ist, soll im folgenden Kapitel näher darauf eingegangen werden, was der Begriff „Handeln“ impliziert.

1.3.1. Der Begriff des „Handelns“

Um ein genaueres Verständnis von dem inhaltlich äußerst komplexen Begriff „Handeln“ zu vermitteln, soll an dieser Stelle ein definitorischer Versuch gestartet werden, um den Handlungsbegriff zu erläutern. Anschließend wird der Begriff aus der Verhaltensforschung mit der Linguistik in Verbindung gebracht, wo er dann als „Sprechhandlungstheorie“ untersucht wird.

„Handeln“ ist ein spezifisch menschlicher Ausdruck. Handeln wird meist so verstanden, dass es an einen Sinn gebunden ist. Dinge, Vorgänge, Verhältnisse, Personen und deren Handlungen tragen nicht von selbst eine Bedeutung, darum können sie nicht an sich als gut oder schlecht bewertet werden. Vielmehr bekommen sie diese Eigenschaften erst dadurch, dass der Mensch sie in einem Sinnhorizont erfasst und ihnen gegenüber durch sein Handeln in beurteilende Beziehung tritt. (vgl. Regenbogen/Meyer zitiert nach Lee-Peuker 2005) Folglich kann der Sinn einer Handlung subjektiv konzipiert werden. Das bedeutet jedoch, dass letztlich jedes Handeln und auch jede Erkenntnis über Handeln an die Perspektive des Handelnden gebunden ist. (vgl. Schneider zitiert nach ebd.)

Doch Sinn ist nicht das einzige Kriterium für das Handeln. Die Intention spielt eine ebenso wichtige Rolle und betrifft das absichtliche Handeln. Während sich Schlieben-Lange (1979, S. 70) in ihren Erläuterungen von dem Begriff Handeln den oben genannten Erklärungen anschließt, fügt sie einen weiteren Faktor zur Begriffsbestimmung hinzu:

Bei der Suche nach Handlungsdefinitionen begegnet sehr häufig die Bestimmung von Handlung durch Intentionalität. Wenn wir einmal davon absehen, daß der philosophische Begriff der Intentionalität von seinem umgangssprachlichen Verständnis, etwa „etwas absichtlich tun“ abweicht, so bleibt im umgangssprachlichen Begriff eine Mehrdeutigkeit.

Schlieben-Lange stellt hinsichtlich dieser Mehrdeutigkeit einige Fragen an die Intention im Sprachgebrauch. So zum Beispiel, ob intentionales Handeln eine bewusste Handlung oder eine zweckhafte Handlung ist. Oder ob beide Attribute im umgangssprachlichen Begriff der „Absicht“ nicht zusammenfallen. Werden jedoch „Sprechen“ und „Handeln“ getrennt untersucht, ergeben sich nach Schlieben-Lange Fragen wie, ob Sprechen bewusst ist, in welchem Maße es bewusst ist und ob sich verschiedene Grade der Bewusstheit unterscheiden lassen. Dem gegenüber fragt sie, ob Sprechen zweckrational ist und ob mit dem Sprechen in jedem Fall unmittelbare Zwecke verfolgt werden oder ob Zwecke des Sprechens oft sehr viel vagarer, mehr atmosphärischer Natur sind. Eine letzte Frage ihrerseits lautet, welche Formen und Grade sprachlicher Vermittlung sich unterscheiden lassen. (vgl. ebd.)

Schlieben-Lange antwortet auf diese Fragen u.a. mit Aspekten aus der Philosophie. Dies begründet sie dadurch, dass der Begriff „Handeln“ nicht nur in der Pragmatik untersucht wird, sondern auch in der Philosophie. Befunde philosophischer Forschungen über diesen humanistischen Untersuchungsgegenstand können bis zu Kant, Hegel und Marx zurückgeführt werden. (vgl. ebd. S. 70f) Im vergangenen und gegenwärtigen Jahrhundert sind die Theorien von Jürgen Habermas aktuell, der den Begriff „Handeln“ in zwei Kategorien untersucht. In seinen Untersuchungen stellt er die Kategorie der „Interaktion“ der Kategorie der „Arbeit“ gegenüber. Dabei bezeichnet er die Interaktion als ein „kommunikatives Handeln“ und die Arbeit als „zweckrationales Handeln“. Seine Erläuterungen dazu geben in den folgenden Zitaten eine explizite Definition des Begriffs:

Unter Arbeit oder *zweckrationalem Handeln* verstehe ich entweder instrumentales Handeln oder rationale Wahl oder eine Kombination von beiden. Instrumentales Handeln richtet sich nach technischen *Regeln*, die auf empirischem Wissen beruhen. (zitiert nach ebd., S. 17)

Demnach versteht Habermas menschliches Handeln zum einen unter dem Aspekt der Arbeit als zweckrationales Tun und darunter wiederum, dass Handeln ein auf materielle Gegenstände ausgerichtetes Tun ist, oder eine nach dem menschlichen Ratio getroffene Wahl darstellt. Auch eine Kombination beider ist für Habermas eine Definition für das zweckrationale Handeln. Das instrumentale Handeln definiert er näher als ein nach technischen Regeln gerichtetes Handeln, was wiederum auf empirischem Wissen, also auf Erfahrungen gründet.

Unter *kommunikativem Handeln* verstehe ich andererseits eine symbolisch vermittelte Interaktion. Sie richtet sich nach obligatorisch *geltenden Normen*, die reziproke Verhaltenserwartungen definieren und von mindestens zwei handelnden Subjekten verstanden und anerkannt werden müssen. (Habermas zitiert nach ebd.)

Zum anderen versteht Habermas das menschliche Handeln als ein kommunikatives Tun. Diese Art von Handlung wird nach Habermas entsprechend geltender Normen, die in der Gesellschaft bestimmungsgemäß wirken, ausgeführt. Diese gesellschaftlichen Normen wiederum bestimmen wechselseitige Erwartungen in zwischenmenschlichen

Beziehungen, die von mindestens zwei Menschen, bzw. Kommunikationspartnern akzeptiert und konventionell interpretiert werden müssen, damit ein kommunikatives Handeln stattfinden kann.

Diese Erkenntnisse aus der Begriffsbestimmung des Handelns führen zur Sprechhandlung, die den theoretischen Teil dieses Forschungsgebietes darstellt.

1.3.2. Explikation des Begriffs „Sprechhandlung“

Wie bereits zu Beginn dieses Kapitels festgehalten wurde, ist nach der Auffassung der Pragmalinguistik das Sprechen eine Handlung. Denn zur Realisierung seiner Handlungsziele benutzt der Mensch grundsätzlich das Kommunikationsmittel „Sprache“. Die darstellende Funktion der Sprache verschafft eine Distanz zum Handlungsziel und zum Kommunikationspartner. Mit dem Prozess der Zivilisation hat der Mensch gelernt sich nicht mehr zu beschnüffeln oder zu belecken, um sich kennen zu lernen oder um sein Verhalten zu regulieren. Diese primitiven Verhaltensweisen werden durch die Sprache ersetzt, um ein gemeinsames geistiges Territorium abzustecken. Es wird dabei eine derartige Handlung vollzogen, dass durch die Sprache die notwendige Verbindung aufgestellt wird, die einen gemeinsamen Handlungsraum in der Kommunikationssituation zwischen den Kommunikationspartnern ermöglicht. Zu dieser Verbindung informiert auch folgendes Zitat:

Da wo die Handlungszusammenhänge unkompliziert und vorgegeben sind, wo eine geringe Zahl von Alternativen herrscht, kann das Sprechen (gleich über welches Thema) einen Handlungszusammenhang auslösen; der Beginn des Sprechens, das Sprechen selbst ist schon eine höchst indirekte Form des Handelns (...). Da wo sprachlich handelnd etwas erreicht werden soll – die Veränderung eines Sachverhaltes –, ist Sprechen Probehandeln, spielerisches, distanziertes Abtasten der Realität; gleichzeitig hält es die Fiktion aufrecht, daß gar nichts erreicht werden soll, weil gesellschaftlich legitimiert ist, was erreicht werden soll: Miteinander reden ist per definitionem der Versuch, Konsensus zu etablieren und anerkannte Begründungszusammenhänge für Zwecke und Motive zu liefern. (Althaus, Henne, Wiegand 1980, S. 264)

Nach dem obigen Zitat ist Sprechhandeln eine indirekte Form des Handelns, bei der Worte statt Taten eingesetzt werden. Außerdem wird der Vorgang des Sprechens als Probehandeln definiert, wobei beim Sprechhandeln also auch über Dinge und Vorgänge geredet wird, deren Realität nicht gegenwärtig nachweisbar ist.

Man könnte sagen, dass das Sprechen eine imaginäre Bühne aufbaut, von der man jederzeit heruntersteigen kann, wenn das Spiel nicht verstanden wird oder nicht verstanden werden soll. Das Sprechereignis im Handlungszusammenhang ist demnach ein Versuch, zwischen der Handlungsaufforderung und dem Fortgang des Gesprächs zu vermitteln, also die Fiktion des konversationalen Gleichgewichts aufrecht zu erhalten. Aus diesem Grund ist die Indirektheit eine konstante Eigenschaft der Sprechhandlung. Diese Indirektheit gründet in erster Linie auf den Verbalisierungsprinzipien, der Situationsenthobenheit des sprachlichen Zeichensystems, was Korzybski die fälschliche Identifikation mit dem Gesprochenen nennt (siehe hierzu Kapitel 3.1.1.), und der sprachlichen Kreativität. (vgl. ebd.)

Hinsichtlich dieser Angaben kann abschließend festgehalten werden, dass das sprachliche Handeln, die Sprechhandlung, stets ein Mittel zum Zweck darstellt, um das außersprachliche Handeln anzukündigen, zu beschreiben oder darüber zu berichten. Da jedoch dieser Prozess lediglich zum Abstecken des Handlungsraums der eigentlichen Handlung dient, wird die Indirektheit zu einer charakteristischen Eigenschaft der Sprache. Somit enthebt die Sprache das sprachliche Handeln von dem Tatvorgang selbst. Dies wiederum geschieht durch die Verbalisierung der Situation nach dem angewandten sprachlichen Zeichensystem. Dagegen könnte die sprachliche Kreativität als ein eigenständiger Akt gesehen werden, der jedoch auch wieder nach den konventionellen Prinzipien eines Sprachsystems und dessen charakteristischer Indirektheit in unmittelbarem Kontakt stehend durchgeführt wird.

Wird davon ausgegangen, dass Menschen die Sprache wie eine Maske, die ihre Gefühle verbirgt und Absichten verhüllt benutzen und viele andere seelische Vorgänge anders darstellen, als sie tatsächlich sind, müssen zwei wichtige Aspekte des sprachlichen

Handelns untersucht werden. Zum einen ist dies die Kommunikationssituation und zum anderen der Kommunikationspartner in Bezug auf die Sprechhandlung .

1.3.2.1. Sprechhandlung in Bezug auf die Kommunikationssituation

Damit der Mensch mit der Sprache operieren, also sprachlich handeln kann, muss zuerst eine Situation richtig erkannt werden. Außerdem sind der Situation entsprechende sprachliche Verhaltensmuster eine Voraussetzung dafür, dass eine Kommunikation stattfinden kann. Hierbei spielen alle erdenklichen Faktoren eine Rolle, angefangen von den Bedingungen von Raum und Zeit, bis hin zu kulturellen Eigenschaften. Die Situationsbezüge hinsichtlich des sprachlichen Handelns sind auch aus folgendem Zitat zu entnehmen:

Die Kommunikationssituation ist eine entscheidende Bedingung dafür, ob überhaupt und wie Sprache produziert wird. Hierzu zählen nicht nur die raumzeitlichen Voraussetzungen und die verwendeten Medien, sondern auch die sozialen Rahmenbedingungen sowie kulturelle Einflüsse. (Rickheit, Sichelschmidt, Strohner 2002, S. 80)

Hieraus wird ersichtlich, dass die Kommunikationssituation bestimmt, welche Art von sprachlichem Handeln verwirklicht wird. Zum Beispiel wird ein Gespräch über das Wetter im Freundeskreis anders verlaufen als mit dem Chef im Aufzug oder in einer Fernsehshow mit einem Moderator. Menschen sprechen und verhalten sich unterschiedlich entsprechend der Situationen, in denen kommuniziert wird. Es findet mit Sicherheit ein unterschiedlicher Dialog statt, wenn sich zwei Menschen auf einer Party kennen lernen, als wenn sie nach einem Autounfall für die weiteren juristischen Angelegenheiten ihre Personalien austauschen.

Im Neurolinguistischen Programmieren werden diese Erkenntnisse aus der Pragmalinguistik von Richard Bandler folgendermaßen aufgenommen und in das Prinzip des NLP integriert:

Kommunikation ist immer gerichtete. Sie findet in einer ganz spezifischen, unwiederholbaren Situation, in einem unwiederbringlichen Moment statt, zwischen zwei (und mehr) Menschen, die sich in ganz besonderer Weise ansprechen und meinen. Die Dimensionen von situativem Kontext, Zeitkontinuum, Persönlichkeit und Intersubjektivität können in den herausgearbeiteten Mustern nie voll erfaßt werden. Im Akt des Sprechens – und Sprechen ist Handlung – wird immer mehr ausgesagt, als das, was auf den ersten Blick erfaßbar scheint. (zitiert nach Bachmann 1993, S. 248)

Aus diesem Zitat wird verständlich, dass im Neurolinguistischen Programmieren dem Situationsbegriff bei der Kommunikation eine zentrale Bedeutung beigemessen wird, denn jede Kommunikation verläuft in einer einmaligen Situation, deren Bedingungen unwiederbringlich zusammengekommen sind. Aus diesem Grund und wegen der multidimensionalen Bedingungen, wie dem situativen Kontext, dem Raum- und Zeitkontinuum, der individuellen Persönlichkeit und der Komplexität der zwischenmenschlichen Beziehungen, kann die wissenschaftliche Darlegung der Sprechhandlung niemals vollkommen umfassend sein und expliziert werden.

Aufgrund dieser Erkenntnis hat sich in der Sprachwissenschaft im Bereich der Pragmalinguistik der Fokus auf den Akt des Sprechvorgangs selbst und dessen Auswirkungen gerichtet. Die Befunde der Untersuchungen in dieser Richtung wurden zu einer sprachwissenschaftlichen Theorie, der Sprechakttheorie. Der Begründer der Sprechakttheorie ist der Engländer J. L. Austin, der im Jahre 1955 in seinen Vorlesungen seine Erkenntnisse mitteilte. Erst 1962 wurden nach seinem Tod seine Vorlesungen als Buch mit dem Titel „How to Do Things with Words“ veröffentlicht. Zur Sprechakttheorie leistete Austins Schüler, J. R. Searle, mit seinem Buch „Speech Acts“ einen bedeutenden Beitrag, in dem er die Theorie von Austin erweiterte. (vgl. Gross 1988, S. 146, 151)

Die Sprechakttheorie bezieht sich hauptsächlich auf den Akt des Sprechens. Der Sprechvorgang wird im Normalfall stets mit mindestens einer Person als Sender und einer als Empfänger durchgeführt. Da in der Pragmalinguistik davon ausgegangen wird, dass Sprechen gleich Handeln ist, wird der Sprechakt unter dem Gesichtspunkt einer interpersonalen Aktion analysiert.

Diese Tatsache lenkt den Fokus auf die Bedeutung der Kommunikationspartner bei der Sprechhandlung. Aus diesem Grund soll im folgenden Kapitel untersucht werden, inwieweit die Kommunikationspartner das Handeln durch Sprache veranlassen können und wie Worte von Personen verstanden werden.

1.3.2.2. Sprechhandlung in Bezug auf die Kommunikationspartner

Wenn Menschen kommunizieren, wird – begonnen beim Sprechen selbst – stets auch eine Handlung durchgeführt. Es wird entweder um etwas gebeten oder ein Befehl erteilt, es werden Gefühle verbalisiert oder zu überzeugen versucht. Diese Handlungen gehen mittels der Sprache vom Sender aus, doch die Rezeption des Gesagten liegt allein bei dem Hörer, der dies verbal Verfasste zu interpretieren und „richtig“ zu verstehen hat.

Die Handlung wird in der Sprache mit Hilfe von Verben und bestimmten syntaktischen Konstellationen herbeigeführt. Austin hatte sich bei der Aufstellung seiner Theorie darum bemüht, eine Klassifikation der Handlung einleitenden Verben durchzuführen. Diese nannte er *Sprachhandlungsmuster* und verfasste Listen von so genannten *Sprechaktverben*. (vgl. Holly 2001, S. 20) Doch kann bei den Begriffen keine eindeutige Klassifizierung durchgeführt werden, da es Verben gibt, die in unterschiedlichen Situationen ganz anderen Mustern zugeschrieben werden müssen. Mit dem Verb *diskutieren* kann z.B. gemeint sein, dass allgemein über ein Thema gesprochen wird, um sich eine Meinung zu bilden, dass miteinander gesprochen wird, um zu einer Entscheidung zu kommen, dass eine Unterhaltung geführt wird, um Konflikte aufzuarbeiten oder zu verhindern, dass darüber gesprochen wird, wie eine Arbeitsaufteilung gemacht werden soll, es könnte auch damit gemeint sein, dass ein argumentativ vorbereiteter Artikel oder Vortrag geschrieben oder vorgetragen wird, der strittige Thesen rechtfertigt, oder aber, dass ein komplexer Vorgang mit Hilfe von Massenmedien geäußert wird, um die öffentliche Meinung zu beeinflussen.

Wie aus den obigen Beispielen zu entnehmen ist, gibt es Ausdrücke, die für mehrere Sprachhandlungsmuster stehen können. Demnach ist es äußerst schwierig eine spezielle Ordnung unter den Mustern selbst zu schaffen. Eine konkrete Abgrenzung durch

Klassen innerhalb der Sprachhandlungsmuster ist deshalb kaum zu verwirklichen. Aus diesem Grund hat Searle in der Ausarbeitung der Sprechakttheorie von seinem Lehrer Austin nicht weiter Verben klassifiziert, sondern versucht eine Taxonomie von oben vorzulegen. Er unterschied fünf Typen von Sprechaktmustern nach bestimmten Kriterien und ordnete diesen exemplarisch Verben zu. (vgl. ebd.) Seine Einteilung sieht folgendermaßen aus:

- **repräsentative** (darstellende, informierende): mitteilen, behaupten, berichten, feststellen, erinnern ...
- **direktive** (auffordernde): bitten, befehlen, anordnen, nahe legen, empfehlen, beauftragen ...
- **kommissive** (selbstverpflichtende): versprechen, geloben, garantieren, schwören, drohen ...
- **deklarative** (Tatsachen schaffende): ernennen, taufen, festsetzen, definieren, begnadigen, kapitulieren, freisprechen ...
- **expressive** (Einstellungen, Gefühle ausdrückende): bereuen, zugeben, danken, klagen, missbilligen, fluchen, beglückwünschen ... (zitiert nach ebd., S. 21)

Diese Verben und ihre Klassen implizieren im sprachlichen Ausdruck auch gleich eine Handlung, durch deren Aussprache die Handlung bereits durchgeführt ist. Doch es gibt auch solche Begriffe, die nicht unmittelbar die Handlungen selbst, sondern das Erreichen des Ziels dieser Handlungen bezeichnen. In der Regel zielt nämlich jede Kommunikation darauf, den Gesprächspartner durch Handlungen zu beeinflussen. Entweder soll dadurch veranlasst werden, dass sie etwas Bestimmtes tun, oder sie sollen von etwas überzeugt werden.

Die Äußerungen, die diesem Ziel nachgehend produziert werden, sind nicht als eine einfache Versprachlichung von Intentionen zu bewerten, sondern stellen einen komplizierten Vorgang dar, in dem vor allem die Verstehensmöglichkeiten und Rezeptionsdispositionen des Dialogpartners antizipiert werden müssen. Näheres dazu findet sich in folgender Formulierung von Schlieben-Lange (1979, S.74):

Der Antizipation von Verstehensmöglichkeiten auf der Sprecherseite entspricht die Rekonstruktion von Intentionen auf der Hörerseite. In der Kommunikation sind die Fähigkeit zum Hervorbringen von Äußerungen und die Fähigkeit zum Verstehen von Äußerungen nicht zu trennen, da

- jeder Dialogpartner im gleichen Dialog Äußerungen hervorbringt und versteht;
- das Hervorbringen gerade ein Moment des Verstehens antizipiert und das Verstehen ein Moment des Hervorbringens rekonstruiert.

Diese übergreifende Fähigkeit ermöglicht den Dialog als insgesamt sinnvollen und für beide Dialogpartner den gleichen Sinn tragenden.

Dementsprechend wird die Kommunikation erst sinnvoll, wenn das sprachliche Handeln des Sprechers, dem des Hörers im „Meinen“ und im „Verstehen“ entsprechen, weil diese beiden Vorgänge sich gegenseitig bedingen. Diese korrelative Eigenschaft von dem Gemeinten und dem Verstandenen innerhalb der Sprechhandlung bewirkt eine sinnvolle und für beide Kommunikationspartner dieselbe Bedeutung tragende sprachliche Handlung.

So kann zum Beispiel die Äußerung „Feuer?“ beim Hörer so verstanden werden, dass er die kommunikative Absicht des Sprechers erkennt und wahrnimmt, dass ihm Feuer angeboten wird. Das bedeutet wiederum, dass der Hörer innerhalb der Kommunikationssituation weiß, was der Sprecher mit „Feuer?“ meint. Dieser Vorgang setzt in einem gemeinsamen Prozess voraus, dass die Intention des Sprechers vom Hörer richtig und entsprechend verstanden wird.

Der Sprecher kann aber mit „Feuer?“ auch mitgemeinte Absichten verfolgen, von denen er zwar will, dass sie beim Hörer eine gewisse Wirkung erzielen, aber nicht erkannt werden. Beim Feueranbieten könnte der Sprecher zum Beispiel versuchen, durch gute Manieren den Hörer zu beeindrucken, um ihn für sich zu gewinnen, ohne dass seine Absicht allzu sehr offensichtlich wirkt.

Von der Hörerseite aus kann jedoch auch viel mehr verstanden werden, als der Sprecher meint oder mitmeint. Dies könnte z.B. eine Beleidigung sein, wenn der Feueranbieter ein Mann ist und der Hörer eine Frau, die sich durch das unaufgeforderte Feueranbieten bedrängt oder belästigt fühlt. (aufgeführte Beispiele vgl. Holly 2001, S. 15)

Nach diesen theoretischen Angaben über die drei für den Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit relevanten Teilgebiete der Sprachwissenschaft, soll das folgende Kapitel

die praktisch-methodologischen Grundlagen und Prinzipien des Neurolinguistischen Programmierens darlegen, um ein ganzheitliches Konzept erstellen zu können. Das nächste Kapitel beschäftigt sich aus diesem Grund ausschließlich mit den Grundlagen, Prinzipien und Grundannahmen des NLP. Das relativ neue Terrain soll mit einer Einführung in die Theorie des NLP für diejenigen, die nicht aus dem Fach sind, nahegelegt werden, was durch eine Begriffsdefinition, Auskunft über die geschichtliche Entwicklung und der sich inzwischen etablierten spezifischen Terminologie des NLP unterstützt wird. Nach der Bearbeitung der grundlegenden Prinzipien bei der Methodenentwicklung im Neurolinguistischen Programmieren schließt dieses Kapitel mit der Methodologie und praktischen Anwendung des NLP ab.



2. THEORETISCHE UND PRAKTISCH-METHODOLOGISCHE GRUNDLAGEN UND PRINZIPIEN DES NEUROLINGUISTISCHEN PROGRAMMIERENS

2.1. EINFÜHRUNG IN DIE THEORIE DES NLP

Im Folgenden soll nun eine Einführung in den relativ neuen Arbeitsbereich des Neurolinguistischen Programmierens angegangen werden. Für ein besseres Verständnis und eine aufklärende Einleitung soll allem voran eine Definition des Neurolinguistischen Programmierens gemacht werden, indem das dafür stehende Kürzel NLP offen ausgelegt und ihre Entsprechungen eingehend dargelegt werden. Anschließend soll über die historische Entwicklung des Neurolinguistischen Programmierens berichtet werden, um den geschichtlichen Werdegang dieses Arbeitsbereiches näher darstellen zu können. Bei der Entwicklung des neuen Arbeitsbereiches ergab sich eine Terminologie, die im Fachbereich des NLP eine spezifische Bedeutung trägt. Aus diesem Grund soll an dieser Stelle auch eine einführende Erklärung fachspezifischer Termini im NLP dargelegt werden.

2.1.1. Definition des NLP-Begriffs

Das Neurolinguistische Programmieren ist im Prinzip ein lernpädagogisches Modell mit vielen Methoden, durch die Menschen lernen sollen, ihre eigenen Ressourcen besser zu nutzen. Das Kürzel NLP steht in diesem Zusammenhang für eine komplexe und subsummierende Kommunikations- und Verhaltenstechnik. In diesem Sinne steht jeder Buchstabe als Teil eines Gesamtprogramms und könnte wie bei Bachmann (1993, S. 11f) folgendermaßen umschrieben werden:

N = Alle geistigen und seelischen Vorgänge haben einen sensorischen Bezugsrahmen, wobei es unerheblich ist, ob es sich um Umweltreize oder gedankliche Vorstellungen handelt, mit denen sich Menschen auseinandersetzen. Der hier propagierte enge Zusammenhang von inneren und äußeren Vorgängen zeigt sich vor allem auch in der These, dass den externen sinnlichen Repräsentationen, nämlich dem

visuellen, dem auditiven, dem kinästhetischen (Gefühl, Stimmung), dem olfaktorischen (Geruch) und dem gustatorischen (Geschmack) Sinn jeweils gleichartige interne sinnliche Repräsentationen entsprechen, d.h. ein inneres Auge, ein inneres Ohr usw.. Im NLP zielen viele Methoden darauf ab, diese engen Verbindungen von inneren und äußeren Verhaltensäußerungen zu entschlüsseln und dem Anwender zugänglich zu machen.

L = Die verbalen und nonverbalen Repräsentationen der sinnlichen Eindrücke bilden die Grundlage für die Entwicklung von Sprache und Handlungsstrategien; in gleicher Weise stellen sie auch die Erfahrungsbasis für eine erfolgreiche Kommunikation mit anderen Menschen; es sei in diesem Zusammenhang darauf hingewiesen, dass am Beginn der NLP-Entwicklung ein „Metamodell der Sprache“ stand, d.h. eine linguistische Analyse und Aufbereitung der typischen Sprachmuster von Menschen, um herauszufinden, in welcher Art und Weise diese gewöhnlich ihre Umwelt sinnlich wahrzunehmen pflegen und welche Konsequenzen sich daraus für deren Weltmodell und deren Verhaltensmöglichkeiten ergeben.

P = Mit dem Ausdruck „Programmierung“, in neueren Ansätzen wird treffender von „Denken und Handeln“ gesprochen, wird einerseits die Tatsache hervorgehoben, dass die mit Hilfe des NLP entschlüsselten Techniken auf relativ stabile Verhaltensdispositionen zurückgeführt werden können; andererseits steht oben genannter Ausdruck für die umfangreichen internen Organisations- und Verarbeitungsprozesse, die zur Erreichung eines jeweils gesteckten Zieles notwendig sind. Dabei entwickelt jeder Mensch eine für ihn typische Strategie, „wie er seine Erfahrungen aufnimmt, sammelt und verdichtet. (Diese Art und Weise) kann ähnlich sein wie bei vielen anderen, ist aber in ihrer ganz konkreten Ausgestaltung einzigartig“.

Anders ausgedrückt steht von den drei Buchstaben das N für die neuronalen Funktionen des menschlichen Körpers, die in der Verbindung ihrer fünf Sinne und dem Gehirn verstanden werden. Viele Menschen benutzen unbewusst ihre internen sinnlichen Fähigkeiten, um sich in eine gewünschte Situation zu versetzen oder einfach nur, um sich an etwas zu erinnern. Sie erleben in diesem heraufbeschworenen Moment dasselbe Gefühl, nehmen denselben Geruch wahr oder sehen vor ihrem inneren Auge eine ehemalige Situation abspielen. Diese sinnlichen Begabungen des Menschen als effektives Potential bewusst für Verhaltensänderungen zu nutzen, wird heute durch das NLP möglich.

Das L im Kürzel steht eindeutig für den linguistischen Aspekt des NLP. Wenn wir alles menschliche Verhalten verbal ausdrücken und auffassen können, wenn jedes Individuum ein eigenes sprachliches Weltbild besitzt, dann ist die sprachliche Seite ein ebenso großes Potential für die Verhaltensveränderung. Schon Humboldt (vgl. Pelz 1984, S. 36) hat festgehalten, dass für uns nur das, was wir sprachlich determiniert haben, existiert und auch nur in der beschriebenen Art und Weise. So haben wir im Laufe der Zeit auch uns selbst determiniert und charakterisieren uns und unser Verhalten nach diesem sprachlichen Bild. Das NLP geht davon aus, dass demnach auch das Verhalten verändert werden kann, indem man es einfach anders determiniert.

Für die Programmierung steht der Buchstabe P und gibt die Anwendung und Durchführung der Methoden im NLP-Verfahren an; nämlich die Entschlüsselung von einschränkenden, veralteten und belastenden Verhaltensweisen, welche dann mit bearbeiteten, erwünschten und bestärkenden Programmen ausgetauscht werden. Im Laufe des Lebens entwickelt jeder Mensch seine eigene Strategie, wie er seine Lebenserfahrungen auffasst, verarbeitet und zu einem Verhalten entwickelt. Im Grunde basiert das NLP auf dem Prinzip der Umprogrammierung von Auffassungen und Verhaltenskonzepten. Die erwünschten Ziele werden präzise beschrieben und jeweils ein neues Verhaltensprogramm ausgearbeitet, welches dann durch verschiedene Methoden eingeübt wird, bis es zu einer neuen Verhaltensdisposition kommt.

Gerade deswegen erscheint das neurolinguistische Programmieren wie ein Wundermittel gegen alle persönlichen Leiden und Fehler, und wird auf dem Markt, um die Konsumquoten zu steigern, leider auch unter diesem Etikett angeboten. Dass es nicht so ist, wie es dargestellt wird, verraten die in einem weiteren Kapitel dieser Arbeit explizierten Methoden des NLP. Die Ausstattung mit der Kenntnis der NLP-Methoden erschafft noch keinen allwissenden Menschenkenner, welcher fähig wäre, andere im Gespräch für eigene Zwecke mit Leichtigkeit manipulieren zu können. Dennoch können die verbalen und nonverbalen Äußerungen des Gesprächspartners für einen guten Kontakt und für die Unterstützung eigener Gesprächsziele genutzt werden.

Auch die eigennützige Einstellung zum NLP, man könne mit Hilfe dieser Methoden zu jemandem werden, der man gar nicht ist oder Fähigkeiten entwickeln, die man gar nicht hat, würde zu Enttäuschungen führen. Doch können vorhandene Eigenschaften so ausgearbeitet und weiterentwickelt werden, dass sie zu gesteckten Zielen führen und zwar auf Wegen, auf die man sonst gar nicht gekommen wäre. Und das aus dem simplen Grund, weil diese individuellen Wege vorher noch nicht da waren und nur auf uns maßgeschneidert sind. Das Potential und vorhandene Fähigkeiten eines Menschen müssen erst ausgekundschaftet und dann zielorientiert angewendet werden.

Im weitesten Sinne ist NLP immer noch ein Kommunikationsmodell, deren Konstruktion und Anwendungsmethoden hauptsächlich auf eine gute Kommunikation hinauslaufen. Das richtige Verstehen und Verstanden-werden ist das eigentliche Anliegen des NLP-Konzepts. Bestimmte Techniken, auf die noch ausführlich eingegangen wird, ermöglichen eine effektivere Verständigung untereinander. Mensch bleibt Mensch, wo immer er auch ist, deshalb kann dem NLP fast schon universelle Geltung zugeschrieben werden, da es sich für alle Handlungssituationen eignet, bei denen es auf einen guten Kontakt ankommt. Innerhalb des NLP-Prinzips können sowohl pädagogische als auch therapeutische, berufliche als auch private Handlungssituationen erfasst und individuell bearbeitet werden.

Das NLP ist ein ganzheitlich ausgerichtetes Kommunikationsmodell und arbeitet mit allen Persönlichkeitssignalen gleichzeitig, ob Körpersignale, Sprach- oder Blickmuster. Die bewusste Anwendung der NLP-Methoden bei der Kommunikation, verhilft zu einer neuen Einstellung beim Gespräch. Der NLP-Kundige begibt sich auf eine ‚Forscherposition‘ und beobachtet das verbale und nonverbale Verhalten seines Gesprächspartners. Somit verlässt er automatisch das gewohnte Sprachverhalten der Kritik oder Interpretation und betrachtet das Gespräch aus einer völlig anderen Perspektive.

Ein weiteres Wesensmerkmal des NLP ist die Fokussierung auf das Prozessgeschehen, also auf die Art und Weise des Handlungsablaufs. Dem gegenüber wird dem inhaltlichen Anliegen weniger Aufmerksamkeit gewidmet, was auch für den

Betroffenen oft angenehmer sein kann, als die als peinlich empfundenen Mängel oder Probleme ans Tageslicht zu bringen, wie beispielsweise bei der Psychotherapie. Die zielorientierte und nach Lösungen suchende Konzipierung des NLP-Prinzips macht es möglich, durch bestimmte Übungen ans erwünschte Ziel oder zu einer erwünschten Verhaltensänderung zu kommen, ohne auf den inhaltlichen Rahmen eines Problems / einer Situation eingehen zu müssen.

Im Rahmen dieser Definition sollte vielleicht noch darauf eingegangen werden, ob der Vorwurf für die Intervention und Anwendung des NLP als unethische Manipulation gerechtfertigt ist. Diese oft als Vorurteil auftretende Meinung über das NLP, gründet meist nur auf falschen Interpretationen und Unkenntnis. Zu diesem Problem äußert sich Paul Watzlawick (zitiert nach Bachmann 1993, S. 13f) sachgerecht und objektiv:

Alles Heilende kann mißbraucht werden, ebenso, wie umgekehrt ein Gift auch heilen kann. Gerade heutzutage aber wird grundsätzlich fast jede Form von Beeinflussung, vor allem die sogenannte Manipulation, als unethisch angegriffen und verdammt. Dies bezieht sich nicht nur auf den leider jederzeit möglichen Mißbrauch der Manipulation, sondern vor allem auf die Manipulation als solche. Dahinter steht die blind geglaubte Utopie, menschliches Zusammenleben sei entweder völlig ohne gegenseitige Beeinflussung möglich, oder wenigstens im scheinbar so idealen Sinne etwa des absurden ‚Gestalt-Gebets‘ von Fritz Perls: „You do your thing, and I do my thing...“

Aus Watzlawicks Ansicht ist zu schließen, dass es in der heutigen Informationsgesellschaft einfach unmöglich ist von diversen Beeinflussungen frei zu sein. Aus der Beschaffenheit des Menschen und damit auch der zwischenmenschlichen Beziehungen geht eine natürliche gegenseitige Beeinflussung und Manipulation hervor. Menschen sind als soziale Wesen nicht in der Lage, einfach nicht ‚nicht zu beeinflussen‘. Allein die Tatsache, dass der Mensch existiert, macht eine Beeinflussung in jeder Hinsicht unumgänglich. Das negative Vorurteil liegt wohl eher im Begriff ‚Manipulation‘, welches direkt an die Haltung, Situationen für den eigenen Vorteil zu beeinflussen, erinnert, während ein anderer ausgenutzt wird. Würde man an Stelle von ‚Manipulation‘ das Wort ‚überreden‘ gebrauchen, dann hätte man kein negatives Bild von der Beeinflussung in zwischenmenschlichen Beziehungen.

Das gegenseitige Beeinflussen und Manipulieren könnte nach Bachmann (vgl. ebd., S. 14) als ein Spiel aufgefasst werden, in dem jeder nach seinem sozialen Umfeld und nach seinem eigenen Ermessensspielraum sein eigenes Spiel versucht. Anstatt jeglichen manipulativen Formen ausweichen zu wollen und sie als bössartig zu beurteilen, oder im Gegensatz sich hilflos ausgesetzt zu fühlen und die eigene Ohnmacht zu beklagen, sollte jeder versuchen, die herrschenden Regeln, die bestehenden Zusammenhänge dieses Spiels und die Vorgehensweise der anderen zu lernen.

In diesem Sinne möchte das NLP seinen Beitrag zur Persönlichkeitsentwicklung leisten und denen, die sich vorgenommen haben an diesem sozialen Spiel teilzunehmen, manche Regeln und Methoden beibringen. Dadurch soll der Zugang zu bewussten und unbewussten Ressourcen frei gemacht werden, um die nötige Flexibilität in Denken und Handeln zu erlangen, damit auch das gesteckte Ziel erreicht werden kann.

Im Weiteren soll nun ein kurzer Einblick in die Geschichte des Neurolinguistischen Programmierens geworfen werden, um auch die historische Entwicklung dieses neuen Fachbereichs kennen zu lernen.

2.1.2. Entwicklungsgeschichte des NLP

Das NLP wurde in den 70er Jahren von einer Gruppe amerikanischer Wissenschaftler entwickelt. Die Spitze dieser Gruppe bildeten Richard Bandler und John Grinder, die durch intensives Beobachten und Analysieren der Behandlungsmethoden von erfolgreichen Psychotherapeuten allgemeine Grundsätze des menschlichen Verhaltens und der Kommunikation abgeleitet haben. Als therapeutische „Vorbilder“, die von ihnen einer systematischen Analyse unterzogen worden sind, fungierten dabei die Familientherapeutin Virginia Satir, der Hypnotherapeut Milton H. Erickson und der Gestalttherapeut Fritz Perls. (vgl. ebd., S. 19)

Bandler und Grinder äußern sich über das Tun ihrer Vorbilder in ihren speziellen Tätigkeitsbereichen mit Begeisterung und erklären auch ihren eigenen Beitrag durch das Beobachten und Analysieren wie folgt:

Eines der systematischen Dinge, die Erickson, Satir u.a. tun, ist es, unbewusst mitzubekommen, wie die Person denkt, mit der sie sprechen und diese Informationen auf unzählige verschiedene Arten zu nutzen. (zitiert nach ebd., S. 19)

Das, was bei diesen professionellen Therapeuten unbewusst geschah, haben Bandler und Grinder durch bewusste und genaue Beobachtung als Bausteine aus ihren Verfahrenskonzepten herausgenommen. Doch sollte es natürlich nicht bei einer objektiven Analyse ihres Vorgehens bleiben. Deshalb nahmen die beiden Beobachter, die aus verschiedenen Konzepten stammenden, ihres Erachtens effektiven Bausteine heraus, um eine pragmatische Analyse, Entlehnung und Aufbereitung durchzuführen.

Dabei ging es den beiden Beobachtern nicht unbedingt darum, eine neue Methode für die Psychotherapie zusammenzustellen. Sie waren lediglich auf die Frage konzentriert, ob man die automatisierten Verhaltensmuster von erfolgreichen Personen feststellen, erlernen und lehren kann. Ihre drei Vorbilder zeigten bei ihren Methoden für erfolgreiche Kommunikation, für das Erreichen von individuellen Veränderungen, für schnelles Lehren und Lernen und für das Genießen des Lebens bei ihren Patienten, die gleichen automatisierten Verhaltensmuster.

Und so machten sie sich daran, diese Muster an einer Gruppe von freiwilligen Studenten aus der Universität in Santa Cruz zu testen. Schon die ersten Ergebnisse zeigten, dass es tatsächlich so etwas wie ein mentales Erfolgsmodell gibt und dieses Modell von jedem gelernt und gelehrt werden kann. Als Fazit hielten sie fest, dass Erfolg kein Zufallsereignis war, der nur den Auserwählten zustand, sondern es konnte als Verhaltensmodell erlernt werden. (vgl. Gün 2001, S. 15f)

Da Bandler und Grinder nur geringes Interesse an einem theoretischen Hintergrund für ihren Entwurf zeigten, hielten sie sich bei der Entwicklung des NLP-Konzepts an die Theorien ihrer Vorbilder. Aus dem familientherapeutischen Konzept von Virginia Satir wurde unter anderem Folgendes entlehnt:

- Die Satir-Kategorien der Kommunikation,
- Teile des Reframing-Konzepts und
- die Kongruenz-Inkongruenz-Kategorien. (Bachmann 1993, S. 20)

Auch Bausteine von Milton H. Erickson wurden entnommen, was nicht wunderlich ist, da der Hypnotherapeut seine Hypnosetechniken von Bandler und Grinder analysieren lassen hat. Ihre Analysen brachten sie dazu, einige Veränderungen vorzunehmen, ohne dass sie etwas von ihrer Effektivität einbüßen mussten. Die daraus resultierenden Methoden sollten von jedem Laien problemlos erlernt und angewendet werden können. Aus Ericksons Techniken übernahmen sie:

- Die Hypnosetechniken und Tranceinduktion,
- die Symptomorientierung,
- das Unbewusste als wesentliche positive Kraft,
- therapeutische Metaphern und
- Rapport, Pacing und Leading. (ebd.)

In der NLP-Entwicklung nimmt die Gestalttherapie eine Schlüsselstellung ein, und ist im NLP-Modell zur Leitlinie in allen Bereichen geworden. Durch ihren ganzheitlichen Ansatz und ihre umfassende Interpretation von Phänomenen, Situationen und Personen wird ein übergeordneter Handlungs- und Analyserahmen vorgegeben. Deshalb sind natürlich viele gestalttherapeutische Elemente in das NLP-Modell übernommen worden. Elemente, die aus der Gestalttherapie entnommen wurden und die vor allem auf Fritz Perls zurückgeführt werden können, sind u.a.

- der Subjektivismus und Holismus,
- der Gedanke der Ökologie,
- die Kongruenz-Inkongruenz-Polaritäten im verbalen und nonverbalen Ausdruck einer Person,
- der Grundmechanismus der Selbstregulation im Handeln. (ebd.)

Eine weitere bekannte Forscherpersönlichkeit im Bereich der Psychotherapie und den Kommunikationswissenschaften ist Paul Watzlawick, dessen Methoden und Techniken in das NLP-Prinzip mit eingebaut wurden. Zu den oben erwähnten Elementen wurden von ihm ergänzend Folgende übernommen:

- Das Verständnis und die Interventionstechniken des NLP als Form der Kurzzeit-Therapie,
- die logischen Kategorien von Lernen und Kommunikation,
- das Erkennen von „Beziehungsfallen“ (sog. „Double binds“) im jeweiligen Weltmodell eines Menschen,
- ferner die Trennung in Inhalts- und Beziehungsaspekt der Kommunikation und
- die Trennung in digitale (Sprache) und analoge Kommunikation. (ebd., S. 22)

Im Rahmen der NLP-Entwicklung haben Bandler und Grinder auch häufig und gerne wissenschaftstheoretische Grundlagen und psychotherapeutische Schulen in ihr Konzept mit einbezogen. Insofern berufen sie sich in ihren Ausführungen über die bereits erwähnten Vertreter hinausgehend auf weitere Theorien und Ansätze, z.B. von

- Miller, Galanter und Pribram die Handlungstheorie,
- Chomsky und Korzybski die Linguistik,
- Vaihinger die Erkenntnisphilosophie. (ebd., S. 23)

Die NLP-Entwickler haben also Wissenschaftlern oder Therapeuten nicht nur anwendungsorientiert über die Schulter gesehen, sondern es gab selbstverständlich auch einen theoretischen Rahmen, der für Erklärungen der beobachteten Methoden und Techniken herangezogen wurde. Jede Art von Praktika würde zusammenhanglos in der Luft schweben, hätte sie kein theoretisches Fundament.

Dieser korrelative Zusammenhang der oben erwähnten Aspekte, wird unten von Revenstorf treffend formuliert. Dabei wird auch die Kritik angesprochen, dass beide Gesichtspunkte bisher noch keiner wissenschaftlichen Untersuchung unterzogen wurden. Eine solche Feststellung wiederum bringt die Rechtfertigung für eine wissenschaftstheoretische Erforschung dieses Bereiches, welche die vorliegende Arbeit bezweckt.

Insgesamt imponiert die Phantasie und Vielseitigkeit der therapeutischen Interventionsmöglichkeiten ebenso wie der Anspruch auf Validität der Verfahren, die beide bisher ohne jede systematische Forschung dastehen. Dabei sind sowohl die theoretischen Ausführungen wie die praktischen Anleitungen konkret genug formuliert, um einer empirischen Überprüfung zugänglich zu sein. (Revenstorf zitiert nach ebd., S. 24)

Aus Gründen der Flexibilität und Funktionalität vermeiden die Gründer des NLP-Modells hartnäckig, sich in einem theoretischen Rahmen festzulegen. Sie bestehen sogar darauf, dass ihre Arbeit als ein Modell betrachtet und als solches akzeptiert wird. Fern von festgesetzten Regeln und Beweisen hinsichtlich der Funktion des NLP, konzentrieren sie sich auf die pragmatische Seite ihres Modells. Deshalb erhebt John Grinder (Dilts zitiert nach ebd.) mit folgender Unterscheidung nur einen Modell-Status für ihren Ansatz und keinen Theorie-Status:

Ein Modell ist einfach eine Beschreibung, wie etwas funktioniert, ohne Festlegung darauf, warum es so sein mag. Eine Theorie hat die Aufgabe, eine Rechtfertigung dafür zu liefern, warum verschiedene Modelle anscheinend mit der Realität übereinstimmen.

Doch die von Bandler und Grinder verfolgte Intention strebt keine wissenschaftlichen Wahrheitskriterien oder Beweise für ihr Modell an. Die beiden Modell-Gründer orientieren sich bei ihren Ausführungen eher an den Ersatzkriterien der Nützlichkeit und Funktionalität.

Wir sind Modellbauer und bitten Sie, diese Arbeit als ein Modell zu beurteilen, unabhängig davon, ob es wahr oder falsch, richtig oder unrichtig, ästhetisch oder unästhetisch ist. Sie sollten herausfinden, ob es funktioniert oder nicht, ob es etwas nützt oder unnütz ist. (ebd. 24f)

Das neurolinguistische Programmieren ist seit seiner Entstehung ein sich stets weiterentwickelndes Gebiet und wird es wohl auch bleiben. Diese stete Veränderung jedoch innerhalb des Modells macht es den positiven Wissenschaften etwas schwer, eine konstante Theorie zu entwerfen. Die oben aufgeführten Bestandteile aus anderen Wissenschaftsbereichen sind in modifizierter Weise in das Modell des NLP integriert worden und verlieren deshalb dort ihre beständige Beziehung zu ihrem herkömmlichen Gebiet.

Aus diesem Grund bemüht sich diese Arbeit um eine Perspektive, die das neurolinguistische Programmieren in eine Wissenschaft kategorisiert, deren eigenes Untersuchungsobjekt ein sich stets veränderndes Phänomen ist: nämlich die Sprache. Eine Vielzahl von Ansätzen in der Linguistik führten zu zahlreichen Theorien,

Ansichtsweisen und Untersuchungsmethoden. Vielleicht sogar zu mehr, als in jedem anderen Wissenschaftsgebiet.

Diese Voraussetzung der Linguistik bietet ein ideales Fundament für eine neue Perspektive, aus der das neurolinguistische Programmieren untersucht werden kann. Die Erkenntnisse aus unterschiedlichen Teilbereichen der Sprachwissenschaft weisen Parallelitäten zu den strategischen Punkten auf, durch die das NLP mit der Sprache verknüpft ist.

In diesem Sinne stellt die Neurolinguistik mit ihren Erkenntnissen aus der neuronalen Beschaffenheit des menschlichen Körpers und der Verarbeitung der aufgenommenen verbalen oder nonverbalen Informationen aus der Außenwelt und dem subjektiven Innenleben im Gehirn, die fundamentale Ausgangsposition des neurolinguistischen Programmierens dar. Die Psycholinguistik unterstützt diese Ausgangsposition mit ihren Befunden aus dem kognitiven Wissen der Sprache und der Sprachverarbeitung. Außerdem schließt die Psycholinguistik mit ihrem Untersuchungsbereich der verbalen Repräsentation der psychischen Verfassung des Sprachproduzenten und die Wirkung der Psyche auf die Interpretation der Äußerung in der Sprachrezeption eine direkte Verbindung zum Anwendungsbereich im neurolinguistischen Programmieren und der Praktizierung der NLP-Techniken. Hinzu kommen die Forschungsergebnisse aus der Pragmalinguistik, deren Theorie der Sprachhandlung unmittelbaren Bezug auf die kommunikativen Vorgehensweisen des NLP in der Praxis nicht zu übersehen ist. Ansätze aus der Syntax, wie z.B. die Oberflächenstruktur und Tiefenstruktur eines Satzes, oder der Semantik und der Wortfeldtheorie oder der Satzsemantik, unterstreichen aus eigener Perspektive die Beziehung des neurolinguistischen Programmierens mit der Sprachwissenschaft und ihrer Teilbereiche.

Zunächst sollen jedoch eine Reihe von Termini expliziert werden, um das Fundament für eine wissenschaftliche Kategorisierung des neurolinguistischen Programmierens zu legen. Diese Erklärungen der Fachbegriffe im NLP sollen eine Vorkenntnis über das relativ neue Forschungsterrain leisten und die Rezeption der Arbeit erleichtern. Die auch in anderen Bereichen der Wissenschaft auftretenden Begriffe werden hier nach

ihrem spezifischen Gebrauch im NLP expliziert. Aus diesem Grund sind den gängigen Begriffen fachspezifische Bedeutungen zugeordnet worden, deren Inhalt sich ausschließlich auf das Prinzip des Neurolinguistischen Programmierens bezieht.

2.1.3. Spezifische Terminologie des NLP

In diesem Kapitel ist der Fokus auf die im Bereich des NLP gängige Terminologie gerichtet und bestrebt, den Einstieg in den relativ neuen Fachbereich zu erleichtern. Vorweg sei gesagt, dass in diesem Untersuchungsbereich keine neuen Fachbegriffe eingeführt wurden, sondern lediglich bereits vorhandenen Begriffen ein dem Fachbereich entsprechender Inhalt zugeordnet wurde. Da jede Wissenschaftsrichtung ihre eigenen inhaltsspezifischen Fachbegriffe besitzt, hat man sich auch im NLP bemüht, eine dem Neurolinguistischen Programmieren entsprechende Terminologie zu etablieren.

Aus diesem Grund haben Bandler und Grinder sehr viel Wert darauf gelegt, eine eigene Fachsprache zu etablieren, um ihre Aussagen deutlicher von anderen Ansätzen abgrenzen zu können. (vgl. ebd., S. 81) Die aufgeführte Terminologie basiert in erster Linie natürlich auf den Werken von Richard Bandler und John Grinder. Fachbegriffe, die hier expliziert werden, sind voraussichtlich die für die kommunikativen Sachverhalte relevantesten. Meist stehen die Begriffe für einen bestimmten, veränderbaren Aspekt und natürlich für eine Vielzahl sich daran orientierender Interventionstechniken. Jeder der nachfolgenden Begriffe weist auf Mittel und Wege hin, wie man sich in einer konkreten Situation zieladäquater und damit flexibler verhalten könnte. (vgl. ebd., S. 82) Ansonsten bedienen sich die NLP-Gründer der geläufigen Terminologie des in Verbindung stehenden Wissenschaftsbereiches.

In diesem Sinne werden unten nun die für das Neurolinguistische Programmieren spezifischen Begriffe aufgeführt und erläutert.

2.1.3.1. Rapport

Mit diesem Begriff ist im Neurolinguistischen Programmieren der „gute Kontakt“ zu anderen Personen gemeint. Der gute Kontakt ist für die Anwendung aller NLP-Methoden grundlegend. Man könnte sogar behaupten, dass das ganze Prinzip des NLP darauf beruht. Eine Verbesserung der zwischenmenschlichen Beziehungen ist nur durch eine positive Einstellung den Mitmenschen gegenüber möglich.

Rapport ist im NLP der Oberbegriff für alle Maßnahmen, mit denen es gelingt, eine gute Grundlage, einen guten Draht für die zwischenmenschliche Kommunikation herzustellen, beständig zu erhalten und schließlich auch einen guten Abschluß herbeizuführen. (ebd., S. 83)

Bei einer funktionierenden Kommunikation ist für einen effektiven und positiven Informationsaustausch – natürlich nur, solange nicht das Gegenteil beabsichtigt wird – der Rapport von großer Bedeutung. Blickkontakt, Lächeln, Händedruck und Auf-die-Schulter-Klopfen sind alles automatisierte Rituale, ohne die keine Kommunikation stattfinden würde. Auch während der Unterhaltung wird durch kleine Signale stets die Qualität des Rapports überprüft und durch ein Verabschiedungs-Ritual der Kontakt abgebrochen. Die Verteilung dieser Rituale auf den kompletten Kommunikationsprozess hebt Thies Stahl (zitiert nach ebd., S. 84) hervor:

Rapport geschieht gleichzeitig auf allen Ebenen, auf denen miteinander kommuniziert wird, d.h. es sind sowohl emotional-affektive als auch intellektuelle, sowohl bewußte als auch unbewußte Prozesse, sowohl verbales als auch nonverbales Verhalten beteiligt. (...) Wenn Menschen miteinander kommunizieren, dann stimmen sie sich unbewußt in ihrem Verhalten aufeinander ein; das von ihnen erreichte Maß an Synchronizität, Harmonie und Rhythmus stellt dabei einen praktikablen Maßstab für die Güte ihrer Kommunikation dar.

An einer sichtbar funktionierenden Kommunikation ist von außen meist ein großes Maß an Harmonie in den Bewegungen und Ausdrucksformen zu beobachten. Dagegen ist eine schlechte Kommunikation mit disharmonischen Bewegungen und nicht aufeinander treffenden Ausdrucksformen gekennzeichnet, ganz zu schweigen von der dabei entstehenden Spannung und der angewandten Lautstärke beim Sprechen. Selbst

nonverbale Körpersignale zeigen in einer Kommunikationssituation deutlich, ob der Informationsaustausch positiv oder eher in einer negativen Atmosphäre verläuft. Sind sich Kommunikationspartner zum Beispiel gegenseitig direkt zugewandt, haben relativ übereinstimmend ruhige Gesten und Mimik und sehen sich dabei in die Augen, dann kann davon ausgegangen werden, dass die Unterhaltung positiv verläuft. Ist jedoch einer der sich unterhaltenden Personen – oder auch beide – voneinander abgewandt, hegt keinen Blickkontakt und gestikuliert eher aufgeregt oder sogar aggressiv, würde die Kommunikation als negativ verlaufend bewertet werden.

2.1.3.2. Kongruenz

Viele Menschen sind sich der Widersprüchlichkeiten in ihrem Verhalten und in ihren Äußerungen nicht bewusst. Dies führt unausweichlich zu Konflikten in ihrem kommunikativen Verhalten. Denn der Gesprächspartner nimmt alle inkongruenten Botschaften wahr und wird Schwierigkeiten dabei haben, sich die richtige auszusuchen, um entsprechend darauf zu reagieren. Deshalb erhalten die Menschen auch meistens nicht die Antwort, die sie erwartet haben. Die Kongruenz bedeutet in diesem Sinne, eine in sich schlüssige und übereinstimmende Aussage machen oder ein solches Verhalten darlegen.

Ein kongruentes Verhalten zeigen, ist ein erklärtes Ziel im NLP. Dieses Ziel ist dann erreicht, wenn alle Verhaltensäußerungen eines Menschen in einer gegebenen Situation zu einer einzigen, in sich schlüssigen Aussage verdichtet werden können. Eine kongruent vorgetragene Botschaft wirkt auf andere überzeugend, sie wird eher akzeptiert werden und zugleich auch vertrauensbildende Prozesse in Gang setzen. (ebd., S. 85)

Zu Recht stellen Richard Bandler und John Grinder (2000, S. 267) als Leitsatz zur Kommunikation fest: „Die Bedeutung ihrer Kommunikation ist die Reaktion, die sie darauf bekommen.“ In Situationen, in denen nicht die erwartete Reaktion erhalten wurde, ist es sinnlos, auf demselben Verhalten zu verharren. Denn ein festgefahrenes Verhalten wird immer dasselbe Ergebnis erzielen. Bandler und Grinder versuchen mit ihrem NLP-Konzept, neue Wahlmöglichkeiten zu erschaffen, um in solchen Situationen durch unterschiedliche Verhaltensweisen an das erwünschte Ziel zu gelangen.

Für den Umgang mit Inkongruenzen haben Bandler und Grinder Richtlinien aus der Gestalttherapie übernommen, um ihre eigene Strategie zu entwickeln. Demnach sind drei Phasen zu durchlaufen: In der ersten Phase kommt es darauf an, die Inkongruenzen zu identifizieren. Dabei wird darauf geachtet, in welchen Bereichen Unstimmigkeiten vorhanden sind und welchen Sinnesmodalitäten sie unterliegen. Die zweite Phase dient zum Ordnen der Inkongruenzen auf zwei Polaritäten hin. Hier wird eine Gruppierung der aufeinander treffenden Gegensätze durchgeführt. Die dritte und letzte Phase ist schließlich für die Integration der Inkongruenzen. Als Ziel dieses Vorgehens wird die Harmonisierung oder Ausgleichung der vorhandenen Unstimmigkeiten angestrebt. Dies geschieht durch einen Prozess, in dem eine neue Welt kreiert wird, der die unvereinbar scheinenden Gegensätze zu einem harmonischen Ganzen zusammenfügt. (vgl. Bachmann 1993, S. 86)

Es ist offensichtlich, dass Rapport und Kongruenz die Leitmaximen im NLP-Prinzip beschreiben. Denn beide dienen der Steigerung der Stimmigkeit und Harmonie beim menschlichen Verhalten. Trotzdem gibt es feine Akzente unter ihnen:

- Während mit Kongruenz die *intrapersonale* Stimmigkeit gemeint ist, d.h. der Prozeß des Zusammenwachsens verschiedener Teile einer Person zu einem harmonischen und entwicklungsfähigen Ganzen,
- bezieht sich Rapport auf die *interpersonale* Stimmigkeit, d.h. auf den Prozeß des Einrichtens und Haltens einer tragfähigen Beziehung, eines „guten Drahts“ zu anderen Menschen. (ebd., S. 88)

Insofern gehören beide Begriffe trotz ihrer gegensätzlichen Aspekte untrennbar zusammen und sind bei der Beschreibung eines Entwicklungsprozesses grundlegend wichtig. Rapport und Kongruenz sind bei der Prozessbeobachtung während einer Kommunikation ausschlaggebend, zumal Bandler und Grinder beabsichtigen, eine Fein-Wahrnehmung zu entwickeln und zu vermitteln, die es möglich macht, den Erfolg oder Misserfolg der Kommunikation bewerten zu können. (vgl. Bandler, Grinder 2000, S. 268)

Die folgenden Begriffe sind demnach in ihrer Erklärung innerhalb des Rahmens von Kongruenz und Rapport zu verstehen. Denn jegliche Unstimmigkeit würde die Effektivität der Methoden und Vorgehensweisen im Neurolinguistischen Programmieren behindern.

2.1.3.3. Ressource

Die esoterische Einstellung zur menschlichen Existenz beruht auf dem Hauptgedanken, das dem Menschen alles ihm Nötige zur Bewältigung seines weltlichen Daseins mitgegeben wurde, und mit alldem konfrontiert wird, was er noch dazulernen soll. Das Neurolinguistische Programmieren hat ein sehr weites Verständnis von den Ressourcen. Meistens ist die Aufmerksamkeit der Menschen auf das gerichtet, was sie denken nicht zu besitzen oder zu können. Doch geht man davon aus, dass man bei anderen nur wahrnehmen kann, was man auch selbst kennt – wie durch Humboldts relativistischen Ansatz unterbaut, dass die Sprache kein beliebig austauschbares Anhängsel der Identität, sondern grundlegend für die je besondere Erfassung von Welt, für ihre Beschreibung und ihr Verstehen durch den Einzelnen ist (Stolze 1997, S. 28) – bedeutet dies, dass ein zu bearbeitendes Potenzial vorhanden ist, zu dem über andere verholfen werden kann. Folgernd ergibt sich anschließende Auffassung:

Ressource umfaßt im NLP-Verständnis zunächst alles das, was „in einem selbst liegt“, also Eigenschaften, Stärken, Neigungen, Talente etc. (=personinterne Ressourcen), darüber hinaus aber auch alle Beobachtungen und Rückschlüsse, die aus dem Verhalten und Erleben anderer Menschen gezogen werden können (=personexterne Ressourcen). (Bachmann 1993, S. 105)

Da das NLP sehr zielorientiert ist, bedient es sich der Ressourcen in optimaler Weise, um Verhaltensveränderungen zu erzielen. Jede Eigenschaft, die ein Mensch besitzt, wird als Wirkungspotential dazu eingesetzt. Was zum Glücklichein oder für eine Veränderung nötig, jedoch nicht vorhanden ist, kann durch Beobachtung der Mitmenschen, wie sie ihre Problemsituationen meistern, individuell adaptiert und übernommen werden. (siehe hierzu Kapitel 2.3.10 Modeling)

Ressourcen sind für das Neurolinguistische Programmieren das Arbeitsmaterial, mit dem versucht wird, Veränderung bei Personen oder interpersonalen Beziehungen herzustellen. Sämtliche NLP-Methoden beziehen sich direkt auf die Ressourcen bei Menschen, deren Ausarbeitung und Anwendung wichtig für das Erreichen von Zielen ist. Der Prozess der Veränderung bringt meist gewisse Barrieren und Blockaden mit sich, die es zu überwinden gilt. Aus diesem Grunde ist es von großer Bedeutung, Personen auf ihre Ressourcen aufmerksam zu machen und ihnen den Gebrauch dieses natürlichen Instrumentariums nahezu legen.

2.1.3.4. Repräsentationssystem

Der Begriff Repräsentationssystem ist mit der neurologischen Beschaffenheit des menschlichen Körpers eng verbunden. Über die Repräsentationssysteme wird eingehend in Kapitel 2.2.2 „Das Modell der Repräsentationssysteme“ berichtet. Doch soll hier, ohne näher darauf einzugehen, eine kurze Definition des Begriffes vorgenommen werden.

Ein Repräsentationssystem ist ein senso-motorisches Konstrukt, das jeweils aus einem dreiteiligen Netzwerk von Input, Repräsentation / Verarbeitung und Output besteht. (ebd., S. 106)

Bekanntlich sind Repräsentationssysteme in jeder Sinnesmodalität vorhanden, jedoch überwiegen beim Menschen vor allem die drei großen Sinne, nämlich das visuelle, auditive und kinästhetische Sinnessystem. Jeder Mensch bedient sich meist nur eines dieser wichtigen Sinnessysteme und benutzt es überwiegend unbewusst als Leitsystem, um die alltäglichen Eindrücke zu verarbeiten und neue Erkenntnisse hinzuzufügen. Welches dieser Systeme bevorzugt wird, ist verbal an den angewandten Worten bzw. Prädikaten, und nonverbal an den entsprechenden Augenbewegungsmustern zu erkennen. (vgl. Bandler, Grinder 1999, S. 32)

Die Repräsentationssysteme beruhen auf den Eigenschaften der menschlichen fünf Sinne, die als Wahrnehmungskanal bei der Informationsaufnahme für die äußeren und inneren Erfahrungen eingesetzt werden. Neben den dominierenden Gesichts-, Gehör-

und Tastsinn wurden der Geruchs- und Geschmackssinn mit der Modernisierung und Industrialisierung größtenteils vernachlässigt und ihr Gebrauch reduziert. Grund dafür sind die sich mit der Zivilisation des Menschen veränderten Werte und industrielle Produkte wie Parfüme oder Genussmittel wie Zigaretten oder Alkohol, die den Geruchs- und Geschmackssinn in ihrer Wahrnehmung verringern.

Die Kenntnis über den oben definierten Begriff ist in diesem Bereich bedeutend, da das Neurolinguistische Programmieren sein gesamtes Tun auf die Verbesserung der interpersonalen Kommunikation gerichtet hat und es dafür eine Voraussetzung ist, dass man den Gesprächspartner gut genug kennt, um mit ihm die ‚gleiche Sprache‘ sprechen zu können. Zu dieser Kenntnis verhelfen die Repräsentationssysteme.

2.1.3.5. Referenzsystem

Der Begriff Referenzsystem bezieht sich darauf, wie man entscheidet, ob die neue Information, die man sich zugänglich gemacht und ins Bewusstsein gehoben hat, wahr ist oder nicht. (vgl. ebd.) Auf den ersten Blick mag man denken, dass kein Unterschied zwischen dem Repräsentationssystem und dem Referenzsystem besteht. Es besteht tatsächlich eine enge Verbindung, doch das Referenzsystem unterscheidet sich, indem es zusätzlich die kontextuelle und situative Verbindung beschreibt.

Das Referenzsystem hat demnach mit der Ansammlung von individuellen Erfahrungen zu tun, über die neuen Informationen Zugang gewährt wird und nach der Beschaffenheit und dem kontextuellen Umfeld eingeordnet bzw. kategorisiert wird. Beispielsweise reagiert jeder Mensch, wenn sein Name gerufen wird und bleibt dagegen unberührt, wenn es ein anderer Name als der seine ist. (siehe dazu ebd., S. 33f) Diese Tatsache gründet auf einer Art Bewusstsein, die sich für ihre Entscheidungen hinsichtlich der Bestätigung oder Akzeptanz der Information an vorhandenen Angaben und Erfahrungen orientiert. So stellt der in einem bekannten Kontext ausgesprochene Name einer Person, ein Referenzsystem dar, welches die Information beinhaltet, dass sie angesprochen wurde und mit diesem lautlich wahrgenommenen Namen auch definitiv gemeint ist.

2.1.3.6. Submodalitäten

Die Submodalitäten sind diejenigen Elemente im menschlichen Sinnessystem, die durch eine gezielte Bearbeitung eine Veränderung in der Wahrnehmung bewirken. Mehrere Methoden im Neurolinguistischen Programmieren beruhen auf der gezielten Veränderungsarbeit an den Submodalitäten. Diese sind eng mit den Repräsentationssystemen verbunden und können auf verschiedene Art und Weise eine Modifikation in der Wahrnehmung auslösen. Der Zugang zu den Submodalitäten ist einfach und bewirkt effektive Veränderungen bei zu bewältigenden Problemsituationen und bei der Auflösung von Blockaden oder Phobien. Das folgende Zitat definiert den Begriff der Submodalitäten näher:

Die sogenannten Submodalitäten-Wirkmuster des NLP sind die untergeordneten Elemente, die innerhalb jeder Sinnesmodalität anzutreffen sind. Sie dienen vor allem dazu, eine zielgerichtete Veränderung des subjektiven Erlebens herbeizuführen und auf diese Weise einen Zuwachs des eigenen Flexibilitätspotentials im Denken und Handeln zu erzeugen. (Bachmann 1993, S. 107)

Mit anderen Worten sind die Submodalitäten die Art und Weise, wie das menschliche Gehirn unsere erlebten Erfahrungen sortiert und kodiert. Die Arbeit mit Submodalitäten bringt die Entdeckung neuer Wahrnehmungs- und Denkmuster, was ein Teilgebiet innerhalb des NLP-Modells ist.

Bei einem visuellen Repräsentationssystem sind die Submodalitäten zum Beispiel die Helligkeit oder Dunkelheit des Bildes, welches im inneren Auge gesehen wird, ob das Bild farbig ist oder schwarz-weiß, ob die Farben stark und leuchtend sind oder eher pastellfarben oder matt, ob das Bild einen Rahmen hat oder ob es randlos ist, ob es ein klares oder verschwommenes Bild ist, ob es ein starres Bild ist oder vielleicht ein beweglicher Film. Auch die Größe und Positionierung des Bildes ist eine Submodalität. Dabei kommt es darauf an, ob das Bild in der Nähe oder weit weg gesehen wird, ob die Person sich in dem Bild befindet oder es von außen beobachtet, ob das Bild sich oben, unten, rechts, links, vorne, hinten oder in der Mitte befindet, ob das Bild groß oder klein

bis winzig ist und ob alle Einzelheiten auf dem Bild wahrgenommen werden können oder die Konturen verschmelzen.

Die Submodalitäten für ein auditives Repräsentationssystem fallen dagegen eher nach dem Klang der inneren Stimme oder der erinnerten Laute aus, zum Beispiel ob es eine helle oder eine tiefe Stimme ist, ob es eine weibliche oder männliche Stimme ist, ob das Gehörte deutlich oder undeutlich ankommt, ob das Gesagte klar verständlich oder unverständlich ist, ob die Lautstärke hoch oder gering ist, ob normal gesprochen oder geflüstert wird, ob die Stimme als schnell oder langsam wahrgenommen wird, ob es eine bekannte oder fremde Stimme ist oder vielleicht die eigene, ob sie von nah oder von fern gehört wird und zuletzt ob es eine rhythmische oder eintönige Stimme ist.

Ein Repräsentationssystem nach der Kinästhetik besitzt Submodalitäten wie das Empfinden einer Berührung oder ein von innen kommendes Gefühl beschaffen ist, ob es zum Beispiel warm oder kalt ist, ob es intensiv oder eher unbedeutend wirkt, ob eine Berührung einen großen oder engen Bereich umfasst, ob die Berührung von einer rauen oder glatten Oberfläche ist, ob eine schweres oder ein leichtes Gewicht empfunden wird, aber auch wo im Körper ein Gefühl positioniert ist, ob es sich auf einem Platz bewegt oder unbeweglich verharret ist, ob es sich im Körper bewegt, ob es eine bestimmte Richtung in der Bewegung hat, ob das Gefühl einen Druck ausübt, usw.

2.1.3.7. Zugangshinweise

Auch die Zugangshinweise sind ein Element aus dem Wahrnehmungsmodell und richten den Fokus bei einer Kommunikationssituation mehr auf den Prozess des Geschehens und weniger auf den kommunikativen Inhalt. Diese äußerlichen Hinweise zum Wahrnehmungsmodell des Gesprächspartners gründen wieder auf die Erkenntnisse der fünf Sinne des Menschen und lassen Signale in der körperlichen Haltung, aber auch aus der angewandten Gestik und Mimik erkennen, die das Repräsentationssystem des Gegenübers darlegen. Folgendes Zitat gibt Auskunft über die Funktion der Zugangshinweise:

Zugangshinweise sind ein wichtiges Element des Wahrnehmungsmodells von Bandler und Grinder; ihre Aufgabe besteht darin, Aufschluß darüber zu geben, wie ein Mensch denkt, d.h. zu entschlüsseln, welche Sinnesmodalitäten in welcher Reihenfolge innerhalb der von einem Menschen angewandten Strategie beteiligt sind. (ebd., S. 108)

Bei ihren Untersuchungen haben die NLP-Entwickler verschiedene Signale entdeckt, die als Zugangshinweise im Rahmen des NLP-Modells fungieren. Es gilt, den Inhalt einer kommunikativen Situation anhand von Zugangssignalen richtig zu verstehen. Wichtig ist also in dem Fall nicht „was jemand sagt“, sondern „wie es die betreffende Person sagt und wie sie sich dabei verhält“. Diese Zugangshinweise sind in zwei Sorten zu unterscheiden: zum einen können sie *verbal* sein, was dann die Prozesswörter bzw. die Prädikate wären, und zum anderen sind sie *körpersprachlich*, was Gestik, Mimik, Atmung und Augenbewegmuster ausmachen.

2.1.3.8. Physiologien

Wie schon aus dem Begriff zu erkennen ist, wird mit diesem Terminus der physiologische Zustand des menschlichen Körpers beschrieben. Der Begriff wurde von Thies Stahl in die deutsche Fachsprache des Neurolinguistischen Programmierens eingeführt wie auch das Zitat unten bestätigt:

Der Begriff der „Physiologie“ ist in jüngster Zeit von Thies Stahl im deutschsprachigen NLP-Raum zur Beschreibung des körperlichen Gesamteindrucks bzw. -ausdrucks einer Person eingeführt worden. (ebd.)

Mit der Physiologie wird die Gesamtheit und Ganzheit des Wahrnehmungsaktes beim Menschen beschrieben. Was bei den Zugangshinweisen in einzelne Parameter und deren Reihenfolge zerlegt war, wird hier als komplexes Zusammenspiel im Wahrnehmungsprozess aufgefasst. Stahl unterscheidet im Einzelnen vier grundlegende Physiologien aufgrund charakteristischer Zustandsbeschreibungen. Diese sind die *Problem-Physiologie*, die *Ziel-Physiologie*, die *Ressource-Physiologie* und die *Versöhnungs-Physiologie*.

1. Die *Problem-Physiologie* kann als ein Zustand definiert werden, aus dem heraus eine Person ihr Problem erklärt oder was sie an einer Situation problematisch findet, und auf welche Weise sie diesen Vorgang im Einzelnen durchführt.
2. Die *Ziel-Physiologie* ist ein Zustand, der zu Beginn des Prozesses als wörtlich gemeinte Zielvorstellung der betreffenden Person erarbeitet werden muss und ist somit die Physiologie, welche den Abschluss der Veränderungsarbeit markiert.
3. Die *Ressource-Physiologie* ist ein Zustand, in dem die eigenen Fähigkeiten wahrgenommen und angewandt werden, um die Ziel-Physiologie zu erreichen.
4. Die *Versöhnungs-Physiologie* ist ein Zustand, in den eine Person kommt, wenn ihr bewusst wird, dass das Problemverhalten für sie sinnvoll und nützlich ist. In der Versöhnungs-Physiologie erkennt man, dass durch das vorhandene Problem erst etwas ganz Bestimmtes möglich wird oder einen gewissen Schutz in einer bestimmten Situation leistet. In diesem Moment versöhnt sich der Mensch mit dem Problemverhalten und empfindet ihn nicht mehr als einen aus dem Weg zu schaffenden Störfaktor. (vgl. ebd., S. 109)

Diese Physiologien sind also bestimmte Zustände, welche die unterschiedlichen Haltungen einer Person gegenüber eines Problemverhaltens zeigen können. Der Veränderungsprozess verläuft ungefähr in der oben genannten Reihenfolge, und stellt ein physiologisch übergreifendes Wahrnehmungskriterium dar, aus dem zu entnehmen ist, wie im Zeitablauf eine Zunahme der Kongruenz im physiologischen Gesamteindruck bzw. -ausdruck des Klienten wahrnehmbar wird.

Eine äußerliche Beschreibung der Physiologie nach der oben beschriebenen Einteilung würde bei der Problem-Physiologie eine Haltung beschreiben, bei der die Schultern herabhängen, Beine und/oder Arme verschränkt sind, der Kopf mit einem blassen Gesicht leicht nach vorne gebeugt und aus den Augen Resignation und Ausweglosigkeit zu lesen ist. Dies ist die Körperhaltung einer Person, während sie von einem Problem berichtet und ihre eigene Stellung dazu schildert.

Zu Beginn der Veränderungsarbeit wird dann nach einer präzise und ausführlich formulierten Zielvorstellung des Klienten gefragt. Die Zielvorstellung ist die Situation oder ein Verhalten, das sich eine Person anstatt des Problemverhaltens wünscht. Die Körperhaltung in der Phase der Ziel-Physiologie zeigt beim Klienten eine zum Handeln bereite Stellung mit etwas mehr Energie als zu Beginn und Hoffnung und Hilfe suchende Blicke.

In der dritten Phase werden gezielte Fragen hinsichtlich der Ressourcen oder bisher erfahrener Erfolgserlebnisse und problemlösender Verhaltensweisen des Klienten gestellt, durch die er eine neue Perspektive zum Problem gewinnt. Das zunehmende Selbstvertrauen in Hinblick auf seine Fähigkeiten und Stärken bewirkt parallel eine Veränderung in der Körperhaltung. Der physiologische Zustand könnte nun als aufrechte Haltung, zuversichtlicher Blickkontakt zum Gesprächspartner mit einem besser durchbluteten Gesicht und klarem Blick in den Augen beschrieben werden.

In der Versöhnungs-Physiologie hat der Klient eine neue Perspektive zum Problem gefunden und beginnt sich den Vorteilen seines Problemverhaltens bewusst zu werden. Dementsprechend zeigt auch die Körperhaltung in dieser Phase einen überraschten aber zufriedenen Gesichtsausdruck, die Körperspannung lässt nach und eine bejahende positive Haltung verbreitet sich. Die Augen sehen eher „nach innen“ und versuchen zustimmende Ereignisse nach der neu gewonnenen Einstellung zu bestätigen.

Im Neurolinguistischen Programmieren sind physiologische Kennzeichen äußerst wichtig und es gilt, sie richtig zu interpretieren. Sie dienen als übergreifendes Wahrnehmungskriterium, an denen sich der NLP-Berater im Verlauf der Veränderungsarbeit orientieren kann.

Im Weiteren werden nun die Modelle des Neurolinguistischen Programmierens vorgestellt, welche die Grundprinzipien der Entwicklung von Methoden darstellen. Diese Modelle werden in drei Kategorien untersucht, von denen das Modell der Wahrnehmung die Einzelheiten der menschlichen Wahrnehmung durch die fünf Sinne behandelt, das Modell der Repräsentationssysteme, das für jeden Menschen

dominierende Sinnessystem während der Wahrnehmung bearbeitet und das Meta-Modell der Sprache, als die für diese Arbeit wichtigste Kategorie, das Phänomen Sprache als Repräsentationssystem und Wahrnehmungssystem der Welt durchleuchtet.

2.2. MODELLE ALS GRUNDLEGENDE PRINZIPIEN DER METHODEN-ENTWICKLUNG IM NLP

Zur Einleitung der NLP-Modelle sei vorweg gesagt, dass die folgenden Theoriebausteine bisher ihren hypothetischen Charakter beibehalten mussten, weil noch keine konsistenten Ergebnisse der empirischen Überprüfungen erlangt werden konnten. Einfach aus der grundlegenden Einstellung der NLP-Gründer und ihrer Mitentwickler, dass das NLP flexibel und praktisch orientiert bleiben und keiner stagnierenden Theorie unterliegen soll. Das anwendungsorientierte Prinzip des NLP will zwar seine Flexibilität und die sich daraus ergebende Effizienz erhalten, braucht jedoch auch eine theoretische Basis, um überhaupt ein System erstellen zu können. Und da es bisher auch keine Widerlegung der unten dargestellten Sachverhalte gibt, behalten das Modell der Wahrnehmung, das Modell der Repräsentationssysteme und das Meta-Modell der Sprache ihre theoretische und praktische Geltung, zumal sie auch die grundlegenden inhaltlichen Bausteine des NLP-Modells darstellen.

Daher werden im Folgenden die grundlegenden drei Modelle und somit auch der theoretische Rahmen des Neurolinguistischen Programmierens näher vorgestellt.

2.2.1. Das Modell der Wahrnehmung

Das Wahrnehmen geschieht beim Menschen durch einen äußerst komplexen Prozess, der auf mehreren Ebenen vollzogen wird. Grob unterteilt geschieht auf der einen Seite ein sinnliches Wahrnehmen der Umwelt, auf der anderen Seite dagegen eine sinnliche Wahrnehmung der eigenen Person. Die Wahrnehmung ist also einmal nach außen gerichtet, wenn die Umwelt Impulse für verarbeitungswertes Material bietet, und dann wieder nach innen gerichtet, um eigene Erfahrungen oder Regungen zu verarbeiten oder zu verbinden. Dieser Vorgang geschieht immer gleichzeitig und die aufgefassten

Informationsdaten werden gegenseitig in Bezug gebracht und nach früher gesammelten Erfahrungen bewertet.

Der Organismus überprüft dabei, welche Bedeutung die aktuell eingetroffenen Informationsdaten für ihn selbst haben könnten, für seinen Fortbestand, für sein subjektives Wohlbefinden, für die Verwirklichung seiner Ziele, für seine kommunikativen Aktivitäten usw. Dies erfolgt stets innerhalb des aktuellen Kontextes.

Bandler und Grinder haben dem Prozess der Wahrnehmung im Rahmen des Gesamtmodells eine große Bedeutung zugemessen, indem sie ihre Modellentwicklung mit einer Erklärung der Wahrnehmungsprozesse beginnen. Sie haben jedoch kein eigenes Wahrnehmungsmodell konzipiert, sondern lediglich ihre erlangten Erkenntnisse zu Handlungsanweisungen in Form von Techniken und Anwendungsbeispielen abgeleitet, die unten näher geschildert werden.

2.2.1.1 Der Prozess des Filterns bei der Wahrnehmung

Der menschliche Organismus ist so erschaffen, dass er in jeder Situation (selbst in Ohnmacht oder im tiefen Schlafzustand) alles um sich herum wahrnehmen und sich bei Nachfrage sogar an alles wieder erinnern kann. Die Aufnahmekapazität des Unterbewusstseins ist geradezu unbegrenzt. Doch der Organismus kann sich bewusst nur auf das Wesentliche konzentrieren und muss deshalb eine Filterung bei der unendlichen Reizüberflutung vornehmen. Dabei kommt es zu Verkürzungen und Verzerrungen, die dazu führen, dass sich die eigentliche Welt von der Welt, wie wir sie auffassen, unterscheidet. So wie die Landkarte nicht das Gebiet selbst ist, sondern nur eine vereinfachte Abbildung der physischen Welt, so sind auch alle Ereignisse, die wir erleben, durch unsere persönlichen Filter vereinfacht und für unser individuelles Auffassungsvermögen zurechtgestellt und unterscheiden sich somit vom tatsächlichen Vorfall.

Es ist anzunehmen, dass die Funktionen des Gehirns und Nervensystems und der Sinnesorgane hauptsächlich eliminativ und nicht produktiv sind. Jeder Mensch ist in jedem Augenblick fähig, sich all dessen zu erinnern,

was ihm je geschehen ist, und alles wahrzunehmen, was irgendwo im Weltall geschieht. Es ist die Aufgabe des Gehirns und des Nervensystems, uns davor zu schützen, von dieser Menge größtenteils unnützen und belanglosen Wissens überwältigt und verwirrt zu werden, indem sie das meiste dessen, was wir sonst in jedem Augenblick gewahr werden oder uns erinnern würden, ausschließen und nur die sehr kleine und besondere Auswahl übriglassen, die voraussichtlich praktisch nützlich sein wird. (Huxley zitiert nach Bandler, Grinder 2001a, S. 29)

Den Vorgang des Filterns unterteilen Bandler und Grinder demnach in drei verschiedene Kategorien, nämlich als neurologische, soziale und individuelle Einschränkungen, die gemeinsam in jedem Wahrnehmungsakt wirksam sind (vgl. 2001a, S. 28-34). Im Folgenden sollen diese drei Filterkriterien, nach denen die Wahrnehmung des Menschen eine gewisse Einschränkung erlebt, ausführlich dargelegt und einzeln behandelt werden. Dabei werden die Aspekte aus der neurologischen Beschaffenheit, die sozialen Verhältnisse des Lebensraumes und die individuellen Eigenschaften des Menschen in Betracht gezogen.

2.2.1.1.1. Neurologische Einschränkungen

Diese Art von Filter sind jene, die sich aufgrund der biologisch-physikalischen Leistungsgrenzen der einzelnen Sinnesorgane ausmachen lassen. Wegen der Beschaffenheit des menschlichen Organismus kann der Mensch physikalische Phänomene, die außerhalb der Grenzen der fünf allgemein anerkannten sensorischen Kanäle des Sehens, Hörens, Tastens, Schmeckens und Riechens liegen, nicht wahrnehmen.

Als Beispiel kann angeführt werden, dass das menschliche Ohr nur Schallwellen, die zwischen 20 und 20.000 Schwingungen in der Sekunde liegen, wahrnehmen kann. Doch es sind auch Laute in der weltlichen Physik vorhanden, die unter oder über dieser Grenze liegen, jedoch von Menschen nicht wahrgenommen werden können. Es gibt wiederum Tiere, die diese Schwingungen problemlos auffassen können, wovon sogar ihre Lebenserhaltung abhängt; wie z.B. Fledermäuse oder Hunde und Katzen.

2.2.1.1.2. Soziale Einschränkungen

Diese Filter, die auch als sozial-genetische Faktoren bezeichnet werden können, sind jene, denen Menschen als Mitglieder eines sozialen Systems und den darin vorherrschenden Kategorien oder Filtern automatisch ausgesetzt sind. Das ist in erster Linie die Sprache, die die allgemein anerkannten Arten der Wahrnehmung und aller sonstiger konventionellen Fiktionen bestimmt. Das folgende Zitat von Huxley (zitiert nach ebd., S. 30) gibt ein klares Bild davon, wie die Sprache als Filter bei der Wahrnehmung fungiert:

Um die Inhalte des so eingeschränkten Bewusstseins zu formulieren und auszudrücken, hat der Mensch die Symbolsysteme und implizierten Philosophien, die wir Sprachen nennen, erfunden und endlos ausgestaltet. Jeder Mensch ist zugleich Nutznießer insofern, als die Sprache Zugang zu den angesammelten Dokumenten der Erfahrung anderer Menschen gewährt; Opfer insofern, als sie ihn in dem Glauben, dieses reduzierte Bewusstsein sei das einzige Bewusstsein, bestärkt und seinen Wirklichkeitssinn verwirrt, so daß er nur allzu bereit ist, seine Begriffe für Tatsachen, seine Worte für wirkliche Dinge zu halten.

Aber auch kulturell bedingte Lebensweisen oder geographische Bedingungen können zu Filtern werden, die in diesem Zusammenhang vielleicht sogar lebenswichtig sind. Durch diese Einschränkungen werden die Erfahrungen einzelner Gruppen von Menschen aufgrund eines unterschiedlichen kulturellen Erbes voneinander unterschieden.

2.2.1.1.3. Individuelle Einschränkungen

Diese Art von Filterkriterien sind durch die persönlichen Erfahrungen von jedem einzelnen Menschen geprägt. Im individuellen Werdegang eines Menschen werden Ereignisse erlebt, aus denen die betroffene Person ihrem Charakter und ihrem Bild von der Welt entsprechende Lehren und Schlussfolgerungen zieht. Während manche Erfahrungen in den sinnlich-neurologischen Verknüpfungen nur zu einem warnenden oder einem Freude versprechenden Signal verarbeitet werden, sind andere so gravierend, dass Phobien entstehen, die schwer zu heilen sind oder aber bei positiven

Erfahrungen, ein Lebensziel daraus wird. Das Zitat unten stellt dazu eine Verbindung mit der individuellen Geschichte eines Menschen her.

Das sind all diejenigen Repräsentationen, die wir als Menschen schaffen und die auf unserer einzigartigen persönlichen Geschichte beruhen. Jeder Mensch hat einen Erfahrungsschatz, der seine persönliche Geschichte darstellt und so einmalig ist wie seine Fingerabdrücke. (ebd., S. 33)

Mit dieser Einschränkung wurde der gravierende Grund für zwischenmenschliche Missverständnisse erfasst. Denn jeder Mensch hat in seinem Leben grundsätzlich verschiedene Erfahrungen beim Heranwachsen gemacht. Und wenn es auch die selben Erfahrungen zu sein scheinen, hat jeder von uns, einfach wegen seiner individuellen Beschaffenheit, diese Erfahrungen unterschiedlich aufgefasst, verarbeitet und gespeichert. Somit repräsentiert er ein Modell der Welt, das einzigartig ist. Diese Einzigartigkeit erzeugt dann unsere ureigenen Interessen, Gewohnheiten, Vorlieben, Abneigungen und Verhaltensregeln.

Aus diesen drei unterschiedlichen Filterprozessen ist die Schlussfolgerung zu ziehen, dass es unüberwindbare Unterschiede gibt zwischen der Welt und unserer Erfahrung von ihr. Dies ist auch folgendem Zitat von Bandler und Grinder (ebd., S.27) zu entnehmen:

Jeder von uns schafft sich eine Repräsentation der Welt, in der wir leben – d.h. wir schaffen eine Landkarte oder ein Modell, welches wir für die Gestaltung unseres Verhaltens verwenden. Unsere Repräsentation der Welt bestimmt weitgehend, wie unsere Erfahrung von der Welt sein wird, wie wir die Welt wahrnehmen werden, welche Wahlmöglichkeiten wir für unser Leben in der Welt sehen werden.

Auch wenn gewisse Analogien vorhanden sind und diese eine wichtige Orientierungshilfe in dem jeweiligen Gebiet bzw. in der jeweiligen Lebenssituation darstellen, muss immer wieder darauf hingewiesen werden, dass eine enorme Filterung während unserer Wahrnehmung stattgefunden hat und wir deshalb die Realität verzerrt und nach unserem neurologisch, sozial und individuell geprägten Repräsentationsmodell auffassen. Darum gilt: „Eine Landkarte ist nicht das Gebiet, das sie darstellt,

sondern hat, wenn sie genau ist, eine dem Gebiet ähnliche Struktur, worin ihre Brauchbarkeit begründet ist...” (Korzybski zitiert nach ebd.)

2.2.1.2 Die subjektive und relative Repräsentation und Wahrnehmung der Wirklichkeit

Aus dem Kapitel 2.2.1.1 geht implizit eine weitere Schlussfolgerung hervor, die besagt, dass jede Interpretation letztendlich als subjektive und relative Beschreibung eines Sachverhalts herausgestellt werden muss, weil jeder Mensch seine eigene Landkarte der Realität entwickelt und diese Repräsentation auf der Basis seiner eigenen Vorstellungen und Wahrnehmungen gründet. (vgl. Bachmann 1993, S. 119) Deshalb existieren unzählige Abbildungen von der Realität, genauer genommen, so viele wie es Menschen auf der Welt gibt. Trotzdem hat jeder Mensch nur die eine Abbildung von der Wirklichkeit, die er sich selbst geschaffen hat. Diese Abbildung ist einzigartig, doch kann niemand von seiner Realitätsabbildung behaupten, es sei die einzig richtige. So gesehen, sind alle geschaffenen Realitäten unvollständig und dadurch falsch, aber sie sind wiederum innerhalb jeder einzelnen subjektiven und relativen Repräsentation der Wirklichkeit wahr und richtig. Hierzu zitieren Bandler und Grinder (2001a, S. 27) den Philosophen H. Vaihinger:

Man muß hierbei sich daran erinnern, dass die ganze Vorstellungswelt in ihrer Gesamtheit nicht die Bestimmung hat, ein Abbild der Wirklichkeit zu sein – es ist dies eine ganz unmögliche Aufgabe – sondern ein Instrument, um sich leichter in derselben zu orientieren.

Die erworbenen Erkenntnisse versuchen die NLP-Autoren pragmatisch umzusetzen und ein funktionales und nützliches Modell zu erstellen. Dafür stellen sie erst folgende Fragen, auf die sie eine Antwort suchen. Die theoretische Grundlage ihres Schaffens liegt auf der Beantwortung der folgenden Fragen der NLP-Begründer, von denen die erste lautet:

Wie ist es möglich, daß verschiedene Menschen, die derselben Welt gegenüberstehen, so unterschiedliche Erfahrungen machen? (Bandler, Grinder 2001a, S. 34)

Ihre zweite grundlegende Frage lautet:

Wie ist es möglich, daß Menschen ein eingeschränktes Modell aufrechterhalten, das ihnen angesichts einer mehrwertigen, vielseitigen und komplexen Welt Schmerz bereitet? (ebd.)

Bandler und Grinder beantworten ihre Fragen auf der Basis von Subjektivität und Relativität mit Argumentationen, die ineinander verwoben sind. Auf diese philosophischen Charakter tragenden Fragen finden die NLP-Autoren Antworten, die von der individuellen Beschaffenheit der einzelnen Menschen ausgeht und ihre unterschiedlichen Auffassungen von der Welt mit einbezieht.

1. Menschen treffen immer die beste Wahl aus ihren Möglichkeiten im Rahmen ihres spezifischen Weltmodells.
2. Ein eingeschränktes Weltbild zeugt in erster Linie von nicht genügend Wahlmöglichkeiten (Handlungsalternativen), auf keinen Fall jedoch davon, daß der betreffende Mensch verrückt, krank etc. sei, denn jeder Mensch füllt konsistent den gesamten Handlungsrahmen seines von ihm wahrgenommenen Weltbildes aus.
3. In der Regel konstituiert sich ein eingeschränktes Weltbild daraus, daß das Modell der Welt („die Landkarte“) mit der Realität („dem Gebiet“) verwechselt wird.
4. Drei Gestaltungsmechanismen zur Erstellung von Modellen sind im allgemeinen für den Irrtum einer impliziten Realitätsverkürzung verantwortlich zu machen: Generalisierung, Tilgung und Verzerrung. (Bachmann 1993, S. 120f)

Nach der ersten Antwort, sammelt jeder Mensch im Laufe seines Lebens bestimmte Erfahrungen, nach denen er sein Leben lebt. Jede Erfahrung wird zum Guten genutzt und soll für ein glückliches und erfülltes Leben dienen. Doch manchmal werden Erfahrungen nicht als Entwicklungsmöglichkeit gesehen, sondern in einer Art Abfindung mit dem Leben einfach so akzeptiert, oder sogar als Warnung vor noch schlimmeren Erfahrungen aufgefasst. Aber auch als solches dient es wieder als die beste Wahl von den vorhandenen Möglichkeiten des individuellen Weltmodells.

Die zweite Antwort besagt, dass Menschen, die sich in einem engeren Handlungsrahmen verhalten, nicht verrückt oder geisteskrank sind, sondern ebenfalls stets auf die aus ihren Erfahrungen als die beste und am meisten geeignete Möglichkeit

zurückgreifen. Daraus entsteht der Gedanke im NLP, dass durch das Verändern des Weltbildes sich mehr Handlungsmöglichkeiten ergeben und dadurch ein größeres Maß an Lebensfreude und Stärke in Problembewältigung gewonnen werden kann.

In der dritten Antwort auf die Fragen wird festgestellt, dass die meisten Probleme sich aus der Verwechslung der Realität mit der eigenen Auffassung von ihr ergeben. Allgemein wird stets angenommen, dass die eigene Erfahrung von der Welt haargenau von anderen Menschen geteilt wird. Dabei hat jeder sein eigenes Bild von der Welt, die er durch seine eigenen Filter erlebt. Da es keine Übereinstimmung mit unserem Modell von der Welt und dem tatsächlichen Verlauf der weltlichen Ereignisse gibt, entstehen bei eingeschränkten Möglichkeiten Probleme, die auf die Verwechslung der eigentlichen und mit der subjektiven Realität gründen.

Die vierte Antwort weist darauf hin, dass es bestimmte Gestaltungsmechanismen bei der Erstellung von Modellen der Welt gibt. Diese Mechanismen sind Generalisierung, Tilgung und Verzerrung. Die drei Gestaltungsmechanismen organisieren die Erfahrungen der Menschen, so dass daraus ein Bild für die Person von der Welt entsteht, nachdem sie ihre Handlungen und Entscheidungen durchführen wird. Auf die Generalisierung, Tilgung und Verzerrung wird in Kapitel 2.2.3. ausführlich eingegangen.

2.2.1.3 Veränderung individueller Erfahrungen innerhalb des Wahrnehmungsmodells

Der Mensch ist ein Gewohnheitswesen. Wie oben bereits erwähnt, hat sich jeder ein Verhaltensmodell im Laufe seiner Existenz geschaffen und handelt in jeder aktuellen Situation nach den aufgestellten Filtern. Jeder Mensch geht deshalb automatisch davon aus, dass er der Mittelpunkt von allem Geschehen um sich herum ist. Aus dieser Perspektive steht eine Person stets im Gegensatz zu seiner Umwelt, da jeder andere sich auch als Mittelpunkt wahrnimmt und dementsprechend handelt. Durch das Festhalten an dieser einen starren Perspektive vergisst der Mensch die millionenfachen anderen Möglichkeiten in seinem Verhalten, die sich ergeben würden, wenn er seine Perspektive ändern würde.

Bandler selbst meint dazu, dass die Menschen seit Jahrhunderten von ‚Sichtweisen‘ und ‚Standpunkten‘ sprechen. Jedoch wurde dies stets als ein metaphorischer Ausdruck betrachtet, und nicht als ein wörtlicher. Menschen haben aber die Fähigkeit, tatsächlich eine Angelegenheit oder einen Vorfall von jeder beliebigen Perspektive aus betrachten zu können. Man kann zum Beispiel einen Streit als neutraler Beobachter von der Seite aus betrachten, so dass man sich selbst und die andere Person gleich gut sehen kann. Es ist auch möglich die Situation von einem Punkt an der Decke zu betrachten und ‚über der Sache zu stehen‘ oder von einem Punkt auf dem Boden, aus der Froschperspektive. (vgl. Bandler 1999, S. 42)

Schon allein diese Einstellungsänderung würde eine ganz neue Wahrnehmung mit sich bringen und einen größeren Raum für Handlungsmöglichkeiten schaffen. Bandler verbindet diese Erkenntnis mit dem Humor und meint, dass die beste Art von Humor, sich selbst auf eine neue Weise sehen zu können ist. Der einzige Hinderungsgrund dafür, dies gleich dann zu tun, wenn ein negatives Ereignis eintritt, besteht darin, dass man sich seine Fähigkeit hierzu nicht klar gemacht hat. (vgl. ebd., S. 44)

Die von Bandler dargelegten Beispiele sind nur einige wenige, die das NLP bis heute an Methoden ausgearbeitet hat, um die Wahlmöglichkeiten zu erweitern. Man kann zum Beispiel ein Wunschverhalten einstudieren, nachahmen oder vorspielen. Wenn das erwünschte Verhalten lange genug geübt wurde, wird es sich irgendwann automatisch einstellen und in der entsprechenden Situation unbewusst einspringen, als ob es seit jeher das eigene Verhaltensmodell gewesen ist. Sobald nämlich die Perspektive zum Geschehen geändert wird, treten eine Vielzahl von Verhaltensmöglichkeiten ein und das ist genau das Ziel, das das NLP-Modell als Ganzes anstrebt. In diesem Sinne bildet das Wahrnehmungsmodell das erste Tor für eine komplexe, weitgehend gestaltbare und vielseitige Welt.

2.2.1.4 Das Wahrnehmungsmodell als Strategie zur Entschlüsselung des kommunikativen Prozesses

Das NLP hätte in seiner Größe eine Menge einbüßen müssen, hätte es sich ausschließlich auf die Oberfläche der Dinge konzentriert und sich für die vorausgesagten Veränderungen mit globalen Stellgrößen zufrieden gegeben. Um Modifikationen auch innerhalb des Modells vornehmen zu können, haben Bandler und Grinder das Phänomen Sprache untersucht, dessen Ergebnisse das Fundament dieser Arbeit darstellen soll.

Das menschliche Kommunikationssystem beruht bekanntlich auf zwei verschiedenen Ebenen: zum einen drücken wir unsere Gedanken mit Hilfe der sprachlichen Kodierung aus und benutzen dafür die konventionell festgelegten Sprachzeichen; also mit der verbalen Kommunikation, zum anderen verraten wir durch unsere Körpersprache – neben inhaltlich-thematischen Aussagen – eine Menge über uns selbst, unsere Einstellung zum Thema, über unsere individuelle Lebenserfahrung und -einstellung, über unsere Beziehung zum Gesprächspartner und wie wir das meinen, was wir sagen; also auf nonverbalem Wege. In diesem Wahrnehmungsmodell spielt das Konzept der Zugangshinweise eine bedeutende Rolle bei der Entschlüsselung und Identifizierung der verbalen und nonverbalen Botschaften des Gesprächspartners.

Die Vorläufer des NLP haben bei ihren Untersuchungen festgestellt, dass die Wortwahl und die Art und Weise des verbal Geäußerten systematisch entschlüsselt und in einem Modell aufbereitet werden kann. Wie die Abbildung unten zeigt, haben die NLP-Autoren Bandler und Grinder Zugangssignale auf das kommunikative Prozessgeschehen im sprachlichen als auch im körpersprachlichen Verhalten entdeckt. Ihr Ausgangspunkt und die theoretische Bezugsbasis sind hierzu ihre Hypothesen hinsichtlich der Beschaffenheit der Wahrnehmung, also der Sinnesmodalitäten, und der Repräsentation der Erfahrungen, die ein Mensch im Laufe seines Lebens gemacht hat.

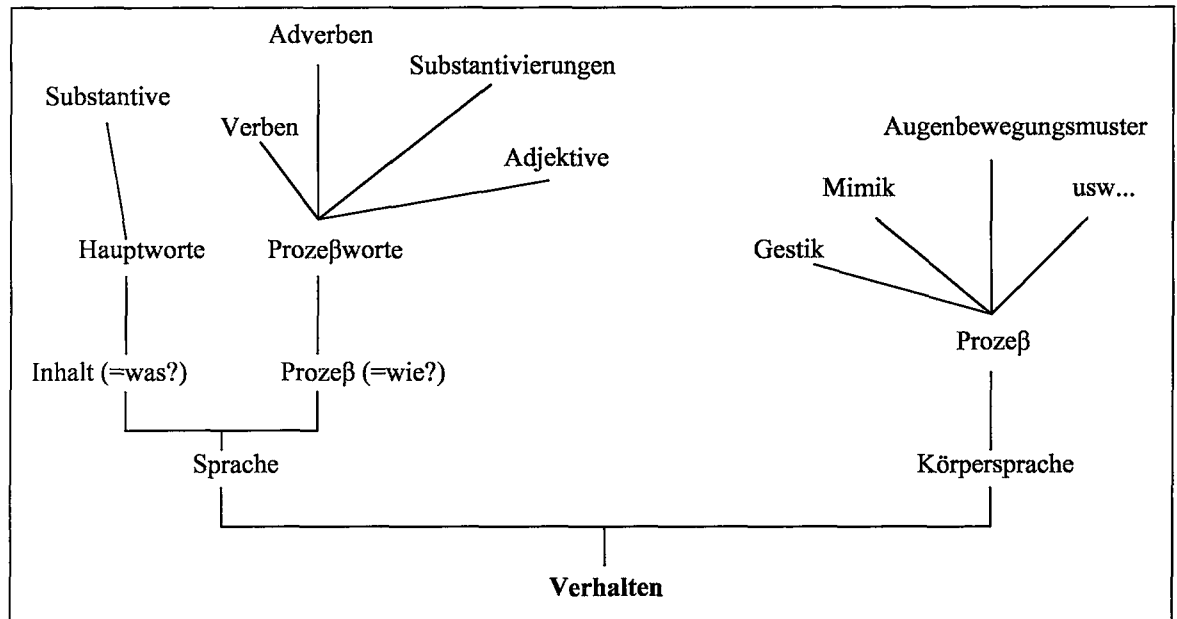


Abbildung 4: Darstellung des Konzepts der Zugangshinweise. (Bachmann 1993, S. 124)

Wie aus dem Schema ersichtlich ist, haben Bandler und Grinder den kommunikativen Prozess als **Verhalten** betrachtet und ihn unter zwei grundlegenden Aspekten analysiert. Während der eine Aspekt die **Sprache** ist, konzentriert sich der andere auf die **Körpersprache**. Die verbale Sprache teilen sie in **Inhalt**, der auf die Frage WAS? antwortet und in **Prozess**, der die Frage WIE? beantwortet. Nach den Untersuchungen der NLP-Gründer kommen im sprachlichen Verhalten als **Inhalt** meist Hauptworte und Substantive, wobei der **Prozess** tatsächlich eher die Prozessworte wie Verben, Adverbien, Substantivierungen und Adjektive beinhaltet. Demgegenüber ist die **Körpersprache** nach Bandler und Grinder ein **Prozess** von Gestik, Mimik, Augenbewegungsmuster usw. Betont wird dies auch im folgenden Zitat von Dilts (zitiert nach ebd., S. 125)

Wir haben schon darauf hingewiesen, daß die verbale Kommunikation nur ein Aspekt des gesamten Kommunikationsprozesses ist. Nach unserer Meinung stellt sie oft den unbedeutendsten Teil der Kommunikation dar. Eine Riesensmenge an Informationen wird durch die nonverbalen Aspekte (tonal, gestikulatorisch und taktil) unserer Kommunikation mitgeteilt. Diese Art der Kommunikation vollzieht sich typischerweise aber meist unterhalb der Bewußtseinsschwelle der Menschen.

Die Anwendung dieses Kenntnis, nämlich die relevanten Signale unseres Gesprächspartners wahrzunehmen und situationsgemäß, dem Kontext entsprechend und personenadäquat zu interpretieren, bleibt jedoch jedem selbst überlassen. Dafür bedarf es natürlich verschiedener Hinweise und Hilfestellungen, um die Fülle von verbalen und nonverbalen Informationen zu sehen und richtig einzuordnen.

Für die Feststellung der Art der sinnesspezifischen Prozesse, die der Gesprächspartner benutzt, dienen die sogenannten Prozesswörter, also die Prädikate. Diese sind nach Bandler und Grinder, wie oben in der Abbildung zu sehen ist, die Verben, Adverben, Adjektive und Substantivierungen. Sie geben meistens direkt Auskunft, ob der Kommunikationspartner den Prozess des Sehens, Hörens, Fühlens, Riechens oder Schmeckens bevorzugt. Anhand einiger Beispiele soll gezeigt werden, wie die unterschiedlichen sinnlichen Leitsysteme sich voneinander im Sprachgebrauch unterscheiden (die folgenden Muster wurden nach dem Beispiel von Bachmann erstellt; siehe dazu ebd., S. 126):

Grundaussage: „**Ich bin derselben Meinung.**“
Visuelles Leitsystem: „Ich **sehe** das genauso.“
Auditives Leitsystem: „Ich **verstehe**, was Sie meinen.“
Kinästhetisches Leitsystem: „Ich habe das **Gefühl**, Sie gut verstehen zu können.“

Grundaussage: „**Ich möchte Ihnen etwas mitteilen.**“
Visuelles Leitsystem: „Ich möchte Ihnen etwas **bildlich** darstellen.“
Auditives Leitsystem: „**Hören** Sie bitte genau zu, was ich zu sagen habe.“
Kinästhetisches Leitsystem: „Ich möchte, dass Sie **Kontakt** zu dem bekommen, was ich Ihnen mitzuteilen habe.“

Grundaussage: „**Verstehen Sie, was ich meine?**“
Visuelles Leitsystem: „**Sehen** Sie, was ich versuche darzustellen?“
Auditives Leitsystem: „**Hört** sich das für Sie auch so an?“
Kinästhetisches Leitsystem: „**Berührt** Sie das auch so wie mich?“

Es ist nicht schwer zu erkennen, wie sich die Prozesswörter mit Leichtigkeit den entsprechenden Leitsystemen zuordnen lassen. Achtet man intensiv auf die Wortwahl des Gesprächspartners, kann man in Kürze eine ganze Reihe von Schlüsselwörtern erkennen, die Auskunft über den bevorzugten sinnesspezifischen Prozess kundgeben. Die meist genutzten Leitsysteme sind, wie an obigen Beispielen leicht festgestellt werden kann, das visuelle, auditive und kinästhetische. Aber auch das olfaktorische und gustatorische Leitsystem wird benutzt, wenn auch nicht so intensiv und so oft wie die erstgenannten. Oft sind sie in Redewendungen oder in umgangssprachlichen Kontexten wieder zu finden. Für den Vorgang des olfaktorischen Leitsystems stellt die Redewendung „jemanden nicht **riechen** können“ ein gutes Beispiel dar, um metaphorisch den Ausdruck zu vermitteln, dass man jemanden nicht leiden kann. Auch der Geschmackssinn ist als verbale Metapher wieder zu erkennen, z.B. in einer Situation, in der man Unbehagen empfindet, sagt man oft: „Die Sache **schmeckt** mir nicht.“

Mit der oben beschriebenen Entdeckung von Bandler und Grinder kann auch das Lernsystem eines Menschen und die Art und Weise, neue Informationen zu gliedern und einzuordnen, ausgemacht werden.

Im nonverbalen Bereich sind neben den schon erwähnten Augenbewegungsmustern, Gesten, Atemveränderungen, Veränderungen der Körperhaltung und des Muskeltonus, Veränderungen der Stimmlage und des Sprechtempos auch noch viele andere Möglichkeiten als Zugangshinweise zu beachten. (ebd., S. 127)

Abermals liegt die Umsetzung dieser Informationen in der Fähigkeit der Person, die sich damit beschäftigt. Unter den oben genannten nonverbalen Signalen ist das Augenbewegungsmuster ein neuer Beitrag von Bandler und Grinder zur Verhaltensforschung. Alle anderen sind in vorher entwickelten zahlreichen Kommunikationstheorien bereits festgestellt und bearbeitet worden.

Im deutschsprachigen Raum wurden hauptsächlich empirische Forschungen mit dem Konzept der Augenbewegungsmuster betrieben, deren Ergebnisse jedoch bis heute keine eindeutigen Beweise für ihre Gültigkeit liefern konnten. Doch Bandler und

Grinder haben nach zahlreichen Untersuchungen festgestellt, dass Menschen jeweils verschiedene Augenbewegungsmuster zeigen, je nachdem in welchem Sinnessystem sie sich bewegen. Nach diesen Ergebnissen erstellten sie ein Schema der Augenbewegungsmuster, welches nach Meinung von Bandler und Grinder sogar bei kulturell unterschiedlichen Menschen übereintrifft. Bandler und Grinder halten dabei jedoch fest, dass nur bei Rechts- und Linkshändern seitenverkehrte Muster auftreten.

Das Grundmuster für die Rechtshänder, die in dem Fall die allgemeine Mehrheit darstellen, sieht aus der Perspektive der Person betrachtet folgendermaßen aus (vgl. ebd., S. 128):

Der Blick nach **oben** bedeutet:

*Wenn die Person nach **oben links** blickt* = **visuelle Erinnerung**

Wenn die Person nach oben rechts blickt = *visuelle Konstruktion*

(Defokussierte und unbewegte Augen sind ebenfalls ein Hinweis für visuellen Zugang.)

Der Blick in **Augenhöhe** bedeutet:

*Wenn die Person nach **links** blickt* = **auditive Erinnerung**

*Wenn die Person nach **rechts** blickt* = **auditive Konstruktion**

Der Blick nach **unten** bedeutet:

*Wenn die Person nach **unten links** blickt* = **inneres Sprechen, innerer Dialog**

*Wenn die Person nach **unten rechts** blickt* = **inneres Fühlen**

Aus diesen Zugangshinweisen kann natürlich nur festgestellt werden, **WIE** die reagierende Person denkt, in welcher Sinnesmodalität sie sich gerade bewegt und nach welchen Kriterien das Wahrgenommene gefiltert und verarbeitet wird. Nach wie vor bleibt das, **WAS** die Person denkt, das Geheimnis des Gesprächspartners, solange er sich nicht zum Inhalt seiner Gedanken selber äußert. Außerdem sollen mit Hilfe der Zugangssignale keine Spekulationen darüber angestellt werden, was unser Gegenüber wohl macht oder was er mit seinem Verhalten eigentlich meinte. Es soll lediglich das

möglichst genau beschrieben werden, was von dem Kommunikationspartner wirklich wahrgenommen worden ist. Dazu äußern sich Bandler und Grinder wie folgt: „Was wir im Grunde tun, ist, wenig Aufmerksamkeit auf das zu richten, was die Leute sagen, dass sie tun, und viel Aufmerksamkeit auf das zu richten, was sie tun.“ (Bandler, Grinder zitiert nach ebd.)

2.2.2 Das Modell der Repräsentationssysteme

Mit Hilfe der Repräsentationssysteme, die bisher als ein hypothetisches Konstrukt fungieren, können zentrale theoretische Annahmen des NLP-Modells erklärt und begründet werden. Daraus werden dann wichtige prozessuale Vorgänge abgeleitet, wie vor allem der des Verhaltens und des Wahrnehmens. Die sich daraus ergebenden Schlussfolgerungen werden für die konkrete Umsetzung und Anwendung vieler Techniken und Übungen genutzt.

Im Weiteren soll hier das Modell der Repräsentationssysteme näher expliziert und die für die erwünschten Veränderungen zu modifizierenden Submodalitäten eingegangen werden. Dies sind Einheiten bei der Wahrnehmung der Realität, welche die Erstellung eines Modells unmittelbar beeinflussen.

2.2.2.1 Einblick in das Modell der Repräsentationssysteme

Die Repräsentationssysteme sind die aus den menschlichen fünf Sinnen entstehenden Eigenschaften, mit denen Personen die Welt und alle Ereignisse auf ihr wahrnehmen. Die meisten der ständig auf die Menschen treffenden Reize werden gefiltert und je nach Bedarf nur die durch das unterbewusst ausgewählte Repräsentationssystem ansprechenden Reize durchgelassen. Das folgende Zitat liefert eine nähere Erklärung dazu:

Repräsentationssysteme sind ganz einfach jene Sinnesmodalitäten, die uns als Menschen zur Verfügung stehen und die wir benutzen, um von der Welt um uns herum zu wissen (sie zu repräsentieren). Wir wissen (repräsentieren, erfahren) von der Welt durch die sensorischen Pforten des Sehvermögens,

des Hörvermögens, der Kinästhetik, des Geruchs- und des Geschmackssinns. Alle diese Sinne sind ständig wirksam. Da aber vieles an diesem konstanten Fluß sensorischer Erfahrung (aus vielen Gründen) überflüssig oder redundant ist, beachten wir es überhaupt nicht und entscheiden uns eher dafür, unsere Aufmerksamkeit auf das System oder die Systeme zu richten, welche die für die unmittelbare Erfahrung relevanteste Information übermittelt. (Gordon zitiert nach ebd., S.130)

Hieraus wird deutlich, dass der ständige Fluss von Reizen nicht ununterbrochen aufgenommen werden kann und es deshalb einer Selektion bedarf. Das menschliche Bewusstsein könnte so viele Reize auf einmal nicht verarbeiten, deshalb wird vom Unterbewusstsein nur das entsprechende Repräsentationssystem zur Auslese von für die Person wichtigen Informationen getätigt. Somit bleibt der Fokus auf einem durch die Sinne bestimmten Eindruck gerichtet und alle anderen überflüssigen Informationen werden nicht beachtet.

Nach Dilts sind die Repräsentationssysteme unter anderem senso-motorische Komplexe, die jeweils aus drei Teilen bestehen und untereinander ein verwobenes Netzwerk darstellen. Das folgende Zitat bestimmt die drei Teile, die untrennbar zusammenarbeiten.

1. **Input** = das Sammeln von Informationen und Erhalten von Feedback aus der (inneren und äußeren) Umwelt (auf analoge und digitale Weise = VAKOG + Sprache);
2. **Repräsentation/Verarbeitung** = das Abbilden der Umwelt und Etablieren von Verhaltensstrategien wie Lernen, Entscheidungen treffen, Informationen speichern etc. (auf modalitätsspezifischem, d.h. analogem und digitalem Wege, d.h. wiederum VAKOG + Sprache) und
3. **Output** = das jeweilige Transformieren des repräsentationsvermittelten Abbildungsprozesses (mittels körpersprachlicher und sprachlicher Äußerungen, d.h. auch hier auf analoge und digitale Weise). (zitiert nach ebd., S. 131)

Wie hieraus zu erkennen ist, umschließt diese Fassung sowohl **Verhalten** als auch **Wahrnehmen** als spezifische Aktivitäten innerhalb der Repräsentationssysteme. Demnach ist **Verhalten** eine Aktivität, die alle drei Phasen innerhalb eines Repräsentationssystems umfasst und folglich eine raumzeitliche Veränderung des Menschen bewirkt. Was das wiederum bedeutet, klärt ein weiteres Zitat von Dilts:

Die Akte des Sehens, Hörens oder Fühlens sind Verhalten, ebenso wie das ‚Denken‘. Wenn der Denkvorgang in seine Bestandteile zerlegt wird, dann zeigen sich sensorische Prozesse wie das innere Sehen, das Hören auf den inneren Dialog, über etwas Gefühle haben usw. Jeder Output ist natürlich Verhalten: das reicht von Mikroverhaltensweisen wie Augenbewegungen, Veränderungen der Stimme oder der Atemfrequenz bis zu Makroverhaltensweisen wie Streiten, Erkranken und Fußballspielen. (zitiert nach ebd.)

Das **Wahrnehmen** dagegen ist im Modell der Repräsentationssysteme eine Aktivität, die sich hauptsächlich in der Inputphase abspielt. Bei dieser Aktivität sind immer alle Sinne daran beteiligt und ergeben eine ganzheitliche Informationsaufnahme. Außerdem ist das Wahrnehmen auf neurologischer Ebene eine vernetzte Aktivität, was bedeutet, dass die Sinneskanäle miteinander verbunden sind und sich gegenseitig in ihren Systemen beeinflussen können. Das Wahrgenommene kann dabei aus der Umwelt, aber auch aus den Erinnerungen einer Person stammen. Das führt wiederum zur Vermischung von der Vergangenheit und dem Gegenwärtigen. In NLP Kreisen wird davon ausgegangen, dass beim Wahrnehmungsakt neun von zehn Teilen interne Erfahrungen und nur ein Teil externaler Erfahrung eine Rolle spielt.

Diese Art von neurologischer Vernetzung zweier oder mehrerer Sinnesmodalitäten nennt man im NLP **Synästhesie**. Wenn zum Beispiel einer Person beim Anblick von Blut schlecht im Magen wird, dann spricht man von einer visuell-kinästhetischen Synästhesie, oder wenn jemand sich sofort schuldig fühlt, weil sein Gesprächspartner etwas lauter beim Reden wurde, dann ist das eine auditiv-kinästhetische Synästhesie, fallen einem dagegen bei einem bestimmten Lied die gemeinsamen Stunden mit einer geliebten Person ein, so hat man es mit einer auditiv-visuellen Synästhesie zu tun.

Aus diesen Darlegungen wird ersichtlich, dass die Repräsentationssysteme das Fundament des NLP-Konzepts darstellten. Aus diesem Konzept werden fast sämtliche Methoden und praktische Anwendungsübungen abgeleitet und erläutert. Die Gründer des NLP empfehlen deshalb aus pragmatischen Gründen, stets von der Existenz von Wahrnehmungs- und Repräsentationssystemen auszugehen.

Folglich kann festgehalten werden, dass jeder Mensch in seinen prozessualen Aktivitäten wie Wahrnehmen, Verarbeiten und Speichern von Informationen eine bevorzugte Sinnesmodalität besitzt, welches er im Laufe der Zeit am weitesten entwickelt hat. Diese ausgeprägte Sinnesmodalität wird in NLP Kreisen auch das Leitsystem genannt. Mit einem bisschen aufmerksamen Zuhören ist leicht herauszuhören, welches Leitsystem der jeweilige Gesprächspartner bevorzugt. Denn, wie oben bereits erwähnt, wählen die Menschen beim Sprechen auch unbewusst die entsprechenden Worte, die ihr Leitsystem repräsentieren. Sie geben also laufend Hinweise, wie sie erleben und wie sie sich ihre gesammelten Erfahrungen zugänglich machen. Das Leitsystem braucht einer Person gar nicht bewusst zu sein, doch für die Kommunikation mit diesem Menschen ist sie von großer Bedeutung. Denn es ist bekannt, dass eine gute Kommunikationsgrundlage für ein harmonisches Miteinander sehr davon abhängt, ob Menschen auf der selben „Wellenlänge“ miteinander kommunizieren können oder ob dies nicht möglich ist. Wenn zum Beispiel ein Mensch davon spricht, dass er mit jemandem eine gute Partnerschaft „voraussieht“, dann ist es vielleicht besser ihm ein mentales „Bild zu zeichnen“, statt mit ihm über das gute „Gefühl“ einer Partnerschaft zu sprechen.

Beim Menschen kommen als Leitsysteme nur die sogenannten großen Sinnessysteme in Betracht. Das bedeutet, dass es entweder das visuelle, das auditive oder das kinästhetische Repräsentationssystem ist. Denn das olfaktorische und gustatorische Repräsentationssystem ist beim Menschen nicht differenziert genug entwickelt (wie zum Beispiel bei Hunden) oder entwickelbar, um eine Leitfunktion bei der Erfahrung und Erkundung der Welt ausfüllen zu können. Außerdem ist die Verarbeitungsgeschwindigkeit der über diese Repräsentationssysteme eingeholten Informationen nicht schnell genug, um ein flexibles und situationsadäquades Handeln aufgrund dieser Informationsebenen gewährleisten zu können.

Eine wichtige Unterscheidung, die das Verhältnis der Repräsentationssysteme untereinander betrifft, ist, dass es Situationen gibt, in denen das Leitsystem sich nicht mit dem Repräsentationssystem deckt. Im pädagogischen Bereich ist oft zu beobachten, dass Schüler oder Studenten bei der Abfrage von Lerninhalten nach oben blicken. Sie

versuchen sich nämlich in diesem Moment, visuell ihre Kenntnisse zurückzurufen (was z.B. der Lehrer vor der Tafel, als er ein bestimmtes Thema erklärte, sein kann, wie auch das Buch und die betreffende Seite, aus dem man gelernt hatte), obwohl das Leitsystem der betreffenden Person vielleicht gar nicht das visuelle sondern das kinästhetische ist.

Eine weitere Schlussfolgerung aus dem Modell der Repräsentationssysteme sind die Strategieentwicklungen. Menschen entwickeln im Laufe ihres Lebens aus ihren Erfahrungen gewisse Verhaltensmuster, die im Neurolinguistischen Programmieren **Strategien** genannt werden. Das folgende Zitat von Bachmann leistet in diesem Zusammenhang eine definitorische Begriffserklärung, nach der die Strategien entwickelt werden. Demnach sind Menschliche Verhaltensstrategien

(...) formale Muster (= Verhaltens-Sätze), die durch das Ordnen von Erfahrungen in strukturierte Abläufe entstehen. Der Einsatz von Strategien erfolgt auf der Basis von „Landkarten“ oder Modellen, d.h. aufgrund der aktuellen subjektiven Sicht der Welt, die eine Person besitzt. Daraus ergibt sich auch die Steuerung des Verhaltens der betreffenden Person. (ebd., S. 145)

Folglich sind jegliche Strategien aus der Strukturierung und dem Einorden von Abläufen aufgestellt worden. Diese Strategien werden zu Verhaltensmustern, die Menschen stets im richtigen Zusammenhang nach ihrer individuellen Landkarte oder den Modellen von der Welt einsetzen. Die Reaktion und die Entscheidungen zu einem bestimmten Verhalten in aktuellen Situationen werden nach den aufgestellten Strategien der Person durchgeführt. Dadurch ergeben sich immer die gleichen Verhaltensmuster, die durch die erworbenen Strategien entstehen.

Im Weiteren soll bearbeitet werden, wie diese Muster oder Strategien verändert werden können. Das anschließende Kapitel bearbeitet deshalb die Submodalitäten, welche die modifizierbaren Bestandteile der Repräsentationssysteme sind.

2.2.2.2. Die Submodalitäten als differenzierendes Konzept der Repräsentationssysteme

Wie bereits erwähnt, funktionieren die Repräsentationssysteme über die Sinnesmodalitäten, die ohne zu filtern alle Eindrücke zur Verarbeitung weiterleiten. Für die Feineinstellung und programmierte Selektion befinden sich innerhalb der Sinnesmodalitäten untergeordnete Elemente. Diese werden Submodalitäten genannt und haben die Aufgabe, die subjektiven Erfahrungen und Eindrücke eines Menschen spezifisch zu benennen. Die Funktion der Submodalitäten im Rahmen des Modells der Repräsentationssysteme erklärt Gordon folgendermaßen:

Kein Repräsentationssystem nimmt perzeptive Unterscheidungen auf der Systemebene selbst vor. Statt dessen unterteilt jedes Repräsentationssystem seine perzeptive Organisation in einzelne unterscheidende Einheiten auf, von denen jede für die Kodierung von Informationen entlang einer bestimmten Dimension der Erfahrung verantwortlich ist. Diese unterscheidbaren Einheiten sind Submodalitäten. (...) Erfahrung findet auf der Ebene der Submodalitäten statt. Werden also Veränderungen auf der submodalen Ebene vorgenommen, wird sich die Erfahrung gleichfalls verändern. (zitiert nach ebd., S. 145ff)

Diese Erklärung weist darauf hin, dass die Submodalitäten letztendlich die strategischen Wirkmuster des NLP sind, durch die die Erfahrungen und Eindrücke der Menschen differenziert festgehalten werden. Die Repräsentationssysteme selbst machen keine Differenzierung bei der Aufnahme der Reize und Eindrücke. Darum unterteilt sich das Repräsentationssystem in Submodalitäten. Da jedes Repräsentationssystem aus einem der fünf Sinne der menschlichen Wahrnehmung besteht, werden auch die Submodalitäten nach den Eigenschaften des entsprechenden Sinnes bestimmt. So bestehen zum Beispiel die Submodalitäten vom Gesichtssinn aus der Helligkeit des visuell wahrgenommenen Bildes, oder der Farben, bei dem Gehörsinn aus dem Ton des auditiv wahrgenommenen Lautes, bzw. der Stimme, oder aus dem Klang. Dagegen sind die Submodalitäten des Tastsinns eher auf das durch die Berührung mit etwas hinterlassenem Gefühl konzentriert und unterscheiden, ob eine Oberfläche rau oder glatt ist, aber auch Gefühle wie Trauer oder Freude werden mit den Submodalitäten dieses Sinnes unterschieden. Der Geschmacks- und Geruchssinn wird zwar nicht mehr all zu intensiv benutzt und dient schon lange nicht mehr dem Überleben des Menschen in der

Natur, doch bei Genussmitteln oder bei der Verschönerung des Körpergeruchs spielen sie dennoch eine effektive Rolle.

Zum besseren Verständnis des Wirkungszusammenhangs von Erfahrung, Repräsentation, Submodalität und Veränderung soll unten das Schema von Gordon dienen:

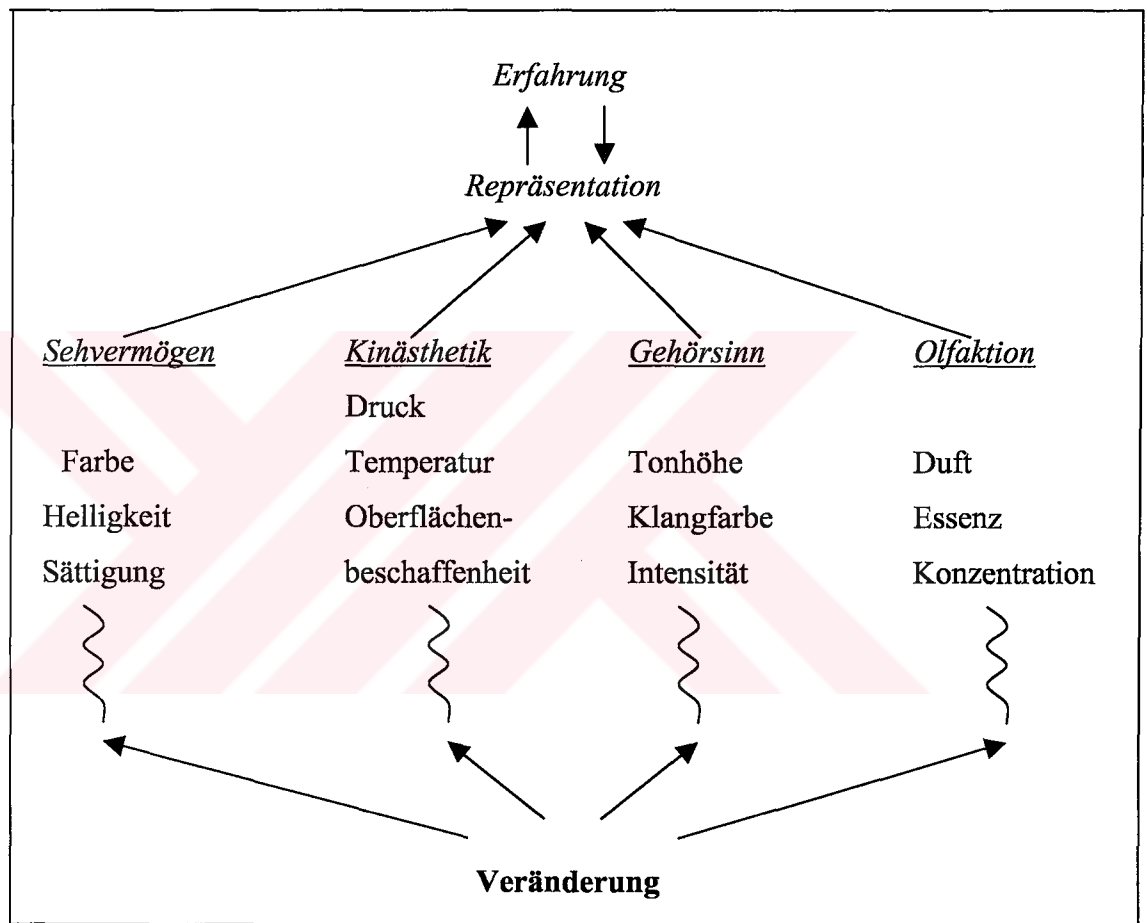


Abbildung 5: Der Wirkungszusammenhang zwischen Erfahrung, Repräsentation, Submodalitäten und Veränderung. (ebd., S. 147)

Aus dieser Erläuterung lassen sich wichtige Schlüsse hinsichtlich der Stellung der Submodalitäten innerhalb des Gesamtkonzepts der Repräsentationssysteme ziehen:

1. Submodalitäten liefern eine kategoriale Zuordnung innerhalb jedes analogen Repräsentationssystems;
2. Aufgrund ihrer sprachlichen Formulierungen sind sie zugleich aber auch als Bestandteile des digitalen Repräsentationssystems anzusehen und
3. stellen daher – als wichtigste Erkenntnis – vielleicht auch das formale Bindeglied zwischen dem analogen (VAKOG) und dem digitalen Repräsentationssystem (Sprache) dar. (ebd., S. 148)

In der Literatur des NLP wird stolz darauf hingewiesen, dass das Konzept der Submodalitäten eine selbstentwickelte Neuigkeit ist und während der Suche nach eigenen Gesetzmäßigkeiten auch die Möglichkeit zu neuen Anwendungsbereichen entstehen lässt. Denn die Arbeit mit den Submodalitäten kann bei jedem einen persönlichen Veränderungsprozess einführen, der nach den individuellen und subjektiven Bedingungen eines Menschen vollzogen wird.

Bisher hat die Fülle und Vielfalt der entdeckten Submodalitäten jedoch noch kein einheitliches System ergeben, nachdem ihre Funktion erklärt werden könnte. So hat auch Richard Bandler in seinem Buch „Using Your Brain For A Chance“ (Değişim İçin Beyninizi Kullanın) im Anhang nur eine Auflistung möglicher Submodalitäten angegeben, die er jedoch als unvollständig bezeichnet und für die Ausarbeitung des Lesers freigibt (siehe dazu: Bandler 1999, S. 203). Außerdem vermerkt er auch, dass die Reihenfolge keine besondere Bedeutung habe. Jedoch hat er sich bei der Anfertigung der Liste an den Hauptmodalitäten (visuell, auditiv, kinästhetisch, olfaktorisch und gustatorisch), also an den Modalitätsunterscheidungen auf der Repräsentationssystemebene orientiert. Dass aber keine tiefergehende Ordnung innerhalb der groben Kategorien vorgenommen wurde, bezeugt das fehlende systematische Konzept hinsichtlich der Submodalitäten und ihrer Funktionalität.

Doch weil zur Zeit nur die erwähnte Auflistung von Richard Bandler als schlüssiges Konzept besteht und in der Praxis auf starke Resonanz trifft, soll im folgenden Kapitel eine modifizierte Fassung und die entsprechenden Fragen zu den Submodalitätsunterscheidungen nach Bandler vorgestellt werden.

2.2.2.2.1. Visuelles Repräsentationssystem

Das visuelle Repräsentationssystem beruht auf dem menschlichen Gesichtssinn und hat entsprechend seiner Beschaffenheit und Eigenschaften spezifische Kategorien. Diese Kategorien werden mit speziellen Fragen hinsichtlich der Wesensart der Submodalitäten befragt. Jede Frage ist im Hinblick auf die Beschaffenheit des vorhandenen Bildes bei dem Klienten formuliert. Im Überblick sind folgende Kategorien für das visuelle Repräsentationssystem vorhanden. (Anschließende Beispiele sind nach dem Muster von Bachmann 1993, S. 152-156 erstellt worden.)

Die Kategorien für das visuelle Repräsentationssystem sind:

- Relatives Verhältnis
- Dynamik
- Umrahmung
- Bildinhalt

In der ersten Kategorie, die das **relative Verhältnis** der Person zum Bild untersucht, werden folgende Fragen hinsichtlich des Blickfeldes, der Perspektive, der Assoziation/Dissoziation, der Entfernung und der Ausrichtung gestellt:

Hinsichtlich des Blickfeldes:

- In welcher Position befindet sich das Bild im Raum? – Zeigen Sie mit ihren Händen, wie sich das Bild bzw. die Bilder im Raum verteilen und platziert sind.

Hinsichtlich der Perspektive:

- (Wenn sich die Person im Bild befindet) Aus welcher Position oder Perspektive sehen Sie das Bild? – (Wenn sie sich außerhalb des Bildes befindet) Können Sie sich von rechts oder links, von hinten oder von vorne sehen?

Hinsichtlich des Assoziierens bzw. Dissoziierens:

- Sind Sie selbst der Akteur in diesem Bild oder sehen Sie die Ereignisse als Beobachter einer Szene?

Hinsichtlich der Entfernung:

- Wie ist die Entfernung des Bildes von Ihnen? (Hier ist es angebracht, nach einer bestimmten, geschätzten Entfernung, wie z.B. zwei Meter zu fragen.)

Hinsichtlich der Ausrichtung:

- Wie nehmen Sie das Bild aus ihrer Perspektive wahr, ist es relativ geneigt oder gekippt?

Bei der Kategorie der **Dynamik des Bildes** oder auch der **Dynamik im Bild** wird nach der Bewegung des Bildes, der Bewegung innerhalb des Bildes und der Anzahl der Bilder gefragt:

Hinsichtlich der Bewegung des Bildes:

- Ist es ein stabiles, unverändertes Bild, oder gibt es eine Bewegung im Bild? Wenn ja, in welche Richtung bewegt es sich? Wie ist die Geschwindigkeit der Bewegung?

Hinsichtlich der Bewegung innerhalb des Bildes:

- Sehen Sie einen Film oder ist es ein stillstehendes Bild/Standbild? Wie schnell spielt der Film, schneller oder langsamer als normalerweise?

Hinsichtlich der Anzahl der Bilder:

- Gibt es nur ein Bild oder mehrere Bilder? Sehen Sie die Bilder in einer bestimmten Reihenfolge eines nach dem anderen oder alle zur gleichen Zeit?

Die dritte Kategorie bezieht sich auf die Fragen nach der Rahmung des Bildes oder der Bilder. In dieser Kategorie wird nach der Form, der Begrenzung und der Größe des Bildes gefragt:

Hinsichtlich der Form:

- Welche Form besitzt das Bild; ist es quadratisch, rechteckig oder rund?
Ist es hochkant oder quer?

Hinsichtlich der Begrenzung:

- Ist eine Grenze oder ein Rahmen um das Bild vorhanden oder wird es an den Rändern undeutlich und verschwimmt einfach? Hat der Rahmen eine bestimmte Farbe? Wie dick ist der Rahmen beschaffen?

Hinsichtlich der Größe:

- Wie groß ist das Bild? (Hier ist es angebracht, nach einer bestimmten, geschätzten Größe zu fragen, zum Beispiel 25 x 35 cm.)

Die Fragen in der vierten Kategorie konzentrieren sich auf den Bildinhalt und fragen nach den Proportionen, der Detailliertheit oder Komplexität, der Bildschärfe, dem Kontrast, der Helligkeit und der Farbe im Bild oder in den Bildern:

Hinsichtlich der Proportionen:

- In welchem Verhältnis stehen die Menschen und Dinge im Bild? Stehen sie im richtigen Verhältnis zueinander und zu Ihnen, oder sind einige von ihnen größer oder kleiner als im wirklichen Leben?

Hinsichtlich der Detailliertheit oder der Komplexität:

- Sehen Sie Details im Vorder- und / oder im Hintergrund? Erscheinen Ihnen die Einzelheiten als ein Teil des Ganzen oder müssen Sie neu fokussieren, um sie zu sehen?

Hinsichtlich der Bildschärfe:

- Wie sehen Sie das Bild? Ist es scharf oder unscharf, oder vielleicht verschwommen?

Hinsichtlich des Kontrastes:

- Hat das Bild viel Kontrast, ist es intensiv und lebendig oder ist es eher blass?

Hinsichtlich der Helligkeit:

- Wie ist die Helligkeit des Bildes in dem betreffenden Kontext? Ist es heller oder dunkler als normalerweise?

Hinsichtlich der Farbe:

- Sehen Sie ein farbiges oder schwarz-weißes Bild? Sehen sie in diesem Bild das ganze Farbspektrum? Sind die Farben im Bild intensiv oder eher verwaschen-pastellartig?

2.2.2.2.2. Auditives Repräsentationssystem

Das auditive Repräsentationssystem entspringt von dem menschlichen Gehörsinn und ist ebenfalls entsprechend seiner Beschaffenheit und Eigenschaften mit bestimmten Kategorien ausgestattet. Innerhalb dieser Kategorien werden den Klienten spezifische Fragen gestellt, die auf die Besonderheiten des Gehörten ausgerichtet sind. Im Überblick gibt es die folgenden Kategorien für das auditive Repräsentationssystem, die Gemeinsamkeiten, aber auch Unterschiede zum vorherigen Repräsentationssystem aufweisen.

Die Kategorien für das auditive Repräsentationssystem sind:

- Relatives Verhältnis
- Dynamik
- Beschaffenheit des Tons oder Geräusches

In der ersten Kategorie, in der diesmal das **relative Verhältnis** der Person zum Geräuschobjekt untersucht wird, werden die folgenden Fragen hinsichtlich der Position und der Qualität des Tons oder der Stimme, bezüglich ob sie Mono oder Stereo ist, gestellt:

Hinsichtlich der Position:

- Ist es ein Geräusch, eine Stimme oder ein Ton, was Sie hören? Kommt es von innen oder von außen?

Hinsichtlich, ob das Gehörte Mono/Stereo ist:

- Aus welcher Richtung kommt das Gehörte? Kommt es nur von einer Seite, von beiden Seiten oder ist der Klang überall um Sie herum zu hören?

Bei der nächsten Kategorie, der **Dynamik des Gehörten**, wird nach der Lautstärke, der Geschwindigkeit, der Dauer und des Rhythmus des auditiv Wahrgenommenen gefragt:

Hinsichtlich der Lautstärke:

- Wie laut ist das, was Sie hören? (Bei Gesprochenem) Wird es geschrien, wird es in normaler Lautstärke gesagt oder ist es eher ein Flüstern, was Sie hören? (Bei nichtmenschlichen Geräuschen) Ist es eine Explosion und ohrenbetäubend laut? Hören Sie Geräusche in normaler Lautstärke oder sind es leise Töne, die sie hören?

Hinsichtlich der Geschwindigkeit:

- Ist es schnell oder langsam, was sie hören? Wird das Gesprochene fast schon undeutlich wegen der zu hohen oder zu niedrigen Geschwindigkeit? Ist es ein langsames oder ein schnell vernehmbares Geräusch, das Sie hören?

Hinsichtlich der Dauer:

- Ist es stetig oder intermittierend? Hören Sie die Stimme oder das Geräusch fortwährend oder mit Unterbrechungen?

Hinsichtlich des Rhythmus:

- Hat es einen festen Rhythmus oder eine Kadenz? Sind die Pausen innerhalb des Gehörten regelmäßig oder unregelmäßig?

In der letzten Kategorie werden Fragen zu der Beschaffenheit des Tons oder des Geräusches formuliert. Es gilt hier Eigenschaften wie die Tonlage, die Tonalität, die Melodie und die Modulation zu erkunden:

Hinsichtlich der Tonlage:

- Ist das auditiv Wahrgenommene in einer hohen oder in einer niedrigen Tonlage? Hört sich die Tonlage für Sie höher oder niedriger an als normalerweise?

Hinsichtlich der Tonalität:

- Wie ist die Tonalität des Gehörten? Ist die Stimme nasal, volltönend und klangvoll, oder eher dünn, vielleicht auch heiser?

Hinsichtlich der Melodie:

- Ist es monoton oder gibt es melodische Variationen? Geht die Stimme oder das Geräusch nach einer bestimmten Melodie hoch und runter, oder ist sie eintönig und gleich?

Hinsichtlich der Modulation:

- Welche Teile sind betont? Sind es die Aussagen oder Wörter, die in dem Gesprochenen betont werden? Wie ist die Betonung beschaffen? Geht die Stimme bei der Betonung eher hoch und runter oder wird sie lauter und leiser?

2.2.2.2.3. Kinästhetisches Repräsentationssystem

Das kinästhetische Repräsentationssystem stammt von der Wahrnehmung auf der Gefühlsebene. Es beinhaltet deshalb diejenigen Submodalitäten, die die gefühlsmäßigen Eindrücke verarbeiten und kategorisieren. Hier werden die Gefühle nach drei Kategorien unterschieden. Diese Kategorien werden von Richard Bandler (vgl. ebd., S. 155) vorgeschlagen und dienen zur Unterscheidung kinästhetischer Empfindungen. Die kategoriale Einteilung der kinästhetischen Empfindungen erfolgt

- **Taktil**, und betrifft die sensorischen Empfindungen auf der Haut,
- **Propriozeptiv**, und beinhaltet die sensorischen Rückmeldungen der Muskulatur und anderer körperinternen Empfindungen und durch
- **Beurteilende Meta-Empfindungen**, womit Emotionen, Gefühle oder viszerale Kinästhetik, die gewöhnlich in der Brust- bzw. Bauchgegend oder entlang der Mittellinie des Oberkörpers auftreten gemeint ist. Diese Art von kinästhetischen Wahrnehmungen sind als indirekte Repräsentationen zu betrachten, d.h. als von anderen Empfindungen abgeleitet.

Weder in der Praxis noch in theoretischen Arbeiten ist die Zuordnung der Submodalitäten zu den Kategorien bislang noch nicht eindeutig geklärt; aus diesem Grund werden im Folgenden nur einige Beispiele für kinästhetische Submodalitäten angeführt. Die Fragen an die Klienten bezüglich der Kinästhetik werden nach den Kategorien der Qualität, der Intensität, der Position, der Bewegung, der Richtung, der Geschwindigkeit und der Dauer des Gefühls gestellt.

Hinsichtlich der Qualität:

- Beschreiben Sie die Körperempfindungen: Sind sie prickelnd, warm, kalt, entspannt, angespannt, verkrampft oder diffus?

Hinsichtlich der Intensität:

- Wie stark empfinden Sie das Gefühl?

Hinsichtlich der Position:

- Wo genau spüren Sie die Empfindung in oder an Ihrem Körper?

Hinsichtlich der Bewegung:

- Hat das Gefühl eine Bewegung? Ist es eine kontinuierliche Bewegung des Gefühls oder kommen darin Wellenbewegungen vor?

Hinsichtlich der Richtung:

- Wo ist der Beginn von der Empfindung? Wie kommt sie von ihrer Quelle zu der Stelle, wo Sie sich der Empfindung am meisten bewusst sind?

Hinsichtlich der Geschwindigkeit:

- Kommt das Gefühl im langsamen, gleichmäßigen Verlauf oder bewegt es sich mit einem Sprung?

Hinsichtlich der Dauer:

- Ist das Gefühl stetig oder kommt und geht es in unregelmäßigen Abständen?

2.2.2.2.4. Olfaktorisches und gustatorisches Repräsentationssystem

Zur Vervollständigung wird an dieser Stelle noch auf den Geruchs- und Geschmackssinn eingegangen. Submodalitäten, die sich auf das olfaktorische und gustatorische Repräsentationssystem beziehen, sind jedoch nur sehr schwer zu ermitteln. Selbst Bandler drückt sich hier sehr unspezifisch und vorsichtig aus, wie auch das folgende Zitat offen darlegt:

Die Begriffe, die von den Versuchsleitern in der Psychophysik verwendet werden (süß, sauer, salzig, bitter, verbrannt, aromatisch usw.) werden wahrscheinlich nicht nützlich sein. Das Ein- und Ausblenden eines Geschmacks oder eines Geruchs, sofern das in dem Erleben einer Person

vorkommt, könnte recht nützlich sein. Geruch und Geschmack sind sehr wirksame Anker für die verschiedensten Zustände. (1999, S. 203-205)

Wie aus den Ausführungen ersichtlich wird, ergibt die innere Differenzierung der Repräsentationssysteme durch das Konzept der Submodalitäten noch kein umfassendes und systematisches Konzept. Die Submodalitäten werden innerhalb der Repräsentationssysteme lediglich subjektiv angewandt und erfahren ihre Funktionalität erst an der angewandten Person. Die individuelle Veranlagung und das bewusst oder unbewusst bevorzugte Leitsystem spielen deshalb eine große Rolle bei der Funktion der Submodalitäten in ihrem jeweiligen Sinnessystem.

Die Relevanz der Submodalitäten liegt schwerwiegend in ihrer Modifizierbarkeit. Der Zugriff ist, wie oben bereits geschildert, durch eingehende Fragen nach den zu bearbeitenden Modalitäten auch relativ einfach. Jedoch mindert das auf keine Weise die Effektivität in der Veränderung derselben auf den Gesamtzustand.

Im Folgenden wird auf ein weiteres Modell des Neurolinguistischen Programmierens eingegangen. Das anschließende Modell ist die Auffassung des Phänomens Sprache im NLP-Bereich und leistet aus diesem Grunde einen wichtigen Beitrag zu der vorliegenden Untersuchung, deren Anliegen es ist, das NLP aus der Sicht der Sprachwissenschaft zu bearbeiten.

2.2.3 Das Meta-Modell der Sprache

Die Sprache dient nach Bandler und Grinder (2001a, S. 46) ebenfalls als ein Repräsentationssystem, mit dem der Mensch seine Erfahrungen verarbeitet und mitteilt. Trotzdem wird es als eigenständiges Modell betrachtet, zudem die NLP-Erschaffer aus diesem Repräsentationssystem ein Meta-Modell ausgearbeitet haben. Da es bereits mehrere Modelle zum Phänomen Sprache gibt und sie nicht daran interessiert waren, ein weiteres Sprachmodell aufzustellen, erarbeiteten sie ein Modell über ein bestimmtes und bekanntes Sprachmodell – von dem im Weiteren ausführlich berichtet wird – und adaptierten es in das Prinzip des NLP. Bei der Konzipierung des Modells ging es ihnen um die Vervollkommnung der sprachlichen Interventionen, um so das Ziel der

Veränderung im menschlichen Verhalten noch effektiver zu erlangen. Im linguistischen Bereich bedeutet das, die im Sprachprozess auftretenden Regelmäßigkeiten der vorhandenen Regeln des jeweiligen Sprachsystems aufzudecken und diese für ein besseres Modell unserer Erfahrungen neu zu strukturieren.

2.2.3.1 Die Ausgangspositionen für das Meta-Modell der Sprache

Wenn Menschen ihre Fähigkeit zu sprechen anwenden, um ihre alltäglichen internalen und externalen Erfahrungen zu verarbeiten oder auszutauschen, sind sie sich normalerweise dem Prozess ihrer Wortwahl kaum oder gar nicht bewusst. Sie wissen nicht, in welcher Weise sie die Worte, die sie für ihre Kommunikation aussuchen, strukturieren und ordnen. Davon ausgehend weisen Bandler und Grinder auf zwei verschiedene Arten des Gebrauchs von Sprache hin.

Wir Menschen gebrauchen unsere Sprache auf zwei Arten. Wir gebrauchen sie vor allem, um unsere Erfahrung zu repräsentieren – wir nennen dies Folgern, Denken, Phantasieren, Einstudieren. Wenn wir die Sprache als Repräsentationssystem gebrauchen, schaffen wir ein Modell unserer Erfahrung. Dieses Modell der Welt, das wir durch unseren repräsentierenden Gebrauch der Sprache schaffen, beruht auf unseren Wahrnehmungen der Welt. (...)

Zweitens gebrauchen wir unsere Sprache, um unser Modell bzw. unsere Repräsentation der Welt einander mitzuteilen. Wenn wir unsere Sprache zur Mitteilung gebrauchen, nennen wir es Reden, Diskutieren, Schreiben, Lehren, Singen. Wenn wir unsere Sprache für die Kommunikation gebrauchen, legen wir anderen unser Modell vor. (...) (Bandler, Grinder 2001a, S.43f)

Von diesen beiden sprachlichen Vorgängen, die Bandler und Grinder beschreiben, ist der erste, der nach innen gerichtete und mentale Sprachvorgang. Des zweiten Vorgangs dagegen bedienen sich die Menschen, wenn sie ihr subjektives Weltmodell nach außen hin lautlich mitteilen wollen. Diese internalen und externalen Sprachvorgänge sind in beiden Fällen regelgeleitet. Jede Sprache ist ein System und das bedeutet, dass sie eine konstante Struktur besitzt, die bestimmt, ob eine Wortreihenfolge sinnvoll ist oder nicht, ob sie ein Weltmodell repräsentieren kann oder nicht. Die Entdeckung und die explizite Darlegung dieser immerwährend auftretenden sprachlichen Muster, machten sich die

Sprachwissenschaftler aus der Disziplin der Transformationsgrammatik zum wissenschaftlichen Untersuchungsfeld. Diese Disziplin wird angeführt von Noam Chomsky, der eine Grammatik zu entwickeln versuchte, die angibt, was die wohlgeformten Muster einer Sprache sind.

Doch bei diesen Untersuchungen wurde schon bald erkannt, dass es unerzwingbar wäre, das natürliche Sprachsystem in seinen vielseitigen und komplexen Möglichkeiten des Ausdrucks anzugehen. Daher beschlossen die Transformationsgrammatiker nicht die Ausdrucksweisen selbst, sondern die Regeln, die zur Bildung dieser Ausdrucksweisen notwendig sind, zu untersuchen. Diese Regeln sind in der Syntax einer jeden Sprache festgehalten und machen den größten Teil des jeweiligen Sprachsystems aus. Ausgehend von der Annahme, dass die Regeln unabhängig vom Inhalt, also der Semantik eines Satzes, untersucht werden können, stießen sie in der Anwendung der Sprache auf einige Universalien. Zum Beispiel werden Menschen, denen der deutsche Sprachgebrauch vertraut ist, stets einen Unterschied machen zwischen:

- *Farblose grüne Gedanken schlafen wütend.*
- *Wütend schlafen Gedanken grüne farblose.* (ebd., S. 46)

Auch wenn dem ersten Satz inhaltlich eine gewisse Eigenart anhaftet, erkennt man sofort seine Wohlgeformtheit, was wiederum bedeutet, dass er grammatikalisch richtig ist. Wogegen der zweite Satz direkt als falsch identifiziert wird, da er den Regeln der Satzkonstruktion im Deutschen widerspricht. Das zeigt, wie Menschen intuitiv entscheiden, ob eine Wortgruppierung ein Satz ist oder nicht. Und das ist außerdem ein klassisches Beispiel für das menschliche regelgeleitete Verhalten.

Die Transformationsgrammatiker haben aufgrund ihrer Untersuchungen ein Modell geschaffen, das dieses regelgeleitete Verhalten repräsentiert, welches die erwähnte menschliche Intuition über Sätze impliziert. Das formale Modell der Sprachwissenschaft zeigt ausschließlich, ob eine bestimmte Wortgruppierung ein Satz ist oder nicht. Chomskys Transformationsmodell dagegen schließt auch andere Arten von menschlicher Intuition mit ein, wie zum Beispiel die Interpretation von sprachlichem Ausdruck.

2.2.3.2 Universalien des Sprachprozesses

In den vorgehenden Kapiteln der NLP Modelle wurde bereits von den Abweichungen der erfahrenen Welt im Laufe der Modellbildung berichtet. Während diese von den Abweichungen der Sinneserfassungen handelten, wird hier über die sprachlichen Filter gesprochen, die unsere verbalen Weltbilder bei der Erstellung beeinflussen. Die Landkarte, das subjektive Weltbild eines Menschen, entsteht aufgrund der aktiven Auseinandersetzung mit seiner Umwelt, wobei internale und externale Prozesse, also Erinnerungen und Erfahrungen vor dem Hintergrund aktueller situativer Gegebenheiten miteinander verknüpft werden und daraus eine neue, eigenständige Repräsentation wird. Über die Verbindung zwischen Sprache und dem Erlebten äußert sich Leslie Cameron-Bandler folgendermaßen:

Da wir Menschen mittels der Sprache die Landkarten unserer Erfahrung repräsentieren und aufbauen, erweist sich ein Rüstzeug, wie es vom Meta-Modell geliefert wird, als unschätzbares Bindeglied zwischen Sprache und Erleben. (zitiert nach Bachmann 1993, S. 162)

Bandler und Grinder verweisen bei der Modellbildung im sprachlichen Bereich auf drei universale Gestaltungsvorgänge, die hauptsächlich den Prozess der Modellbildung bestimmen. Es handelt sich hier um die Prozesse der

- Generalisierung
- Tilgung
- Verzerrung

Diese Gestaltungsvorgänge befähigen die Menschen dazu, den Reichtum der Welt zu realisieren, zu überleben, zu wachsen, zu lernen und zu verstehen. Andererseits wiederum können dieselben Prozesse auch einschränken, insbesondere wenn die subjektive Realität fälschlicherweise mit der äußeren Welt verwechselt wird.

Das folgende Kapitel nimmt eine detailliertere Ausführung der oben genannten Gestaltungsprozesse vor, um den Einblick in die Modellbildung beim Neurolinguistischen Programmieren zu erweitern.

2.2.3.2.1. Die universalen Gestaltungsvorgänge bei der Modellbildung

Im Einzelnen bewirken die drei bereits genannten Gestaltungsprozesse eine unmittelbare Veränderung des subjektiven Weltbildes, was sich wiederum auf die Grundannahmen des NLP-Modells beruft: *Jeder Mensch trifft die aus seinem Modell der Welt her abgeleitete bestmögliche Wahl.*

In erster Linie soll nun der Gestaltungsvorgang, der mittels der Generalisierung durchgeführt wird, eingehend betrachtet werden.

2.2.3.2.1.1. Generalisierung

Die Generalisierung ist im Sprachgebrauch der Menschen ein Vorgang, nachdem eine aktuelle Erfahrung mit vorherigen Erfahrungen verglichen wird. Werden bei diesem Vergleich Ähnlichkeiten oder Gemeinsamkeiten vorgefunden, erfolgen Generalisierungen, die bestimmte Erfahrungen kategorisieren und somit einen leichteren Zugriff bei Bedarf ermöglichen. Das folgende Zitat gibt eine weitere Definition des Vorgangs:

Generalisierung (generalization) ist der Prozeß, durch den Elemente oder Teile eines persönlichen Modells von der ursprünglichen Erfahrung abgelöst werden, um dann die gesamte Kategorie, von der diese Erfahrung ein Beispiel darstellt, zu verkörpern. Unsere Fähigkeit zu generalisieren ist wesentlich, um mit der Welt fertig werden zu können. (Bandler, Grinder 2001a, S. 35)

Eine Generalisierung geschieht zum Beispiel, wenn ein Mensch als Kind gelernt hat, dass scharfe, schneidende Gegenstände gefährlich sind und es sich dabei verletzen könnte, dann hat das bis zu einem gewissen Alter eine für die Person nützliche

Funktion. Dadurch wird es vielleicht zu einer lebenserhaltenden Verhaltensregel, die es vor gefährlichen Verletzungen beschützt.

Doch diese Erfahrung dahingehend auf das ganze Leben zu generalisieren, würde den alltäglichen Handlungsraum eines Menschen unnötig einschränken. Würde man etwa davon ausgehen, dass selbst im Erwachsenenalter jene Gegenstände eine bedrohende Gefahr darstellen und auf gar keinen Fall benutzt werden dürfen, könnte diese Verhaltensregel ausarten und zu einem pathologischen Zwangsverhalten werden.

2.2.3.2.1.2. Tilgung

Ein weiterer Gestaltungsprozess ist die Tilgung von Informationen, die entweder situationsbedingt im gegenwärtigen Kommunikationsprozess stattfindet oder aber mental durchgeführt wird, um den eigenen Standpunkt besser vertreten zu können. Auch das anschließende Zitat erklärt dies:

Ein zweiter Mechanismus, den wir verwenden können, um entweder effektiv mit Dingen umzugehen oder uns selbst lahm zu legen, ist die *Tilgung (deletion)*. Tilgung ist ein Prozeß, durch den wir unsere Aufmerksamkeit selektiv bestimmten Dimensionen unserer Erfahrungen zuwenden und andere ausschließen. (ebd., S. 36)

Diese menschliche Fähigkeit erlaubt es, dass man sich bevorzugten oder ausgewählten Menschen oder Objekten intensiver zuwendet. So kann man sich zum Beispiel in einem von Menschen überfüllten Raum, trotzdem mit einer Person unterhalten, indem man sich nur auf das stattfindende Gespräch konzentriert und die Geräusche in der Umgebung ignoriert. Außerdem kann man auch – je nach Konzentrationsstärke der Person – etwas lesen, wenn der Fernseher läuft.

Jedoch auch dieser Prozess kann negative Auswirkungen haben, wenn wichtige Elemente ausgeblendet werden, die für ein umfassendes und situationsadäquates Modell der Welt nötig sind. Wenn zum Beispiel bei einer Auseinandersetzung der

Gesprächspartner kategorisch seinen eigenen Anteil beim Zustandekommen eines Streits übersieht und die Schuld ausschließlich seinem Gegenüber zuschreibt.

2.2.3.2.1.3. Verzerrung

Ein dritter Vorgang bei der Bildung von Modellen ist die Verzerrung. Sie ermöglicht eine Veränderung in der Wahrnehmung der aktuellen Situation, indem auf mentaler Basis das reale Zeit-Raum-Kontinuum unterbrochen wird und in einer beliebigen oder auserwählten Situation neue oder alte Erfahrungen durchlebt werden. So beschreibt es auch das Zitat unten:

Der dritte Prozeß der Modellbildung ist die *Verzerrung (distortion)*. Verzerrung ist der Prozeß, der uns ermöglicht, in unserer Erfahrung sensorischer Einzelheiten eine Umgestaltung vorzunehmen. Die Phantasie zum Beispiel ermöglicht, daß wir uns auf Erfahrungen vorbereiten können, bevor sie erfolgen. (ebd., S. 37)

Wenn zum Beispiel eine Rede gehalten werden soll und man den Text so einübt, als würde man ihn bereits am Tag der Rede vortragen, dann verzerrt man die gegenwärtige Realität. Diese menschliche Eigenschaft zu fantasieren hat auch bewirkt, dass es ein künstlerisches Schaffen in der Menschheitsgeschichte gibt, das nach den individuellen Wahrnehmungen der Künstler kreiert wird und eine verzerrte Abbildung der Wirklichkeit ist. Auch alle Romane oder wissenschaftlichen Erkenntnisse beziehen sich auf das Prinzip der Verzerrung, indem sie die gegenwärtige Realität verzerren oder falsch darstellen.

Unter Anwendung derselben Technik kann ebenso eine Begrenzung der Handlungsmöglichkeiten erlebt werden, wenn zum Beispiel jemand jede Kritik zu seinem Verhalten mit einer Reaktion wie „Man muss mich halt akzeptieren, wie ich bin.“ oder jede gutgemeinte Botschaft mit „Ich bin sowieso nicht liebenswert.“ verzerrt und sich somit jede mögliche Lern- und Verbesserungschance versperrt.

Eine Grundannahme des NLP ist es, dass diese drei universalen Gestaltungsprozesse immer in den sprachlichen Mustern gegenwärtig sind und mit Hilfe des Meta-Modells

gezielt hinterfragt werden können. Somit lässt sich dann deren Wirkungsweise im Verhalten einer Person ermitteln und eine lebendige und gestaltungsfähige Verbindung zwischen der Sprache und den repräsentierten Erfahrungen des Menschen aufbauen und erweitern.

Ein großer Anteil der Arbeit von Transformationslinguisten stellt die Entdeckung und explizite Darlegung dar, wie diese drei Universalien der Repräsentation im Fall des menschlichen Sprachsystems realisiert werden. Die Fähigkeit und Erfahrung der Menschen im Gebrauch des Sprachsystems zur Repräsentation und Kommunikation ist so umfassend, dass sie in der Lage sind, den Prozess selbst zu reflektieren in dem Maß, wie sie durchgängige Intuitionen über diesen Prozess haben. Der Zweck des Transformationsmodells der Sprache ist die Darstellung der Muster in den Intuitionen von dem jeweiligen Sprachsystem, die jedem in seiner Muttersprache zugänglich sind. Diese Hauptkategorien sprachlicher Intuitionen, die von den NLP-Begründern für die Belange des NLP als relevant ausgewählt wurden, sind: Wohlgeformtheit, Konstituentenstruktur und logisch-semantische Relationen.

Im Einzelnen sollen nun die drei Hauptkategorien der sprachlichen Intuitionen aufgeführt und mit Hilfe von Beispielsätzen erläutert werden.

2.2.3.3. Darstellung der Kategorien der sprachlichen Intuitionen

In diesem Sinne sind Intuitionen Eingebungen, die bei der Rezeption von Sprache sich als Gedanken, Schlüsse oder Folgerungen usw. auf mentaler Basis bemerkbar machen. An erster Stelle soll die Intuition hinsichtlich der Wohlgeformtheit eines Satzes näher betrachtet werden.

2.2.3.3.1. Wohlgeformtheit

Die Wohlgeformtheit ist diejenige Kategorie in den sprachlichen Intuitionen, welche die durchgängigen Entscheidungen betrifft, die wir darüber fällen, ob Sprachgruppierungen

Sätze unserer Muttersprache darstellen oder nicht. (vgl. ebd., S.47) Die folgenden drei Wortgruppierungen dienen als Beispiel:

- *Selbst der Präsident hat Bandwürmer.*
- *Selbst der Präsident hat grüne Gedanken.*
- *Selbst der Präsident haben Bandwürmer.* (ebd., S.48)

Die erste Wortgruppierung wird sofort als **wohlgeformt** erkannt; was bedeutet, dass sie einem eine Bedeutung vermittelt, und man erkennt sie als syntaktisch wohlgeformt. Die mittlere Wortgruppe ist **semantisch fehlgeformt**; das heißt, sie vermittelt keine Bedeutung, die einen akzeptablen Sinn ergibt. Die letzte Wortgruppierung ist **syntaktisch fehlgeformt** und weist einen Fehler im Numerus des Subjekts oder der Verbkonjugation nach dem Personalpronomen auf. Trotzdem könnte dem Satz als solcher sogar ein Sinn entnommen werden.

2.2.3.3.2. Konstituentenstruktur

Die Konstituentenstruktur bezieht sich auf die durchgängigen Entscheidungen, die wir darüber fällen, was als Einheit oder Konstituente innerhalb eines Satzes unserer Sprache zusammengehört. (vgl. ebd.) Wie in folgendem Beispielsatz dargestellt wird:

- *Der Guru von Ben Lomond dachte, Rosemary sei am Steuer.* (ebd.)

In diesem Beispiel gehören die Worte Der und Guru auf irgendeine Weise **als Einheit** zusammen, was man im Gegensatz von Guru und von nicht behaupten kann. Der Grund dafür ist, dass die untergeordneten Konstituenten zu einer größeren Einheit zusammengefasst werden; zum Beispiel gehören Der Guru und von Ben Lomond auf irgendeine Weise zusammen, im Gegensatz zu von Ben Lomond und sei.

2.2.3.3.3. Logisch-semantische Relationen

Die logisch-semantischen Relationen stellen diejenige Kategorie in den sprachlichen Intuitionen dar, welche die durchgängigen Entscheidungen anbelangt, die wir über die

in den Sätzen unserer Sprache widergespiegelten logischen Relationen füllen. (vgl. ebd.)

Die Kategorie der sprachlichen Intuitionen wird von Bandler und Grinder in fünf untergeordnete Einheiten aufgeteilt und erläutert. Diese Einheiten, welche intuitiv wahrgenommen werden und auf welche reagiert wird, sind *Vollständigkeit*, *Mehrdeutigkeit*, *Synonymität*, *Bezugsindizes* und *Präsuppositionen*.

Im Anschluss werden diese Einheiten der Kategorien von den sprachlichen Intuitionen einzeln vorgenommen und eingehend betrachtet.

2.2.3.3.3.1. Vollständigkeit

Jeder Mensch ist bei einer Konfrontation eines Verbs aus seiner Muttersprache dazu im Stande, zu erkennen, wie viele und welche Art von Dingen mittels dieses Verbs verbunden beziehungsweise zueinander ins Verhältnis gesetzt werden. Bei dem Verb „küssen“ zum Beispiel, weiß der Muttersprachler intuitiv, dass das Verb einen Küssenden und einen geküssten Menschen oder Gegenstand impliziert. Ebenso das Verb „schlagen“, das einen schlagenden Menschen oder Gegenstand, einen geschlagenen Menschen oder Gegenstand und ein zum Schlagen verwendetes Instrument impliziert.

2.2.3.3.3.2. Mehrdeutigkeit

Auch hier erfasst jeder in seiner Muttersprache, dass einzelne Sätze wie

- *Die Untersuchung von FBI-Agenten kann gefährlich sein.*
bzw.
- *Maxine zog Maxens Hemd aus.* (ebd.)

jeweils zwei unterschiedliche Bedeutungen übermitteln. Der erste Satz kann von der Bedeutung her verstanden werden als:

- *Die von FBI-Agenten durchgeführte Untersuchung kann gefährlich sein.*
oder
- *Es kann gefährlich sein, FBI-Agenten zu untersuchen.* (ebd., S.49)

Im zweiten Satz ist ebenfalls nicht genau klar, ob Maxine selbst Maxens Hemd anhatte und es auszog, oder ob sie das Hemd, das Max anhat, auszog.

2.2.3.3.3.3. Synonymität

In ihrer Muttersprache bemerken Menschen auch mit Leichtigkeit, dass verschiedene Satzkonstellationen mit denselben Wörtern, die gleiche Bedeutung haben, beziehungsweise dieselbe Botschaft vermitteln, obwohl sie unterschiedlich strukturiert sind. Wie zum Beispiel bei den zwei folgenden Sätzen.

- *Sandy schaute nach der Telefonnummer.*
- *Sandy schaute die Telefonnummer nach.* (ebd.)

Wie aus den beiden Beispielsätzen zu entnehmen ist, hat sich die Veränderung der Konstituenten des Satzes nicht auf den Inhalt der Aussage ausgewirkt. Das mit einer Präposition zusammengesetzte Verb wurde im Satz von der Präposition getrennt und diese unterschiedlich platziert. Der einzige Unterschied ist deshalb, dass die Positionierung der Präposition in der ersten Satzkonstellation das Objekt im Dativ fordert, während sie im zweiten Satz als trennbares Präfix vom Verb ohne weitere Auswirkungen am Ende des Satzes platziert ist.

2.2.3.3.3.4. Bezugsindizes

Genauso kann der Muttersprachler entscheiden, ob ein Wort oder eine Wortgruppierung einen bestimmten Gegenstand seiner Erfahrung einen besonderen Status verleiht, wie *mein Auto* oder ob eine ganze Objektklasse bezeichnet wird: *Autos*. Im Weiteren fällt jeder in seiner Muttersprache durchgängige Entscheidungen darüber, ob sich zwei (oder mehrere) Worte auf dasselbe Objekt oder dieselbe Klasse in einem Satz beziehen. Zum Beispiel die Worte *Jackson* und *sich* im Satz:

- *Jackson änderte sich.* (ebd.)

Diesem Beispielsatz ist zu entnehmen, dass das Verb **ändern**, da kein Objekt im Satz vorhanden ist, sich auf das Subjekt bezieht und deshalb mit dem Reflexivpronomen **sich** für die 3. Person Singular ausgedrückt wird. Somit referiert das Reflexivpronomen das Subjekt des Satzes und stellt eine grammatikalische sowie semantische Beziehung zwischen den Konstituenten **Jackson** und **sich** im Satz her.

2.2.3.3.3.5. Präsuppositionen

Außerdem kann man in seiner Muttersprache genau festlegen, welche Erfahrungen der Sprecher besitzt, um einen Satz zu sagen. Wenn jemand zum Beispiel den Satz sagt:

- *Meine Katze rannte weg.* (ebd.)

ist die Annahme berechtigt, dass in der Erfahrung der Welt dieser Person wahr ist:

- *Er/Sie hat eine Katze.* (vgl. ebd.)

Die erweckte Intuition in diesem Beispielsatz ist eine Vorannahme, dass die Person tatsächlich eine Katze besitzt, denn andernfalls würde es keinen erdenklichen logischen Grund geben, diesen Satz zu äußern. Darum wird jeder, der mit solch einer Aussage konfrontiert ist, annehmen, dass die nicht verbalisierte Situation von dem Besitz einer Katze wahr ist und die Aussage auf dieser Vorannahme basiert.

Die von Bandler und Grinder erläuterten drei allgemeinen Kategorien von Intuitionen, die Menschen über ihre Sprache haben, werden im Folgenden anhand des Transformationsmodells explizit dargelegt.

2.2.3.4. Das Transformationsmodell von Chomsky in der Sprachauffassung des NLP

Bandler und Grinder übernehmen an dieser Stelle für ihr Meta-Modell der Sprache unverändert die Prinzipien der Generativen Transformationsgrammatik, die fast zeitgleich mit dem NLP – nur fünf Jahre früher – erstmals im Jahre 1965 von Noam Chomsky veröffentlicht wurden. In seinem Werk *Aspects of the Theory of Syntax* legt Chomsky das Forschungsprogramm der Generativen Grammatik fest. Im Laufe der Jahrzehnte hat diese Grammatik mehrere Entwicklungsphasen durchlaufen. (vgl. Durscheid 2000, S. 129) Für Bandler und Grinder waren daraus die Oberflächenstrukturen und die Tiefenstrukturen der Sprache wichtig, auf die sie letztendlich auch ihr Meta-Modell der Sprache aufgebaut haben.

Mittels der Transformationsgrammatik erläutern Bandler und Grinder, wie die drei allgemeinen Kategorien von Intuitionen, die Menschen bezüglich ihrer Sprache haben, im Metamodell dargestellt werden.

In dem sprachwissenschaftlichen Bereich, in dem mit diesem Modell gearbeitet wird, bemüht man sich, diese Intuitionen, die jedem in seiner Muttersprache zur Verfügung stehen, in einer ausführlichen Weise darzustellen. Es gibt für jeden zwei Arten durchgängiger Intuitionen über die Sätze seiner Sprache: Man kann erstens feststellen, wie die kleineren Einheiten der Sprache, zum Beispiel die Worte, zusammenpassen, um einen Satz zu bilden, wobei die Intuitionen zur Konstituentenstruktur eine wichtige Rolle spielen. Zweitens kann man auch feststellen, wie eine vollständige Darstellung des Satzes aussehen würde, was wiederum die Vollständigkeit der logischen Repräsentation ausmacht. (vgl. Bandler, Grinder 2001a, S. 49ff) Anhand des folgenden Beispielsatzes, soll dies eingehender erläutert werden:

- *Die Frau kaufte ein Auto.* (ebd., S. 50)

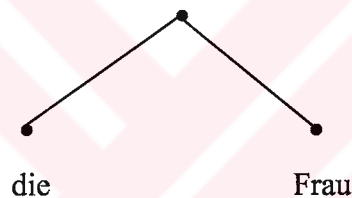
In diesem Satz kann man die Worte zu Konstituenten oder größeren Einheiten zusammenfassen, wie etwa:

/Die Frau/ und /kaufte/ und /ein Auto/

Danach werden diese Einheiten folgendermaßen zusammengefasst:

/Die Frau/ und /kaufte ein Auto/

In der Sprachwissenschaft werden diese Intuitionen über die Zusammengehörigkeit der Satzelemente, dadurch dargestellt, dass sie die eine Konstituente bildenden Worte, wie beispielsweise *die* und *Frau*, an einem sogenannten Strukturbaum anzeigen. Ein Beispiel für einen Strukturbaum nach den angegebenen Konstituenten sieht folgendermaßen aus:



Der Artikel *die* und das Nomen *Frau* sind als zusammengehörende Einheit an einen Knoten gebunden, was darüber informiert, dass diese beiden Wörter zusammengehören und eine Konstituente auf nominaler Basis darstellen.

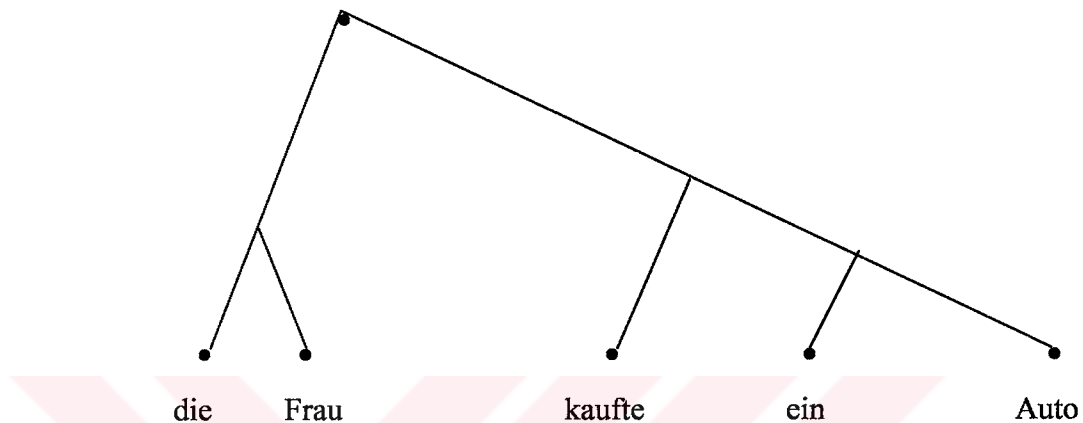
Doch nicht nur die Konstituenten oder zusammengehörenden Einheiten eines Satzes können an einem Strukturbaum angezeigt werden, sondern auch ganze Sätze oder Satzkomplexe, wie im nächsten Kapitel eingehender bearbeitet wird.

2.2.3.4.1. Die Oberflächenstruktur eines Satzes

Bei der Bearbeitung eines Satzes am Strukturbaumschema werden alle Elemente, welche die Satzstruktur erzeugen, aufgezeigt und anhand von Punkten oder sogenannten Knoten markiert. Dabei werden die untereinander eine Konstituente oder Einheit bildenden Satzelemente an einem weiteren Knoten zusammen dargestellt. Zuletzt

werden alle Punkte an einem einzigen übergestellten Punkt verbunden, um die Einheit der segmentierten Satzelemente darzustellen.

Als Beispiel soll der Strukturbaum des obigen Satzes dargestellt werden, in dem jegliche Elemente angeführt sind und auch die zusammengehörigen Einheiten untereinander verbunden angegeben werden:



Die Darstellung eines Satzes auf diese Art und Weise nennt Chomsky, der Begründer der Generativen Transformationsgrammatik, die **Oberflächenstruktur** eines Satzes. Hier werden nur die Elemente, die den Satz erzeugen, dargelegt und ausschließlich ihre Verbindungen untereinander erörtert. Außer den Bestandteilen der Satzkonstruktion werden in dieser Form der Darstellung keine tiefgehenden Informationen über die Aussage des Satzes gegeben.

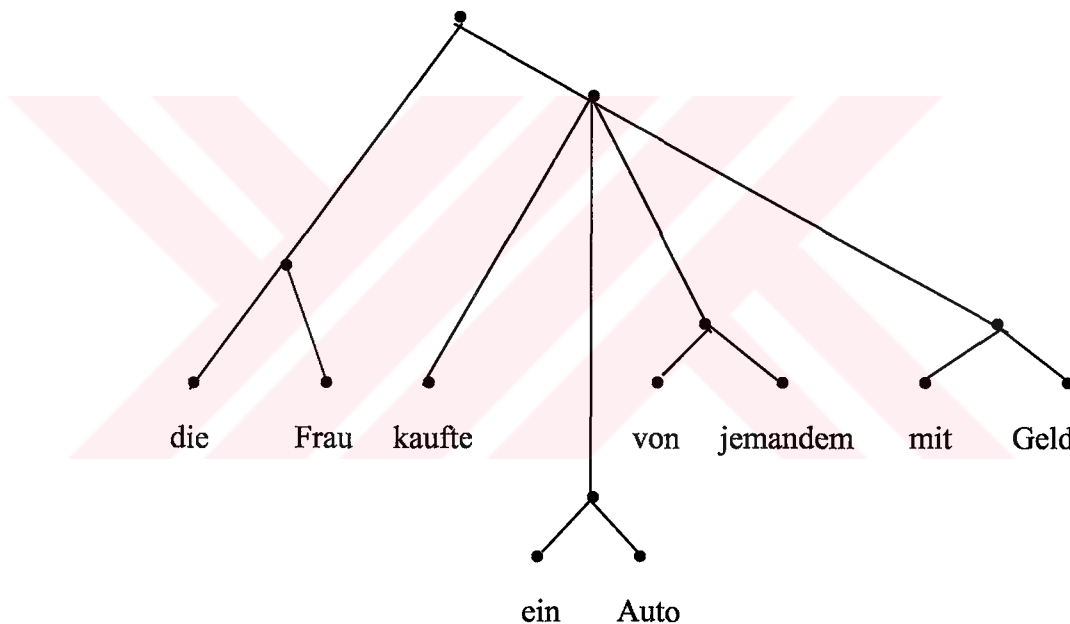
Auf die tieferen Angaben eines Satzes wird im nächsten Kapitel eingegangen und ebenfalls anhand des Strukturbaumschemas dargestellt.

2.2.3.4.2. Die Tiefenstruktur eines Satzes

Die Tiefenstruktur eines Satzes sind diejenigen Elemente, die nicht wörtlich formuliert und in den Satz eingebaut wurden, von denen jedoch ausgegangen wird, dass sie der Gesprächspartner aufgrund konventioneller Vereinbarungen von selbst versteht und in den richtigen Zusammenhang bringt.

In der Tiefenstruktur eines Satzes werden also auch die durchgängigen Intuitionen hinsichtlich der logisch-semantischen Relationen miteinbezogen. Dementsprechend wird hierbei auch auf die eingebetteten und vorweggenommenen Bedeutungen einer Aussage eingegangen. Am Strukturbaumschema für die Tiefenstruktur werden auch diese implizierten und nicht verbalisierten Aussagen beachtet und dargestellt.

Demnach ist die zweite Form der durchgängigen Intuitionen über Sätze wie der oben bereits bearbeitete Beispielsatz die, sie so darzustellen, dass sie eine vollständige Repräsentation ihrer Bedeutung oder logisch-semantischen Relation auslegt. Diese Form der Repräsentation sieht im Strukturbaumschema folgendermaßen aus:



Hier wird gezeigt, wie jeder beliebige Satz auf zwei Strukturebenen anhand des Transformationsmodells analysiert werden kann, die den durchgängigen Intuitionsarten der Oberflächenstruktur und der Tiefenstruktur entsprechen. Während bei der Oberflächenstruktur die Intuitionen über die Konstituentenstruktur in einem Strukturbaum dargestellt werden, zeigt die Tiefenstruktur die Intuitionen über eine vollständige Darstellung der logisch-semantischen Relationen an. Das Modell stellt also für jeden Satz zwei Repräsentationen auf, die Oberflächenstruktur und die Tiefenstruktur. (vgl. ebd., S. 51)

Eine letzte anschließende theoretische Grundlage des Neurolinguistischen Programmierens bevor in die Praxis des Untersuchungsgegenstandes übergegangen wird, soll an dieser Stelle mit den Methoden und ihrer praktischen Anwendungsverfahren belegt werden. Hier werden die aus den Modellen des vorherigen Kapitels entworfenen Methoden in ihrer Praxis untersucht und mit Beispielen unterstützt. Selbst der Übergang zum nächsten Kapitel ist in diesem Sinne, wie auch die Grundeinstellung des Neurolinguistischen Programmierens, praxisorientiert.

2.3. METHODOLOGIE UND PRAKTISCHE ANWENDUNG DES NLP

Hier soll nun eine Reihe von NLP-Methoden expliziert werden, die einen näheren Einblick auf die Arbeits- und Vorgehensweise im praktischen Bereich des NLP gewähren. Die spezifischen Benennungen der Methoden des NLP wurden aus ihrer original englischen Version aufgegriffen und in Klammern ihre Entsprechung – wie sie im deutschen Sprachgebrauch geläufig ist – hinzugefügt. Die anwendungs- und zielorientierte Einstellung des NLP zeigt sich, wie unten leicht zu erkennen sein wird, auch bei ihren Methoden.

2.3.1. Kalibrieren (Sich-Einstellen)

Das NLP konzentriert sich hier mit dem Kalibrieren bei der Kommunikation auf eine Grundbedingung der menschlichen Interaktion. Das Kalibrieren ist die Einstellung der Kommunikationspartner aufeinander. Ohne diese Einstellung, wäre keine harmonische Kommunikation möglich, denn dann würde jede Person nur von sich ausgehend keinen Dialog, sondern einen Monolog führen, da jeder am anderen vorbeireden würde. Da das Neurolinguistische Programmieren die Perfektion der zwischenmenschlichen Kommunikation bestrebt, legt sie in ihrem praktischen Vorgehen großen Wert auf eine aufeinander abgestimmte Kommunikationssituation, die mit ein bisschen Aufmerksamkeit von jedem Menschen relativ einfach zu erreichen ist. Dabei spielen die Sinne des Menschen eine wichtige Rolle, die nach Möglichkeit intensiver und feiner in

Anspruch genommen werden sollten, wie auch das folgende Zitat von Bachmann (1993, S. 89) vorschlägt:

Kalibrieren ist der Ausdruck für die Tätigkeit (den Prozeß) des sensorischen Feineinstellens auf die Verhaltensäußerungen seiner Mitmenschen. (...) Informationen müssen sinnesspezifisch übertragen, empfangen und verarbeitet werden. Und je besser eine „sensorische Scharfeinstellung“ gelingt, umso differenzierter und damit qualitativ hochwertiger werden die Informationen sein, die verarbeitet werden können. (...) Es gilt demnach, sämtliche zur Verfügung stehende sinnliche Möglichkeiten auszuschöpfen, um eine umfassende und situationsadäquate Zustandsbeschreibung zu erhalten, diese innerlich zu speichern, um sie gegebenenfalls wiedererkennen zu können, wenn der gleiche Zustand später wieder auftritt.

Beim Kalibrieren kommt es außerdem darauf an, die äußerlich wahrnehmbaren Zeichen, wie Schweißperlen auf dem Gesicht, eine blasse Gesichtsfarbe, rote Ohren oder leicht gerötete Augen, bewusst zu bemerken und anzusprechen, statt eine voreilige Interpretation der Wahrnehmung zu machen, dass sich die Person im Stress befindet oder vielleicht aufgeregt ist. Es könnte nämlich durchaus der Fall sein, dass die Person nur schwitzt oder krank ist und deshalb dieselben körperlichen Anzeichen aufweist.

2.3.2. Pacing (Spiegeln)

Für eine qualitativ gute Kommunikation ist nach dem Kalibrieren das Spiegeln von großer Bedeutung. Mit Pacing ist an dieser Stelle als Fachausdruck eine harmonische Einstellung auf den Gesprächspartner gemeint. Menschen unterhalten sich lieber mit ihresgleichen, damit die geführte Konversation auf vertrauter Ebene vor sich gehen kann. Ist das jedoch nicht der Fall, so entsteht eine angespannte und gehemmte Kommunikationssituation. Aus diesem Grund sollte für eine ideale Kommunikation versucht werden, sich in die Situation des Gesprächspartners zu versetzen und die Unterhaltung aus seiner Perspektive zu führen. Gelingt dieser Versuch, entsteht beim Gegenüber ein Gefühl der Vertrautheit und dadurch lockert sich die anfängliche Spannung in der Kommunikationssituation und erlaubt eine offene und auf Vertrauen gründende Unterhaltung. Zur Unterstützung und Bestärkung der entstehenden Harmonie,

empfiehlt das Neurolinguistische Programmieren auch eine Anpassung im Verhalten, wie auch das folgende Zitat mitteilt:

Das Pacing, auch Matching oder Mirroring genannt, schafft die Grundbedingungen für einen guten Rapport. Mit Hilfe dieses Musters wird gezielt versucht, sich in die „Realität“, in das „Weltbild“ des anderen hineinzubegeben, indem eigene Verhaltensmuster – genauer: Elemente des eigenen Verhaltens – dem wahrgenommenen Verhalten des Gegenübers angeglichen werden. Mit dieser Methode soll eine gute Kommunikationsbasis durch Gleichklang und Harmonie im Verhalten zum Gesprächspartner geschaffen werden. (ebd., S. 90)

Pacing ist eine Methode, deren Möglichkeiten in der Anwendung regelrecht unausschöpflich sind, denn jedes menschliche Verhalten ist ein möglicher Ansatzpunkt für die Herstellung von Harmonie in einer Kommunikationssituation. Für die Herstellung einer guten Kommunikationsbasis kann man sich der verbalen oder nonverbalen Kommunikationsformen bedienen. Verbal kann eine Angleichung an den Gesprächspartner erlangt werden, wenn man sich dem Sprachniveau anpasst, dieselbe Wortwahl trifft und die gleichen sinnesspezifischen Prädikate oder andere Wortarten verwendet. Im nonverbalen Bereich gibt es sogar subtiler wirkende Möglichkeiten, als die direkte Übernahme der Sprechgewohnheiten des Kontaktpartners, da man hier *direkt* und auch *indirekt* spiegeln kann. Durch die Angleichung der Körperhaltung, Sitzposition, Bewegungen etc. des Kommunikationspartners wird eine *direkte* nonverbale Spiegelung erreicht. Ein *indirektes* nonverbales Pacing liegt dann vor, wenn nicht die gleichen körperlichen Ausdrucksmittel für die Harmonisierung der Kommunikationssituation angewandt werden, sondern andere an deren Stelle, wie z.B., dass der Atemrhythmus des Gesprächspartners durch eine Beinbewegung nachgeahmt wird. Deshalb wird das indirekte nonverbale Spiegeln auch „Überkreuz-Spiegeln“ genannt. (vgl. ebd., S. 91)

2.3.3. Leading (Führen)

In der nächsten Stufe einer Kommunikation ist es für die Anwendung von NLP-Methoden wichtig, die Kommunikationssituation in eine gewünschte Richtung zu leiten, um dem vorhandenen Problem näher zu kommen. Während der Besprechung des zu

lösenden Zustandes sollte der NLP-Kundige das Gespräch zu einem Lösungsvorschlag umleiten, um den Fokus von der Problemsituation auf eine Zielsituation zu richten. Diese Ableitung muss ganz langsam geschehen und sollte den Gesprächspartner motivieren, in derselben Richtung weiterzusprechen, ohne währenddessen etwas von der im Anfangsstadium erreichten Harmonie einbüßen zu müssen. Folgendes Zitat von Bachmann (ebd., S. 91f) gibt eine weitere Definition von Leading:

Das Ziel eines guten Rapports könnte es sein, in einem zweiten Schritt dem Gesprächspartner neue Alternativen im Denken und Handeln aufzuzeigen und ihn von deren Notwendigkeit zu überzeugen, d.h. gewissermaßen nunmehr aus einer harmonischen Ausgangssituation heraus eine neue Richtung einzuschlagen und den Gesprächspartner dazu zu bewegen, diese gleichfalls mitzumachen, um keinen Harmonieverlust entstehen zu lassen. Die Beachtung und der gezielte Einsatz nonverbaler Verhaltensäußerungen kann beim Leading den verbal-inhaltlichen Aspekt nachhaltig und effektiv unterstützen.

Beim Führen geht es also darum, die hergestellte Harmonie dazu zu nutzen, beim Gesprächspartner eine neue Verhaltensrichtung einzuschlagen, um die erwünschte Veränderung zu erzielen. Wie bereits erwähnt, sollten die Einleitungsmanöver jedoch nur in minimalen Veränderungen eingeleitet werden, damit die geschaffene Harmonie nicht schockartig unterbrochen wird und der Veränderungsprozess fortgeführt werden kann. Diese Methodik in der Kommunikation kann in sämtlichen kommunikativen Tätigkeiten angewandt werden.

2.3.4. Overlapping (Überlappen)

Im NLP geht man davon aus, dass die einzelnen sinnlichen Wahrnehmungen immer ganzheitlich miteinander verwoben sind und daher natürliche Schnittpunkte zwischen den einzelnen Sinnesmodalitäten existieren, die ein Überlappen, ein Ausdehnen der ursprünglichen Repräsentationen auf andere Sinnesmodalitäten erst ermöglichen. Nachdem aus der Anwendung der Sprache das bevorzugte Leitsystem der betreffenden Person festgestellt wurde, kann zur Bearbeitung eines Problemzustandes mit leichten Veränderungen eine weitere Sinnesmodalität angesprochen werden, die dann zur

Verstärkung dient, damit ein möglichst genauer Zielzustand erreicht werden kann. Das folgende Zitat dient einer genaueren Darlegung dieser Methode.

Das Überlappen stellt eine wichtige linguistische Variante des Pacing und Leading dar. Hierbei geht man zunächst in das Sprachsystem, welches der Gesprächspartner mit seinen Prädikaten anzeigt. In der Regel ist dies das von der betreffenden Person bevorzugte System. Sobald man über diese spezifische Modalität einen guten Kontakt hergestellt hat, kann man anschließend in andere Sprachsysteme überwechseln und den Gesprächspartner selbst darin trainieren, es auch zu versuchen. (ebd., S. 92)

Um einem von Stress geplagten Klienten Ruhe und Ausgeglichenheit verschaffen zu können, ist vielleicht eine erschaffene mentale Situation am Strand einer Insel ideal, was aus dem Erzählten der Person herauszufinden ist. Im Laufe des Gesprächs stellt man das dominierende Repräsentationssystem der Person fest und beginnt in dieser Sinnesmodalität eine mentale Atmosphäre zur Erholung zu schaffen, wobei nach und nach alle anderen Sinne ebenfalls mit einbezogen werden. Ist die Person beispielsweise stark visuell orientiert, dann beginnt man mit der Beschreibung der Insel, wie die grünen Palmen am weißen Sandstrand stehen, sich die grün bewachsenen Berge auf der Insel erstrecken und der blaue wolkenlose Himmel sich am Horizont mit dem türkisfarbenen Meer vereint. Erst wenn ein klares Bild von dieser Beschreibung entstanden ist, kann zur nächsten Sinnesmodalität übergegangen werden, indem beschrieben wird, wie laut das Rauschen der See ist, die exotischen Vögel im Dickicht singen und wie das sanfte Rascheln der Blätter im Wind zu hören ist. Dann fühlt man den Wind wie eine erfrischende Brieze im eigenen Gesicht und Haar, während die warme Sonne für eine angenehme Entspannung sorgt. Mit dem Wind wird der Geruch vom Meer herüber getragen, der sich mit den angenehmen Gerüchen der exotischen Pflanzen auf der Insel vermischt.

2.3.5. Anchoring (Ankern)

Das Ankern ist die absichtliche Herbeiführung einer Reiz-Reaktions-Konditionierung, die in jeder Sinnesmodalität durchgeführt werden kann. Ziel der Anwendung von Ankern im Neurolinguistischen Programmieren ist es, Personen ihre natürlichen

Ressourcen uneingeschränkt zugänglich zu machen. Nach Ansicht von Bandler und Grinder unterscheidet sich das Ankern in drei Punkten vom klassisch-behavioristischen Konditionieren:

1. Intensiv erlebte Ersterfahrungen können als Anker fungieren und sind zufällig, während beim klassisch-behavioristischen Konditionieren systematische Vorgänge vorgesehen sind.
2. Verstärkungen sind nach dem neurolinguistischen Programmieren nicht unbedingt notwendige Voraussetzungen für die Etablierung von Ankern. Der regelmäßige Gebrauch der einmal gesetzten Anker genügt, um ihre Effektivität zu spüren.
3. Bei der Reiz-Reaktions-Konditionierung nach den Maßstäben des NLP stehen die inneren Erfahrungen (kognitives Verhalten) gleichberechtigt neben den äußeren (messbaren) Reaktionen. (vgl. ebd., S. 93f)

Nach dem Prinzip des NLP kann das Ankern mit allen menschlichen Sinnen durchgeführt werden. Anker aus dem alltäglichen Leben werden meist unbewusst verarbeitet und mental aufbewahrt. So kann z.B. ein Urlaubsfoto ein Anker für eine glückliche, erholsame Zeit mit der Familie sein (visuell), ein Lied, das man aus dem Radio hört, ein Anker für die erste Bekanntschaft und den ersten Tanz mit dem geliebten Ehepartner (auditiv), das Gefühl von nasser Kleidung auf der Haut, ein Anker für unangenehme Kindheitserlebnisse (kinästhetisch), der Geruch von Kaffee könnte als Anker eine Reihe Erinnerungen an eine angenehme Unterhaltung mit einem guten Freund auslösen (olfaktorisch) oder aber der Geschmack von Kirschen ankert Erfahrungen, wie aufregend es war, als Kind Kirschen aus dem Nachbarsgarten zu stehlen (gustatorisch). Wie aus den obigen Beispielen hervorgeht, können Anker nach jeder Sinnesmodalität gesetzt werden. Verständlicherweise werden diejenigen Anker, die dem Repräsentationssystem einer Person entsprechen, effektiver sein als die anderen. Das anschließende Zitat gibt Beispiele für alle Arten von Ankern:

Anker können grundsätzlich in jeder Sinnesmodalität eingerichtet werden, d.h.

- visuell, z.B. Gesichtsausdrücke und Gesten,
- auditiv, z.B. Stimmführung und Sprechtempo,
- kinästhetisch, z.B. Berührungen,

- olfaktorisch und gustatorisch, also Gerüche und Geschmäcke; in gleicher Weise sind innere Bilder, Geräusche und Klänge, Gerüche und Gefühle auch Anker für andere Erfahrungen. (ebd., S. 94)

Über das Ankern und ihre Anwendungsmöglichkeiten berichten Richard Bandler und John Grinder ausführlich in ihrem Buch „Frogs into Princes (Prenslere Dönüşen Kurbağalar)“. Die nahezu unbegrenzten Anwendungsmöglichkeiten machen das Ankern zu einem der beliebtesten Methoden im NLP. Das Ankern kann autonom durchgeführt werden, indem man sich z.B. einen Knoten ins Taschentuch macht, um sich an wichtige Dinge zu erinnern oder aber durch Assoziation an verborgene Kraftquellen zu kommen. Diese Art des Ankerns nennt man das Selbst-Ankern.

Eine andere Art des Ankerns ist das Fremd-Ankern. Hier handelt es sich um das Einwirken eines NLP-Vertrauten, durch dessen Hilfe die Zugangswege zu den eigenen Ressourcen gefunden werden, die dem Gesprächspartner in seiner Situation vielleicht gar nicht bewusst waren. Wichtig jedoch für jegliche Form des Ankerns ist, dass dies in jedem Fall in kongruenter Weise, d.h. in Einklang mit den eigenen Verhaltens- und Wertmaßstäben, geschehen muss. (vgl. Gün 2002, S. 172-179)

2.3.6. Assoziieren und Dissoziieren

Die Methoden Assoziieren und Dissoziieren sind Anwendungsverfahren, mit denen die Art und Weise der individuellen Erinnerungen neu gestaltet werden kann, indem man mit einer nach Wunsch gewählten Methode die Betrachtungsstandorte wechselt, um so zu neuen Erkenntnissen zu gelangen.

Beim Assoziieren gilt es, in der eigenen Erinnerung zurückzugehen und vergangene Erfahrungen noch einmal zu durchleben. Man denkt sich in die damalige Situation hinein und sieht, hört und fühlt alles mit dem eigenen Körper aus der eigenen Perspektive noch einmal so, wie es damals war.

Dagegen wird beim Dissoziieren darauf geachtet, dass die ehemalige Erfahrung nicht mehr mit eigenen Augen und Gefühlen nacherlebt wird, sondern aus der Perspektive eines Beobachters. Somit wird eine andere subjektive Bewertung der damaligen Situation für die Person möglich, da eine Loslösung von den Gefühlen, die mit dem Erlebnis verbunden sind, stattfindet.

Die Nutzenwendungen aus den beiden Mustern sind eng damit verbunden, wie man sich an wenig angenehme und an angenehme Erlebnisse erinnert. Es geht hier nicht um ein „Vergessen“, sondern darum, positive und motivierende Erfolgserlebnisse immer wieder neu erleben zu können, um daraus für die Gegenwart neue Motivation und Kraft schöpfen zu können; demgegenüber wird die Fähigkeit entwickelt, sich von negativen und demotivierenden Mißerfolgen distanzieren zu können, indem man durch die Beobachterrolle einen Abstand zu ihnen gewinnt, um aus mißlichen Situationen zwar sachliche Schlüsse und Erkenntnisse für die Gegenwart und Zukunft ziehen zu können, aber nicht mehr erneut emotional in diese Erlebnisse hinein- und von ihnen heruntergezogen zu werden. (Bachmann 1993, S. 96)

Das Assoziieren und Dissoziieren sind mentale Reisen im Kopf, die es ermöglichen ungeklärte Situationen aus einer sicheren Distanz wieder aufzunehmen und Lösungen dafür zu finden. Diese Technik macht es möglich, dass Lebenserfahrungen, die nie wieder auf dieselbe Art und Weise erlebt werden, trotzdem bearbeitet und bessere Voraussetzungen für das eventuelle Auftreten derselben Problematik in der Zukunft geschaffen werden können.

Bei Personen, deren Leitsystem (siehe Kapitel 2.2.2 „Das Modell der Repräsentationssysteme“) visuell geprägt ist, ist die Anwendung der Kino-Übung im Rahmen der Assoziation und Dissoziation gut und effektiv einzusetzen. Die Vorgehensweise dieser Übung beruht darauf, dass durch Anweisungen des NLP-Kundigen der Klient in einen leeren Kinosaal versetzt und das problematische Erlebnis auf einer Leinwand abgespielt wird. In dieser mentalen Atmosphäre darf die Person aus dem laufenden Film herausspringen und sich zuerst in die erste, dann in die mittlere und zuletzt in die hintere Reihe setzen. Mit der gewonnenen Distanz zum Problem ist die Person nun fähig als Maschinist den Film, der das zu bewältigende Problem darstellt, beliebig zu verändern.

2.3.7. Reframing (Umdeuten)

Eines der grundlegenden Methoden des Neurolinguistischen Programmierens ist das Reframing, im Deutschen als Umdeuten oder Rahmen bekannt. Diese Methode gründet auf einer Argumentationskette, die mehrere Glieder enthält, welche ineinander greifen. Bei der Anwendung dieser Methode wird von drei Annahmen als Ansatzpunkte ausgegangen, nämlich:

- daß jedes Verhalten (ob internes oder externes), jedes Symptom und jede Kommunikation in irgendeiner Weise nützlich und sinnvoll ist, (Cameron-Bandler 1983, S. 119)
- daß Menschen grundsätzlich über alle Ressourcen verfügen, um erwünschte Veränderungen herbeiführen zu können,
- daß die einzige Realität, die Menschen jemals erfahren werden, eine subjektive Realität (ihr wahrgenommenes Bild der Welt) ist; und als praktische Nutzenanwendung aus den angestellten Überlegungen wird von den Autoren gefolgert, daß subjektive Realitäten demzufolge neu gestaltbar, veränderbar und strukturierbar sind. (ebd., S. 98-99)

Auch wenn der Gedanke der Umformulierung einer Problemsituation nicht unbedingt neu ist, wird er im NLP aufgegriffen und zu einer bewusst einsetzbaren Methode verarbeitet. Das Betrachten einer Situation aus einem anderen Blickwinkel lässt gleichzeitig festgefahrene Ereignisse und Verhaltensweisen ihre alte Bedeutung verlieren und öffnet somit die Möglichkeit zu einer Neuorientierung und –interpretation, was aus Märchen und Fabeln altbekannt ist. Das ist die formale Struktur, die jedem Reframing-Modell zugrundeliegt. Das Wechseln des Rahmens, in dem ein Mensch Ereignisse wahrnimmt, ändert die Bedeutung der Situation und abhängig davon auch die Reaktionen und Verhaltensweisen des Menschen.

Die erste Version des Rahmens oder Umdeutens wurde „Six-Step-Reframing“ genannt, weil es in sechs Schritten durchgeführt wird. Diese Übung geht davon aus, dass sogar ein unerwünschtes Verhalten aus einem positiven Grund geschieht, der jedoch in der aktuellen Situation negative Ergebnisse mit sich bringt. Um dieses im Grunde im Unterbewusstsein gut gemeinte Verhalten verändern zu können, muss zuerst der Grund dafür untersucht werden. Deshalb werden mit Anleitung eines NLP-Kundigen Fragen

an das Unterbewusstsein gestellt, durch die Kontakt zu bestimmten Teilen der Persönlichkeit aufgenommen wird, was ungefähr folgendermaßen verläuft:

1. Schritt: Beschreiben Sie das unerwünschte Verhalten.
2. Schritt: Nehmen Sie Kontakt mit dem Teil Ihrer Persönlichkeit auf, der das beschriebene Verhalten erzeugt. Dies kann in Form eines inneren Dialogs durchgeführt werden.
3. Versuchen Sie jetzt zwischen Intention und Verhalten zu unterscheiden, indem Sie ihr Unterbewusstsein fragen, was es für Sie zu tun versucht. Hören Sie erst dann mit der Suche auf, wenn sie eine positive und akzeptable Antwort gefunden haben.
4. Nehmen Sie nun Kontakt mit ihrem kreativen Teil Ihres Unterbewusstseins auf und suchen sie nach mindestens drei Alternativen, welche die soeben festgestellte positive Absicht ebenfalls erfüllen können.
5. Bitten Sie nun den das Problemverhalten erzeugenden Teil ihrer Persönlichkeit, Sie bei der Realisierung der neuen Handlungsalternativen zu unterstützen. Verbinden Sie die neuen Wahlmöglichkeiten mit sensorischen Reizen in einem entsprechenden Problemkontext. Versuchen Sie zu sehen, wie Sie sich das nächste Mal in solch einer Situation verhalten werden. (Future Pacing)
6. Fragen Sie ihr Unterbewusstsein, ob es Einwände gegen die neuen Verhaltensalternativen gibt. Achten Sie dabei auf eine harmonische und ökologische Übereinstimmung innerhalb Ihrer Verhaltensmöglichkeiten. (vgl. ebd., 100)

Im Laufe der Zeit haben sich mehrere Möglichkeiten herausgestellt, das Rahmen viel kürzer und praktischer durchzuführen. Dadurch entstanden auch mehrere unterschiedliche Vorgehensweisen mit dem Reframing, die jedoch alle eine Umdeutung der subjektiv wahrgenommenen Realität beabsichtigen und auch erzielen.

2.3.8. Future Pacing (Brückenschlagen in die Zukunft)

Das Future Pacing ist ein wichtiger Bestandteil sämtlicher NLP-Methoden, denn sie dient der ziel- oder zukunftsorientierten Haltung des Neurolinguistischen Programmierens. So wird nach jeder durchgeführten Übung kontrolliert, ob die

eingeleiteten Veränderungsprozesse für den Klienten in der Zukunft auch durchführbar sind. Aus diesem Grund wird zum Abschluss und zur Abrundung stets das Future Pacing angewendet, was mit Fragen folgender Art durchgeführt wird. (vgl. ebd., S. 103)

- Was sehen, hören oder fühlen Sie zuerst, woran Sie merken, dass Sie in einem Kontext sind, in dem Sie diese neue Wahlmöglichkeit brauchen?
- Wie werden Sie sich das nächste Mal in so einer Situation verhalten?
- Harmonisiert das neue Verhalten mit Ihrer Persönlichkeit? Fühlen Sie sich wohl und besser, wenn Sie sich so verhalten?

Demnach ist das Future Pacing der Prozess, der die erarbeitete Veränderung in der Außenwelt und im entsprechenden Kontext sicherstellen und verfügbar machen soll. Dafür werden Fragen – wie oben angegeben – gestellt, nach denen die Problemsituation innerlich vorgestellt und mit der neu erworbenen Verhaltensveränderung bewältigt wird. Diese Vorgehensweise soll einer Überprüfung der Ökologie dienen, in der alle veränderten Systeme, die mit der Problemsituation in Verbindung stehen, durchgegangen werden. In der Fachsprache des NLP spricht man hier von einem Öko-Check.

Das Future Pacing ist auch für den Öko-Check von großer Bedeutung, da es immer der Fall sein kann, dass ein erwünschtes Verhalten, vielleicht in einer bestimmten Situation sehr angebracht ist, doch diese Verhaltensalternative nicht im Geringsten mit der Persönlichkeit des Klienten übereinstimmt. Dies würde bei der Person letztendlich wie ein eklektisch aufgesetztes Verhalten wirken, das von anderen Menschen auch sofort wahrgenommen und entsprechend darauf reagiert wird und sie würde sich auch nicht gut in dieser neuen Rolle fühlen, was wiederum ein unsicheres Auftreten ausmachen würde, was keinesfalls das Ziel der Übung ist.

2.3.9. Time-Line (Zeitlinie)

Die Time-Line ist ein Modell, bei dem es darum geht, sich die Lebenszeit im Allgemeinen oder einen ausgewählten Zeitabschnitt als auf einer Zeitlinie abgebildet vorzustellen, auf der man – ausgehend vom Hier-und-Jetzt-Zustand – beliebig vor in die Zukunft oder zurück in die Vergangenheit gehen kann.

Die Arbeit mit der Time-Line – sei es auf mentaler Ebene oder eine physisch auf dem Boden dargestellte – soll eine Veränderung in der nicht bewältigten Vergangenheit oder in bestehenden Zukunftsängsten bewirken. Da das Unterbewusstsein die reale Vergangenheit nicht von der fiktiven unterscheiden kann, wird eine auf allen Repräsentationsmodalitäten durchgearbeitete und durch einen Öko-Check überprüfte Neubearbeitung der Vergangenheit, Befreiung und neue Lebensenergie mit sich bringen.

Mit der Time-Line ist es möglich, alte Glaubenssätze zu verändern, die sich im Laufe der Lebenszeit bestätigt haben und zu einer scheinbar unveränderbaren Realität geworden sind. Meist sind dies negative Glaubenssätze, deren Entstehung auf eine Fehlinterpretation oder eine unangebrachte Verallgemeinerung zurückzuführen ist. Auf der Time-Line kann bis zum Entstehungspunkt in der persönlichen Geschichte zurückgegangen werden, um dort den Auslöser des negativen Glaubenssatzes zu dechiffrieren und ins Positive zu transponieren.

Das Durchspielen von Möglichkeiten in Vergangenheit und Zukunft (Konjunktiv) und von realen vergangenen oder als sicher geltenden zukünftigen Ereignissen (Indikativ) dokumentiert die enge Verwandtschaft dieser NLP-Technik mit der sprachlich kodierten Zeitgrammatik. (ebd., S. 105)

Da die Durchführung der Time-Line-Übung meist durch Instruktionen eines NLP-Kundigen verwirklicht wird, muss bei den Anweisungen für die Zustandsbeschreibung des Hier-und-Jetzt der Tempus für die Gegenwart, also das Präsens gewählt werden. Müssen jedoch Anweisungen für Möglichkeiten in der Vergangenheit oder Zukunft bearbeitet werden, ist die Anwendung des Konjunktivs der ideale sprachliche Ausdruck.

Sind es aber in der Vergangenheit real erfahrene Ereignisse oder in der Zukunft als sicher geltende Zustände, dann ist der Indikativ der passende Sprachausdruck.

An diesem Zitat ist außerdem deutlich die Verbindung des Neurolinguistischen Programmierens mit der Sprachwissenschaft zu erkennen, deren Berührungspunkte aufzudecken eines der Ziele dieser Arbeit ist.

1.4.10. Modeling (Modellieren)

Diese Technik basiert darauf, Eigenschaften von ausgewählten Vorbildspersonen, die man sich gerne aneignen möchte, durch das Modellieren zu gewinnen. Das ist eine der wichtigsten Methoden im neurolinguistischen Programmieren, zumal das Konzept des NLP durch das Modellieren von Richard Bandler und John Grinder der erfolgreichen Psychotherapeuten wie zum Beispiel Virginia Satir, Milton Erickson oder Fritz Perls entstanden ist (siehe dazu Kapitel 2.1.2. „Entwicklungsgeschichte des NLP“).

Das Modellieren von Eigenschaften anderer Personen ruht auf dem Prinzip der Submodalitäten. Abhängig davon, welche besonderen Verhaltensweisen modelliert werden sollen, wird das Vorbild befragt oder nur äußerlich imitiert. Wenn es eine äußerliche Eigenschaft ist, die zu einem bestimmten Gefühlszustand führen soll und es keine Möglichkeit gibt, sein Vorbild persönlich zu befragen, dann wird durch genaues Beobachten der Physiologie der Person und durch Einüben derselben Stellungen eine Imitation durchgeführt. (vgl. Yilmaz 2004, S. 26) Im Übrigen ist altbekannt, dass dies auch die Art und Weise ist, wie Kinder soziales Verhalten lernen und sich ihren Einstieg in die Erwachsenenwelt verschaffen.

Besteht jedoch die Möglichkeit, das auserwählte Vorbild ausgiebig zu befragen, so werden Fragen vom Raum-Zeit-Verhältnis der besonderen Eigenschaft bis hin zu seelischen Zuständen oder mentalen Einstellungen der Person gestellt. Im Ergebnis sollen die Antworten auf die Fragen ein holistisches Bild und Verständnis ergeben, damit die modellierte Eigenschaft bis ins Detail imitiert und nachvollzogen werden kann.

Die folgenden Beispiele von Fragestellungen sollen zu einem konkreteren Einblick in diese Methode verhelfen:

- Wann und wo tritt die modellierte Eigenschaft ein?
- Was tun Sie in diesem Moment?
- Welche Fähigkeiten muss man besitzen, um dieses Verhalten zeigen zu können?
- Welche Glaubenssysteme oder Werte bringen Sie dazu, dieses Verhalten zu zeigen?
- In welcher sozialen Rolle befinden Sie sich während dieses Verhaltens?
- Welche Mission befindet sich hinter diesem Verhalten?

Die Fragen können selbstverständlich beliebig gestellt und formuliert werden. Es ist jedoch von Vorteil, wenn der Ausgangspunkt der Fragestellungen das eigene dominierende Repräsentationssystem ist (dazu siehe Kapitel 1.5.2 Das Modell der Repräsentationssysteme). Der Modellierende muss von seinem individuellen Wahrnehmungs- und Verarbeitungssystem ausgehen, um die noch fremde Eigenschaft des Modellierten in sein eigenes Verhaltenssystem integrieren zu können. Hat zum Beispiel der Modellierende ein visuelles Repräsentationssystem als Leitsystem, sollte er überwiegend nach inneren und äußeren Bildern bei dem Modellierten fragen, um sich dann dieselben Bilder in der entsprechenden Situation zurückrufen zu können. Ist der Modellierende jedoch kinästhetisch veranlagt, dann sind eingehende Fragen zum Gefühlszustand und zur seelischen Verfassung von Vorteil. Insgesamt ist es wichtig, dass für den Modellierenden ein nachahmbares und vollständiges Bild von der zu imitierenden Eigenschaft des Vorbildes entsteht.

Abschließend muss bemerkt werden, dass die oben vorgestellten Methoden nach dem individuellen Gebrauch modifiziert werden können und sollen. Keine dieser Methoden besteht auf eine strenge Einhaltung von Regeln oder Vorgehensweisen, die nicht gebrochen oder verändert werden dürfen. Vielmehr ist vorgesehen, dass der NLP-Anwender vorhandene Methoden dem Klienten und der zu bewältigenden Situation anpasst.

Im folgenden Kapitel werden nun die Verbindungen zwischen dem Neurolinguistischen Programmieren und seiner Praxis mit den interdisziplinären Forschungsbereichen der Linguistik untersucht. Vorhandene Berührungspunkte sollen in Form der Umsetzung der Erkenntnisse aus der Sprachwissenschaft in den Modellen oder Vorgehensweisen des Neurolinguistischen Programmierens dargestellt werden.



3. DIE INTERDISZIPLINÄREN FORSCHUNGSBEREICHE DER LINGUISTIK IN VERBINDUNG MIT DEM NLP UND SEINER PRAXIS

In diesem Teil der Arbeit werden die Relationen des Neurolinguistischen Programmierens zu den nahe liegenden sprachwissenschaftlichen Theorien und Erkenntnissen untersucht.

In dieser Untersuchung wird versucht, eine Synthese der Sprache mit dem relativ neuen Arbeitsgebiet des NLP zu erarbeiten. Folglich untersucht der anschließende Teil dieser Arbeit das Zusammenwirken der bisher aufgestellten sprachwissenschaftlichen Theorien und Annahmen mit den Anwendungsprinzipien des Neurolinguistischen Programmierens. Das überwiegend praxisorientierte NLP hat sich die perfekte Kommunikation zum Ziel gesetzt und arbeitet deshalb viel mit sprachlichen Erkenntnissen. Eine dieser Erkenntnisse, die das NLP in ihr eigenes Konzept einbezogen hat, ist die Generative Transformationsgrammatik von Noam Chomsky, deren Anwendung in Kapitel 2.2. „Modelle als Grundlegende Prinzipien der Methodenentwicklung im NLP“ bereits erläutert wurde.

Weitere Berührungspunkte und Adaptationen aus dem Bereich der Linguistik im Neurolinguistischen Programmieren werden aus den Bereichen der **Neurolinguistik**, **Psycholinguistik** und der **Pragmalinguistik** analysiert. In erster Linie spielt die Neurolinguistik eine wichtige Rolle, da von einer Wirkung der Sprache auf die menschliche Physiologie und Psyche nur durch die neuronale Beschaffenheit des menschlichen Körpers gesprochen werden kann. Die Frage, wie die Sprache die Psyche beeinflusst und wie die Psyche auf die sprachlich kodierten Bedeutungen reagiert, determiniert den Forschungsraum der Psycholinguistik. Unter dem Aspekt, dass Sprache eine Art Handlung ist, werden auch die Erkenntnisse aus der Pragmalinguistik herangezogen und innerhalb des Forschungsrahmens dieser Arbeit untersucht. Doch auch andere Teilbereiche der Linguistik werden mit einbezogen. So sind z.B. die Erkenntnisse der Syntax, Lexikologie und Semantik in dieser Arbeit nicht

wegzudenken, da alle Sprachen in einem festen System funktionieren, welches wiederum aus einer Sammlung von Wörtern mit spezifischem Inhalt entsteht.

Das Neurolinguistische Programmieren wendet Erkenntnisse aus nahezu allen sprachwissenschaftlichen Bereichen an. Natürlich würde das Einbeziehen aller Forschungsbereiche der Linguistik den Rahmen dieser Untersuchung weit überschreiten, deshalb sollen hier nur die Berührungspunkte zu den oben genannten Bereichen, die für diese Arbeit am relevantesten sind, ausgearbeitet werden.

3.1. DIE NEUROLINGUISTIK IN VERBINDUNG MIT DEM NLP

Bisher war die Neurolinguistik meist nur in Verbindung mit ihren bevorzugten Anwendungsgebieten von verschiedenen Formen der Sprachpathologien wie etwa Aphasien, psychotische und neurotische Störungen oder dementielle Abbauprozesse aufgefasst worden.

Durch das NLP wurde die Aufmerksamkeit auf den gesunden Sprachgebrauch bei Menschen gelenkt und beschäftigte sich mit der Wirkung der sprachlichen Zeichen auf die menschlichen Sinne. Schon Ferdinand de Saussure trennte das sprachliche Zeichen in Ausdruck und Inhalt, Lautbild und Vorstellung (vgl. Pelz 1984, S. 43f). Das Lautbild mag in der jeweiligen Muttersprache ja für das zu Bezeichnende immer gleich sein, doch die Vorstellung, die durch das Lautbild hervorgerufen wird, ist bei jedem Individuum unterschiedlich, auch wenn es sich dabei nur um Nuancen handelt. Dementsprechend fällt auch die Wirkung einer Aussage auf jeden Menschen anders aus.

Das NLP spricht in diesem Zusammenhang von verschiedenen Filtern, die in Kapitel 2.2.1.1. „Der Prozess des Filterns bei der Wahrnehmung“ dieser Arbeit bereits explizit dargelegt wurden und als *„neurologische, soziale und individuelle Filter“* zusammengefasst werden können. Diese Filter sind der Grund für die unterschiedlichen Vorstellungen bei sprachlichem Ausdruck.

Wie im nächsten Abschnitt ausführlich behandelt wird, hat jedes Denken und auch die verbalisierte Sprache eine neuronale Wirkung auf den menschlichen Körper. Bei Millionen von äußerlichen Impulsen, die in jeder Sekunde auf die Menschen auftreffen, ist es überlebenswichtig, dass man die oben genannten Filter besitzt und die für die individuelle Lebenserhaltung wichtigen Informationen herausfiltert. Andererseits jedoch können dieselben Filter einschränkend auf die subjektive Wahrnehmung wirken und die Fähigkeiten der Individuen erdrücken und sie somit in der Entfaltung ihrer Handlungen einengen.

3.1.1. Korzybskis Ansatz und das Neurolinguistische Training

Zu Beginn des 20. Jahrhunderts hat sich der vielseitige Wissenschaftler Alfred Korzybski, der Mathematiker, Ingenieur, Philosoph und auch ein angesehener Sprachwissenschaftler war, mit der neurologischen Seite der Sprache bei Menschen ohne Sprachproblemen befasst. In seinem Hauptwerk „Science and Sanity“, das 1933 erschien, versuchte er, eine „Theorie der Gesundheit“ zu entwickeln. Damit meinte er sowohl die psychische als auch physische menschliche Gesundheit. Dies nannte er „das neurolinguistische Training“.

Bei seinen psychischen, neurologischen, philosophischen und sprachlichen Überlegungen bildete er den in NLP Kreisen äußerst bekannten Landkartensatz:

Eine Landkarte ist nicht das Gebiet, das sie repräsentiert, aber wenn sie korrekt ist, ist sie in ihrer Struktur der Struktur des Gebietes gleich (oder ähnlich), worin ihre Brauchbarkeit begründet ist. (Korzybski zitiert nach Jochims 1996, S. 1)

Dieser Satz bildet einen der wichtigsten Grundgedanken des NLP. Der Satz kann in zwei Teilen untersucht werden, von denen der erste Teil des Satzes „Eine Landkarte ist nicht das Gebiet, das sie repräsentiert, ...“ aussagt, dass eine Abbildung nicht mit dem identisch ist, was es abbildet. Der zweite Teil des Satzes „..., aber wenn sie korrekt ist, ist sie in ihrer Struktur der Struktur des Gebietes gleich (oder ähnlich), worin ihre Brauchbarkeit begründet ist.“ besagt, unter welchen Bedingungen eine Abbildung, eine

Landkarte von der realen Welt gut ist, d.h. zu funktionellen Handlungsentwürfen und damit Ergebnissen führt.

Der erste Teil kritisiert ausgiebig die Vorstellung, es würde so etwas wie Identität zweier Ereignisse oder zweier Menschen usw. geben. Eine sprachliche Analyse des allgemeinen Gebrauchs des Verbs „sein“ brachte Korzybski zu dieser Kritik. Die irrtümliche Auffassung, es gäbe so etwas wie „Identität“, hat nach Korzybski die Folge, dass das bestimmte mentale Vorgehen der „Identifikation“, zu inadäquaten Modellen und Handlungsentwürfen führt.

Im zweiten Teil der Analyse beschäftigt sich Korzybski damit, wie eine Abbildung in Relation zum Abgebildeten aussehen muss. Die Voraussetzung ist, dass alle Abbildungen den empirisch bekannten Daten entsprechen. Was wiederum bedeutet, dass Theorien, die von den empirisch bekannten Daten eines Bereichs abgelöst wurden, schlecht sind. Das gilt sowohl für individuelle Theorien, die in NLP Kreisen als Glaubenssätze bekannt sind, als auch für wissenschaftliche Theorien. Korzybskis Analyse gilt hier vor allem sprachlichen „Abbildungen“ und ob sie dem Abgebildeten entsprechen. Wenn also die Sprache suggeriert, dass etwas statisch und andauernd ist und dafür ein nominalisierter Sprachgebrauch angewandt wurde, es sich tatsächlich aber um einen Prozess handelt, der mit einem „Statik“ suggerierenden Begriff beschrieben wird, ist die Abbildung falsch. (vgl. ebd.)

Von dieser Auffassung ausgehend, stellen die Begründer des NLP im Metamodell der Sprache die drei wichtigen Kriterien für die Erstellung einer Landkarte auf. Demnach werden alle äußerlichen Eindrücke und Erfahrungen durch die Prozesse:

- Generalisierung,
- Tilgung und
- Verzerrung

aufgefasst und verarbeitet (vgl. Kapitel 2.2.1.1. Der Prozess des Filterns bei der Wahrnehmung). Diese Prozedur bestätigt die Befunde von Korzybski, dass eine Abbildung nicht mit dem identisch ist, was es abbildet; was wiederum bedeutet: Die Landkarte ist nicht das Gebiet. Jeder Mensch nimmt die Welt durch seine individuellen

Filter wahr und hält diese Eindrücke fälschlicherweise für die einzig bestehende Realität. Da die durch die Sinne wahrgenommene individuelle Realität auch verbal gedacht oder ausgedrückt werden kann, unterliegt unser Sprachgebrauch denselben Prozessen der Filterung. Es werden also auch auf verbalem Wege Eindrücke und Erfahrungen mit einem gewissen Prozentsatz von Generalisierung, Tilgung und Verzerrung ausgetauscht. Was wiederum bedeutet, dass – selbst wenn man wollte – keiner die der eigentlichen Realität entsprechende Wahrheit in Worte fassen kann, weil alles nur nach individuellen Wahrnehmungsmechanismen aufgenommen wird.

3.1.1.1. Das linguistische Fundament des NLP

Im Folgenden soll ausgearbeitet werden, nach welchen Aspekten das Neurolinguistische Programmieren ein linguistisches Fundament besitzt und worin die Berührungspunkte der Linguistik zum NLP liegen.

Hinsichtlich der Sprache hat Korzybski ebenfalls eine Vorarbeit für das Neurolinguistische Programmieren getan. Schon in seinem 1933 erschienen Werk „Science und Sanity“ hat er die Sprache als eine „Landkarte, ein Modell“ determiniert, das gleichzeitig auch ein „Modellbildungsinstrument“ ist, mit dessen Hilfe neue Erfahrungen zu Modellen geordnet werden. Wenn davon ausgegangen wird, dass die Sprache ein Modell ist, dann bringt sie die in ihr bestehenden Strukturvorgaben mit. Das bedeutet, dass die Syntax einer Sprache – z.B. der korrekte Satzbau – bereits eine Strukturvorgabe ist, welche die Wahrnehmung der Welt in gewisser Hinsicht ordnet. Diese Ordnung kann mit einem handelnden, aktiven Teil, dem Subjekt und einem erleidenden, passiven Teil, dem Objekt, beschrieben werden. Das Bewusstwerden über die Strukturvorgaben des Modells „Sprache“ bringt die Möglichkeit zu überprüfen, ob diese Strukturvorgaben der empirisch bekannten Welt entsprechen oder nicht.

Die eigene Struktur der Sprache kann eine ähnliche oder unähnliche Struktur haben, wie das Gebiet, das sie abbildet. Eine Denkweise, die „systemisch“ ist, nimmt die Realität so wahr, als würde sie aus einfachen, isolierbaren Tatsachen bestehen. Wenn die Struktur einer Sprache beispielsweise „systemisch“ ist, dann ist sie in ihrer Struktur dem

Gebiet unähnlich. Ist die Struktur jedoch „nicht-systemisch“, dann hat sie eine ähnliche Struktur wie das Gebiet, welches sie abbildet. Nach Korzybski (vgl. ebd., S. 4) nimmt eine solche Denkweise an, dass die Sprache aus einzelnen, isolierbaren Ausdrücken besteht, die den Fakten der Realität entsprechen. Das bedeutet, dass Sprache und Realität in einem eins-zu-eins Verhältnis zueinander stehen. Eine solche Denkweise hat die Folge, dass die als isoliert voneinander wahrgenommenen und beschriebenen Tatsachen auch isoliert voneinander untersucht werden. Somit wird die Aufmerksamkeit auf die einzelnen Tatsachen fokussiert und der Beziehung zwischen den Tatsachen keine Beachtung geschenkt.

Nach Korzybski muss die Sprache sowohl der Arbeitsweise des Nervensystems entsprechen, als auch der Struktur der realen Welt. Es gilt also, dass es zum einen Voraussetzung ist zu wissen, welche Art von Modellen das menschliche Nervensystem überhaupt herzustellen vermag und zum anderen muss man die reale Welt kennen. Außerdem muss überprüft werden, ob die mittels der Sprache gebildeten Modelle den vorhandenen Erkenntnissen entsprechen. (vgl. ebd.)

Diese Problemstellung von Korzybski wurde zum Hauptanliegen der NLP-Gründer. Sie machten es sich zur Aufgabe, Lösungen für die oben gestellten Grundprobleme der allgemeinen Kommunikation zu suchen. Da die Erfahrungen, die Personen mit ihren Mitmenschen austauschen, nur zum Teil der Realität entsprechen und der andere Teil an ihren individuellen Filtern selektiert und eliminiert wird, kann diese Mitteilung nur eine persönliche Wahrheit enthalten, nämlich die, die sie aufgefasst haben. Durch das Modell der Repräsentationssysteme hat das NLP eine Technik entwickelt, wie die relative Wahrheit von Mitteilungen des Gesprächspartners dechiffriert und eine der Realität mehr entsprechende Interpretation gemacht werden kann. Ohne die individuelle Vergangenheit des Kommunikationspartners zu kennen, kann aufgrund der Augenbewegungsmuster und der Wortwahl nach den Sinnen – sprich Sehen, Hören und Fühlen – eine genauere Karte der Mitteilung hergestellt werden.

Meist sind sich Menschen dem nicht bewusst, dass sie ihre Erfahrung der Welt für ein glücklicheres und erfolgreicher Leben bewusst verändern können. Denn keine Schule

der Welt lehrt die Fähigkeit, sein Leben in die eigenen Hände zu nehmen. Und für die, die sich trotz allem dazu entschieden haben, gibt es keine Anweisung, wie sie all das bisher Gelernte zu ihrem Vorteil modifizieren können. Das Neurolinguistische Programmieren lehrt, dass schon ein bewusst positiv geprägter Sprachgebrauch alle Sinne beeinflusst und das Gehirn auf eine erfolgsversprechende selektive Wahrnehmung programmiert. Auch Problemsituationen werden meist wie eine unveränderliche Tatsache in einer nominalisierten Sprache ausgetauscht, die mit einer Umformulierung der Nomen zu Verben plötzlich zu einer sich im Prozess befindenden und lösbaren Situation verwandelt und bewältigt werden können.

3.1.1.2. Die praktische Modellerstellung

Die Ausstattung der Menschen mit Sinnen und einer Erkenntnisfähigkeit dient in erster Linie dem Überleben in ihrer biologischen und sozialen Umwelt. Das menschliche Nervensystem und Gehirn haben die Funktion, Informationen zu liefern, die der Organismus für eine wirkungsvolle Orientierung und ein entsprechendes Verhalten in einer biologischen und sozialen Umwelt benötigt. Die von den Sinnesorganen gelieferten Daten werden vom Gehirn zu Modellen verarbeitet. Nach diesen Modellen plant das Gehirn Handlungen und befiehlt dem Nerven- und Muskelsystem, diese Handlungen durchzuführen.

Korzybski ging von einer Parallelität von Mentalem und Neuronalem, also von einer Parallelität zwischen Hirnprozessen und kognitiven Prozessen aus. Alle kognitiven Leistungen basieren auf der Arbeitsweise des Gehirns. Es gibt kein „Denken“, das unabhängig vom Gehirn und Nervensystem möglich wäre. Jeder Form von „denken“ oder „fühlen“ liegen neuronale Prozesse zugrunde. (ebd., S. 2)

Demnach arbeiten Körper und Geist zusammen und haben eine zyklische Verbindung zueinander. Der Organismus funktioniert als ein Ganzes, das heißt, dass jeder Gedanke auf den Körper einwirkt und der Körper wiederum auf die Art, wie und was man denkt. Durch Gedanken entstehen oder lösen sich Spannungen in den Muskeln, es entstehen Gefühle, die im Körper Tränen produzieren, die Adrenalinausstöße bewirken oder alle nötigen Muskeln zum Lachen aktivieren. Gedanken können die Wahrnehmung und das

Erleben des Menschen vom „Hier und Jetzt“ in eine beliebige Vergangenheit oder Zukunft projizieren. Je komplexer diese Vorstellungen mit den Submodalitäten (siehe Kapitel 2.2.2.2. „Die Submodalitäten als differenzierendes Konzept der Repräsentationssysteme“) ausgestattet sind, desto wirklicher erscheinen sie.

Auf der anderen Seite kann dieser Prozess auch in der entgegengesetzten Richtung verlaufen. Die ergonomische Stellung des Körpers produziert Gedanken. Wenn sich z.B. der Organismus in einer verkrampften Stellung befindet, produziert er unwohle, bedrückende und beklemmende Gedanken. Ist jedoch eine entspannte Haltung des Organismus vorhanden, werden glückliche und erwartungsvolle Gedanken aktiviert. Bei einer aufrechten Haltung dagegen sind es aufmerksame und produktive Gedanken, die produziert werden.

Aus dieser Erkenntnis entwickelte das NLP eine seiner wichtigen Methoden, die in Kapitel 2.3.2. unter der Überschrift „Pacing“ (Spiegeln) ausführlich dargelegt wurde. Das Spiegeln ist eine Methode, die angewandt wird, um eine gute Beziehung zum Klienten aufbauen zu können. Durch Anwendung dieser Methode ist es möglich, sich in die emotionale und mentale Verfassung des Gesprächspartners zu versetzen und seine Gedanken und Gefühle zu erfassen. Es ist gewissermaßen der Einstieg in die Landkarte des anderen und macht es möglich, seine Wahrnehmung und Erkenntnis von der Welt, seine Perspektive und seinen Stand zu den Dingen zu erkennen und zu verstehen.

Die Erkenntnis über die zyklische Verbindung von Körper und Geist ist nicht neu. Schon Siddharta (ca. 560 – 480 v. Chr.), ein Hindu aus dem Geschlecht der Shakyamuni, der nach langjähriger Suche und Askese die Erleuchtung fand und daraufhin Buddha (der Erleuchtete) genannt wurde, erkannte vor rund 2500 Jahren, dass Körper und Geist in einem ineinander verwobenen System funktionieren. Buddha und der durch ihn begründete Buddhismus sagt dazu: „Wir sind, was wir in uns selbst in Gedanken herstellen. Alles, was wir sind, entsteht mit unseren Gedanken. Mit unseren Gedanken machen wir die Welt.“ (Benesch, Cremerius, Dorsch, Mossau 1990, S. 29)

Eine solche Erkenntnis setzt voraus, dass die zur Verfügung stehenden Modelle von der Arbeitsweise des Gehirns und des Nervensystems bestimmt werden. Durch das Gehirn erbringt der Mensch die Wahrnehmungs- und Erkenntnisleistungen, die er für eine verlässliche Orientierung in seiner Umwelt braucht und mit der er überlebensförderndes Verhalten zeigen kann. Während dieser Prozesse arbeitet das Gehirn nicht mit der direkten „Abbildung“ der Realität, stattdessen mit Modellen oder „Landkarten“. (vgl. Jochims, S. 2) Doch um diese Landkarten verstehen und dann verändern zu können, müssen erst Kenntnisse über das Gehirn und das Nervensystem eingeholt werden.

Um zu wissen, welche Informationen das Gehirn tatsächlich liefern kann und um zu Modellen oder Vorstellungen zu kommen, die dem entsprechen, muß man das Gehirn und das Nervensystem empirisch untersuchen. Zudem muß man nach Strukturen forschen, die die Arbeitsweise des Gehirns angemessen beschreiben. Drittens muß man sich selbst trainieren, solche mentalen Modelle zu bilden, die der Arbeitsweise des Gehirns entsprechen. Wenn das gelingt, so Korzybski, entsteht ‚Gesundheit‘, Gesundheit im physiologischen und psychologischen Sinne. (ebd., S. 2f)

Genau dies ist durch die Arbeit des NLP gelungen; nämlich ein System von Techniken aufzustellen, welche die optimale Nutzung der stets vorhandenen Ressourcen für ein erfülltes und gesundes Leben ermöglichen. Das Neurolinguistische Programmieren geht von der Tatsache aus, dass die von außen auf die Menschen eintreffenden Signale nur durch die menschlichen Sinne verarbeitete Eindrücke der Wirklichkeit sind, aber eben nicht die Realität selbst. Darauf basierend entwickelten sie Übungen, die diese Feststellung zum Vorteil der Menschen werden ließen.

3.1.2. Anwendung neurolinguistischer Erkenntnisse im NLP

In diesem Kapitel soll nun anhand von einigen Beispielen gezeigt werden, wie die oben dargelegten Erkenntnisse aus der Neurologie, bzw. der Neurolinguistik aufgenommen und zu praktisch anwendbaren Methoden oder Vorgehensweisen verarbeitet wurden.

Eine dieser Methoden ist zum Beispiel das „Ankern“, das im Kapitel 2.3. „Methodologie und praktische Anwendung des NLP“ dieser Arbeit bereits expliziert wurde. Bei dieser Methode wird folgendermaßen vorgegangen: Der Klient wird

aufgefordert, sich in die zu bewältigende Situation hineinzusetzen. Dann werden Anweisungen gegeben, so dass diese kritische Situation mit allen fünf Sinnen wieder erlebt wird. Der Klient soll also die Situation sehen, hören, fühlen, riechen und schmecken. Aus der sich verändernden Körperhaltung und dem Atemrhythmus kann erkannt werden, ob der Klient sich in das Problem hineinversetzen konnte. Wenn ja, drückt der NLP-Berater auf einen Punkt am Körper des Klienten, z.B. an sein Knie. (Wenn nein, werden die Submodalitäten eingesetzt und zur besseren Erinnerung aktiviert.) Danach bittet er ihn, sich in eine Situation zu denken, in der er sich wegen selbständiger Behebung eines (ähnlichen) Problems stark und kompetent gefühlt hat. Auch hier wird wieder Anweisung gegeben, die positive Situation mit allen Sinnen wieder zu erleben. Die Körperhaltung verrät auch hier, wann der Klient sich im Höhepunkt dieser positiven Gefühle befindet. Sollte dieser Moment nicht von selbst eintreffen, kann durch die Steigerung der Submodalitäten (siehe Kapitel 2.2.2.2.) nachgeholfen werden. Ist der Höhepunkt erreicht, drückt der Berater genau zu diesem Zeitpunkt auf einen anderen Punkt, z.B. auf das andere Knie des Klienten. Im nächsten Schritt lautet die Anweisung, der Klient soll sich vorstellen, er hätte in der problematischen Situation die Stärke, Sicherheit und Kompetenz, die er in der positiven Situation hatte. Nun muss er sich vorstellen, wie er sich in der Problemsituation verhält, wenn er all die Ressourcen zur Verfügung hat, die er in der erfolgreichen Situation empfand. Diesmal drückt der NLP-Berater auf beide Punkte auf einmal und holt somit beide geankerten Gefühle gleichzeitig heran und erreicht dadurch, dass die Gefühle ineinander kollabieren, d.h. das positive Gefühl fließt in das negative und die Problemsituation ist gelöst.

Weil das Gehirn Vorstellung und Realität nicht auseinander halten kann, hat es die Problemsituation mit dem Erfolgserlebnis durch dieses Verfahren verbunden und die neurologischen Blockaden durch positive Sinneserfahrungen aufgehoben. Mit einigen Wiederholungen und Training im Sinne von Korzybski, kann die neue Wahrnehmung mit den behobenen Blockaden in der Problemsituation bestärkt werden. Somit entsteht ein neues Verhaltensprogramm für den Klienten in Problemsituationen.

Dies war ein Beispiel für Personen, deren Repräsentationssystem überwiegend visuell und kinästhetisch ausfällt. Für auditiv veranlagte Klienten gibt es verbale Übungen, die mit dem NLP-Berater durchgeführt werden. Zum Beispiel folgende:

Normalerweise braucht der Klient, der sich in eine NLP-Beratung einlässt, nicht (ausführlich) über sein Problem zu sprechen. Es genügt dem NLP-Berater, wenn sich der Klient in die Problemsituation hineinversetzen kann. Sollte das aus irgendwelchen Gründen nicht möglich sein, gibt es die „**Sieben-Wörter-Übung**“. Der Klient wird aufgefordert, sein Problem mit einem Satz aus sieben Wörtern zu schildern. Daraufhin antwortet der Berater ebenfalls mit einem Satz aus sieben Wörtern oder stellt eine Frage mit derselben Anzahl von Wörtern. Nun muss der Klient wieder antworten, doch diesmal nur mit sechs Wörtern. Die Antwort des NLP-Beraters besteht natürlich auch nur aus sechs Wörtern. Das geht so weiter, bis nur noch ein einziges Wort gesagt werden darf.

Diese meist auch sehr amüsante Übung hat den Vorteil, dass durch die Begrenzung des Problemausdrucks auf sieben Wörter der Klient auf den Kern der Angelegenheit kommt und alle anderen nebensächlichen Details weggelassen werden müssen. Dadurch ist der Fokus auf das Wesentliche gerichtet und jede weitere Antwort zur Schilderung des Problems muss immer kürzer ausfallen. Wenn zum Schluss der Übung das Problem auf den Punkt gebracht werden kann und schließlich nur noch mit einem einzigen Wort zu determinieren ist, wird der Fokus des Klienten weg von dem Problem selbst, auf deren wörtliche Formulierung gelenkt und nimmt ihm somit das unüberwindbare Gefühl, welches das Problem vorher hatte. Jetzt kann der Klient sein Problem aus einer distanzierten Perspektive betrachten und viel einfacher mit dem Problem umgehen. Die Änderung der Einstellung zum Problem wiederum ist hilfreich, um ungehemmt Lösungen dafür finden zu können.

Eine weitere sprachliche Übung im NLP zur Problembewältigung wäre, bestimmte und oft verwendete Redensarten oder Sprechgewohnheiten aus dem Gespräch des Klienten herauszupicken und diese laut und mit verschiedenen Betonungen aussprechen zu lassen. Wenn zum Beispiel ein Klient sich während des Gesprächs über sein Pech im

Alltag beschwert und dauernd sagt: „Ich habe ja immer nur Pech.“, dann wird dieser Satz genommen und dem Klienten aufgetragen, er soll jeweils immer ein Wort in diesem Satz besonders betonend laut aussprechen:

Ich habe ja immer nur Pech.

Ich ***habe*** ja immer nur Pech.

Ich habe ***ja*** immer nur Pech.

Ich habe ja ***immer*** nur Pech.

Ich habe ja immer ***nur*** Pech.

Ich habe ja immer nur ***Pech***.

Der erste Effekt bei dieser Übung, ist eine gewisse Entfremdung zu dem doch so oft gesagten und fest geglaubten Satz. Dies wiederum bewirkt, dass eine bestimmte Blockade fällt und man zu ganz neuen Erkenntnissen über diese Aussage und über sich selbst kommt. Wie zum Beispiel, dass das gar nicht stimmt, was man da sagt, weil man sicher schon oft gehört hat, dass auch andere Menschen in gewissen Lebenssituationen schon einmal Pech gehabt haben. Oder dass man nicht ***immer*** Pech, sondern des Öfteren auch Glück gehabt hat.

Die auditive Hervorhebung der einzelnen Wörter im Satz aktiviert den Gehörsinn, der dann die Mitteilung zur Bedeutungsdechiffrierung zu den entsprechenden Gehirnarealen schickt. Dieses Gebiet im Gehirn ist diesmal mit einem lautlich gleichen Muster, jedoch inhaltlich mit unterschiedlicher Nuance konfrontiert. Da es nicht im gewohnten Kontext auftritt, kann es dieser Aussage keine Bedeutung zuordnen oder muss sie als ungültig bewerten.

Somit hat der Klient einen sprachlich verfassten Glaubenssatz dechiffriert und seine negative Wirkung und die bestehende Erwartung aufgehoben. Dieser Glaubenssatz war eine sprachliche Generalisierung, die der Klient in allen Lebensbereichen mit der selektiven Wahrnehmung zu verwirklichen versuchte. Immer wenn er ein Erlebnis hatte, welches diesen Glaubenssatz bestätigte, festigte sich diese Überzeugung, dass er in fortwährendem Unglück lebt. Die Auflösung dieser negativen Einstellung hat zur

Folge, dass der Klient sich eine neue positive Grundeinstellung schaffen und diese dann ebenso mit Alltagserlebnissen bestärken kann. Somit kreiert sich der Klient mittels der Sprache ein neues Modell, eine neue Landkarte.

Hier sieht man eindeutig, wie linguistisches Vorgehen im Arbeitsbereich des NLP eingeschaltet wird. Der bewusste Umgang mit der Sprache, gefördert durch linguistisches Vorwissen, ermöglicht erst den Einsatz der Sprachkompetenz und Performanz im therapeutischen Bereich, in dem das Neurolinguistische Programmieren überwiegend seine Methoden anwendet.

Um ein ganzheitliches Konzept erstellen zu können, haben sich die NLP-Gründer nicht mit den Erkenntnissen aus der Neurolinguistik begnügt, sondern gingen weiter zu einem anderen Fachbereich der Linguistik, um ihre Modelle auch aus der Sicht der Psychologie zu vervollständigen und einen weiteren Aspekt, nämlich den der psychischen Beschaffenheit des Menschen, in ihr Konzept zu integrieren. Im folgenden Teil dieser Untersuchung werden nun die Auswirkungen der Befunde aus der Psycholinguistik auf das Neurolinguistische Programmieren vorgestellt.

3.2. DIE PSYCHOLINGUISTIK IN VERBINDUNG MIT DEM NLP

Wie bereits in der Einleitung des dritten Teils festgehalten wurde, ist das Hauptanliegen dieser Arbeit, die Verbindungen des Neurolinguistischen Programmierens zu anderen Wissenschaftsbereichen, hauptsächlich zu Bereichen aus der Linguistik, festzustellen. In diesem Sinne ist die Bearbeitung der Berührungspunkte zur Psychologie ein wichtiger Ansatz, zumal das NLP sich im größeren Rahmen als therapeutische Methode versteht. Demnach ist die Einbeziehung der wissenschaftlichen Befunde aus der Psychologie und den adäquaten Erkenntnissen aus der Psycholinguistik unumgänglich für diese Untersuchung.

Im Folgenden werden hier die Verbindungen der wissenschaftlichen Befunde der Psycholinguistik zu dem Neurolinguistischen Programmieren analysiert und

stellenweise mit Beispielen aus der Praxis des NLP unterstrichen, um auch die Anwendungsform der Erkenntnisse darzustellen.

3.2.1. Auswirkungen psycholinguistischer Erkenntnisse auf das NLP

Psycholinguistik kann als die Wissenschaft vom sprachlichen Verhalten und Erleben definiert werden und befasst sich mit der Funktionalität von Sprache. Die Psycholinguistik ist mit den Disziplinen Psychologie und Linguistik tief verankert, doch durch das Bestreben nach Emanzipation, ist sie zu einer eigenständigen, interdisziplinären Wissenschaft geworden.

Um die Berührungspunkte der Psycholinguistik mit dem neurolinguistischen Programmieren feststellen zu können, bedarf es in erster Linie der genauen Festlegung ihrer Teilbereiche. Die für den Rahmen dieser Arbeit wichtigsten Teilbereiche sind das „Sprachwissen“, welches sich mit dem Wissen über die Strukturen und Funktionen von Sprache beschäftigt und die „Sprachverarbeitung“, welche die Produktion und Rezeption von Sprache untersucht. Weitere wichtige Teilbereiche der Psycholinguistik sind „Erst-, Schrift- und Fremdspracherwerb“, die jedoch außerhalb des Rahmens dieser Untersuchung liegen und deshalb nicht weiter darauf eingegangen wird. Der folgende Teil bearbeitet nun das menschliche Sprachwissen.

3.2.1.1. Die Quelle des Sprachwissens

Die Psycholinguistik stellt sich die Frage, wie der Mensch zu seinem Sprachwissen kommt und untersucht dies im Bereich des Spracherwerbs. Dies führt die Psycholinguisten zu einer weiteren Fragestellung, deren Antwort mehrere Unklarheiten beheben würde: Wo und wie wird das Sprachwissen gespeichert? Und wie wird das gespeicherte Wissen bei Bedarf zurückgerufen? Auf der Suche nach Antworten auf diese Fragen wurden verschiedene Ansätze entwickelt, die im Weiteren vorgestellt werden sollen.

Struktureinheiten wie Wörter, Phrasen, Sätze und Texte können nur dann als Bausteine sprachlicher Äußerungen fungieren, wenn der Sprachbenutzer das notwendige Wissen über die Sprache besitzt. In der Psycholinguistik spricht man deshalb von einem *semantischen Gedächtnis*. Das Gedächtnis speichert jede Art von Wissen, auch das sprachliche Wissen, langfristig. Der kanadische Gedächtnispsychologe Endel Tulving (zitiert nach Rickheit, Sichelschmidt, Strohner 2002, S. 59) schlägt zwei Speichersysteme im Langzeitgedächtnis vor:

- Im *episodischen Gedächtnis* sind Erinnerungen mit einem gewissen autobiographischen Bezug gespeichert, also etwa Episoden aus dem letzten Urlaub oder dergleichen.
- Im *semantischen Gedächtnis* ist Allgemeinwissen unabhängig vom Erwerbszusammenhang gespeichert. Deshalb wird dieses Speichersystem heute auch häufig schlicht *Wissenssystem* genannt. Selbstverständlich gehört zum Allgemeinwissen auch sprachliches Wissen, etwa ein mentales Lexikon. Doch das semantische Gedächtnis umfasst mehr – was wir über Fledermäuse wissen, was man in einem Restaurant macht, wie viel sechs mal acht ist usw.

Das mentale Lexikon, von dem hier die Rede ist, stellt ein Forschungsfeld dar, das sich seit den Anfängen der modernen Psycholinguistik mit der Struktur der mentalen Einheiten, die den lexikalischen Grundeinheiten der Sprache entsprechen, beschäftigt. In diesem Lexikon sind alle einer Person bekannten Wörter gespeichert, die sich in ihrem Wissensbereich befinden. Es wird davon ausgegangen, dass das mentale Lexikon ungefähr so konzipiert ist wie ein Wörterbuch oder ein nach Fachbereichen geordnetes Lexikon. Hinsichtlich des Zugriffs auf das mentale Lexikon hat sich jedoch herausgestellt, dass seine Beschaffenheit doch eher nach der Intensität des Gebrauchs der Wörter oder verbalen Einheiten organisiert ist. Man könnte es mit einem Kartenstapel vergleichen, der bei Bedarf von oben nach unten durchsucht wird und die benutzte Karte wird immer obenauf gelegt. (vgl. ebd., S. 60f)

Die meisten Theorien gehen von einer bestimmten Struktur des Gedächtnisses aus, die eine bestimmte Art beim Zugriff auf das Sprachwissen voraussetzt. Unten sind die wichtigsten klassischen Ansätze in einem Zitat wiedergegeben:

- *Hierarchische Suche* (Collins & Quillian, 1969). Das semantische Gedächtnis ist als ein hierarchisch geordnetes Netz von Begriffen organisiert, wobei Eigenschaften an die höchste zutreffende Hierarchieebene gekoppelt sind. Verifikation wird in diesem Rahmen wie folgt erklärt: *Eine Amsel kann singen* geht schnell, weil die Eigenschaft direkt an den *Amsel*-Knoten gekoppelt ist. *Eine Amsel hat Federn* dauert länger, weil man sowohl *Amsel* als auch das übergeordnete *Vogel* durchsuchen muss.
- *Merkmalsvergleich* (Smith, Shoben & Rips, 1974). Begriffsdefinierende und optionale Eigenschaften werden in einem zweistufigen Verfahren verglichen. Wenn der Grad der Merkmalsähnlichkeit etwa von *Rabe* und *Vogel* eine bestimmte obere Schwelle überschreiten, antwortet man mit „Ja“; wenn er eine bestimmte untere Schwelle unterschreitet, antwortet man mit „Nein“. Liegt er dazwischen, tritt man in eine zweite Stufe ein, wo lediglich die begriffsdefinierenden Merkmale genauer verglichen werden.
- *Spreading Activation* (Collins & Loftus, 1975). Bei diesem Ansatz handelt es sich um einen Vorläufer konnektionistischer Modelle. In einem semantischen Netz, das aus Begriffsknoten und Relationskanten besteht, wird die Aktivierung von einem Knoten zu seinen Nachbarknoten schrittweise weitertransportiert. Kritisch anzumerken ist, dass der Ansatz bei seiner Breite ausgesprochen vage ist. Um spezifische Voraussagen daraus abzuleiten, sind allerhand Zusatzannahmen über die Netztopologie notwendig, die für sich ebenfalls noch zu begründen wären. (ebd., S. 59f)

Das Auslegen dieser Theorien über den Zugriff zum Sprachwissen brachte den Gedanken, dass bestimmte Modelle oder Strukturen in der Wissensspeicherung vorhanden sind. Darum spricht man in der Psycholinguistik neben dem mentalen Lexikon auch von mentalen Schemata, welche eine abstrakte Wissensstruktur darstellen und stereotype Charakteristika von Gegenständen oder Sachverhalten repräsentieren. Ein Schema stellt sozusagen einen Rahmen mit inhaltlichen Leerstellen bereit, die nach den konkreten Situationen durch Wahrnehmung, Inferenzen oder Subsumtionen anderer Schemata spezifiziert werden können. Ein mentales Schema übernimmt während der Verarbeitung folgende Wirkungen:

- *Selektion*: Nur die für das betreffende Schema relevanten Informationen werden weiterverarbeitet.
- *Abstraktion*: Die Weiterverarbeitung erfolgt in einer dem betreffenden Schema entsprechenden abstrahierten Weise.
- *Interpretation*: Die zu verarbeitende Information wird im Hinblick auf das betreffende Schema interpretiert.

- *Integration*: Die so aufbereitete Information wird in das betreffende Schema integriert und gegebenenfalls mit weiteren Schemata verknüpft. (ebd., S. 62f)

Hinsichtlich dieser Befunde ist auch leicht zu erklären, wie Menschen ihre Überzeugungen und ihre Glaubenssysteme errichten und aufrechterhalten. Durch die Selektion werden alle anderen Variationen, die nicht in ihren Rahmen passen eliminiert. Die gefilterte Überzeugung von sich oder der Welt wird dann in einer von der Realität abstrahierten Weise weiterverarbeitet. Die bearbeiteten Daten werden nur im Hinblick auf das betreffende Schema interpretiert und eine Integration erfolgt lediglich dann, wenn ein diese Überzeugung unterstützendes Schema vorhanden ist.

Diese Erkenntnisse aus der Psycholinguistik schaffen für das Neurolinguistische Programmieren den idealen Arbeitsbereich, auf dem sein ganzes Tun verwirklicht wird. Geht man davon aus, dass Sprechen Handeln ist (vgl. Holly 2001, S. 5), dann leiten die mentalen Schemata das menschliche Verhalten. Somit ist für das NLP die Voraussetzung gegeben, eine Veränderung der Verhaltensweisen durch Bearbeitung der mentalen Schemata auf verbalem Wege zu erzielen. Sämtliche Methoden im Neurolinguistischen Programmieren wurden mit dem visierten Ziel, vorhandene Glaubenssätze oder Fehlinterpretationen sowie einschränkende Verhaltensmodelle durch verbalen Eingriff zu verändern. Auch ist es die Absicht, die Reaktionen des Kommunikationspartners besser verstehen zu können und somit einen guten Kontakt (siehe „Rapport“ in Kapitel 2.1.3.1) haltend eine erfolgreiche Kommunikation zu führen.

Diese grundlegenden Voraussetzungen für die Veränderungsarbeit und für das Erreichen der notwendigen Ressourcen (hierzu siehe Kapitel 2.1.3.3) durch das Neurolinguistische Programmieren werden aus den Erkenntnissen der Psycholinguistik erreicht und gewähren einen einfachen Eingriff auf der kommunikativen Ebene.

3.2.1.2. Die Anwendung des Sprachwissens im NLP

Im Folgenden wird geschildert, wie die Erkenntnisse aus der Psycholinguistik für das NLP modifiziert und angewendet wurden. Dadurch wird wiederum deutlich, aus welcher Quelle das Neurolinguistische Programmieren seine Grundlagen zieht und seine effektiven Methoden entwickelt.

Das Wissen um die Sprache ist für jeden sprachfähigen Menschen etwas ganz Natürliches und Selbstverständliches. Ebenso wird das Erkennen von Bausteinen der lautlichen oder schriftlichen Sprache aufgefasst, soweit es sich nicht um Aphasie-Patienten oder Analphabeten handelt. Dieses sprachliche Wissen ist die notwendige kognitive Voraussetzung für sprachliche Kommunikation.

In diesem Zusammenhang ist das Ziel der Psycholinguistik, eine Theorie über die mentalen Prozesse zu entwickeln, die während des Sprachgebrauchs auftreten. Ihr Untersuchungsgegenstand ist deshalb der primäre Sprachgebrauch, also das Erzeugen von Sprachäußerungen (Sprachproduktion) und ihr Verstehen (Sprachrezeption). (vgl. Dijkstra, Kempen 1993, S. 17)

Die Psycholinguistik hat dazu ein *Sprachbenutzermodell* aufgestellt, das ein System von Verarbeitungseinheiten repräsentiert. Dieser Verarbeitungsmechanismus wird von bestimmten Organen des menschlichen Körpers, von denen jedes seine eigene Funktion hat, ausgeführt. Eine Aufzählung anhand der Aufgaben, die beim Verarbeiten von gesprochener Sprache ausgeführt werden müssen, lautet bei Dijkstra und Kempen (ebd., S. 15) wie folgt:

Beim *Wahrnehmen* von Sprache (Sprachrezeption) muß man zu Folgendem in der Lage sein:

- Sprachlaute zu erkennen: das Spracherkennungssystem
- Wörter zu identifizieren: das Worterkennungssystem
- Satzäußerungen zu zergliedern: das Satzanalysesystem
- Äußerungen innerhalb eines Gesprächs zu interpretieren: das konzeptuelle System

Beim *Erzeugen* von Sprache (Sprachproduktion) muß man zu Folgendem in der Lage sein:

- Gedanken und Absichten im Rahmen eines Gesprächs zu formen: das konzeptuelle System
- Gedanken und Absichten in Sätzen auszudrücken: das grammatische Kodierungssystem
- passende Wörter zu suchen und zu deklinieren oder zu konjugieren: das phonologische Kodierungssystem
- die Aussprache von Wörtern und Sätzen zu steuern: der Artikulator.

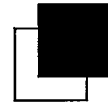
All diese Systeme sind notwendig, um die Regeln und Informationen über Sprache zu erkennen. Beispielsweise muss das Spracherkennungssystem von phonologischen Regeln Gebrauch machen, welche sich auf die Eigenschaften von Lautsegmenten (Phoneme) und auf zulässige Aneinanderreihungen dieser Segmente beziehen, damit es ein Sprachsignal in Lauteinheiten zerlegen kann. Das Worterkennungssystem macht von einem sogenannten *mentalen Lexikon* Gebrauch, in dem allgemeine und individuelle Informationen über Wörter gespeichert sind. Das Satzanalysestsystem muss morphologische und syntaktische Regeln kennen, um eine Satzäußerung zergliedern zu können. Das konzeptuelle System findet das Allgemeinwissen über „die Welt“ in einem Datenbestand, der das *konzeptuelle Gedächtnis* genannt wird. Argumentationen werden von dem konzeptuellen System mit Hilfe dieses Wissens formuliert.

Zweifellos wussten die Begründer des NLP bei der Aufstellung ihrer Arbeitsprinzipien um die Befunde der Psycholinguistik, zumal John Grinder selbst Professor in der Sprachwissenschaft war. Dieses Grundwissen über die Sprache und ihre Produktion und Rezeption stellt das Fundament im NLP dar. Da es sich bei dem Hauptanliegen des NLP um die perfekte Kommunikation handelt, wird jede Anwendung seiner Verfahren auf die Erkenntnisse der Sprache und der menschlichen Psyche fundiert.

Die Anwendung des Sprachwissens aus diesem Standpunkt bietet viele Möglichkeiten im NLP. In diesem Zusammenhang ist die eingehende Untersuchung der Konjunktionen „*aber, und, obwohl*“ äußerst aufschlussreich und soll hier als exemplarische Erläuterung dienen. Wenn Ideen oder Erfahrungen mit diesen Wörtern verbunden werden, veranlassen sie, dass die Aufmerksamkeit auf unterschiedliche Aspekte der Aussage gerichtet wird. Werden zum Beispiel die Aussagen: „*Heute scheint die Sonne.*“ und

„Morgen wird es regnen.“ mit den angegebenen Konjunktionen verbunden, ergeben sich folgende Unterschiede im Fokus auf die beiden Aussagen, die mit einem Schema besser veranschaulicht werden:

„Heute scheint die Sonne, **aber** morgen wird es regnen.“



Bei dieser Art der Verbindung der beiden Aussagen wird man dazu angeregt, sich stärker darauf zu konzentrieren, dass es morgen regnen wird, und die Tatsache, dass heute die Sonne scheint, weitgehend zu vernachlässigen.

„Heute scheint die Sonne, **und** morgen wird es regnen.“



Wenn die beiden gleichen Aussagen mit der Konjunktion „**und**“ verbunden werden, sind beide Aussagen gleichstark betont und machen den Eindruck einer objektiven Bemerkung, da jede Aussage inhaltlich für sich steht.

„Heute scheint die Sonne, **obwohl** es morgen regnen wird.“



Doch bei dieser Verbindungsvariation der Aussagen, liegt der Fokus stärker auf der ersten, der positiven Aussage, und die negative Aussage wird in den Hintergrund geschoben, weil das Bindewort den positiven Aspekt hervorhebt. (vgl. Dilts 2001, S. 26)

Wie an dem obigen Beispiel gut zu erkennen ist, ergibt sich hier eine klare Wirkung der Sprache und des Sprachgebrauchs auf die menschliche Psyche. Das anhand der Konjunktionen dargebotene Beispiel zeigt, dass allein mit der paradigmatischen Auswechslung der Bindewörter der Fokus in einer Aussage vom negativen Gehalt auf den positiven geleitet werden kann und dies eine Veränderung in der psychischen Einstellung der mit dieser Aussage konfrontierten Person zu erzielen ermöglicht.

Sprachkenntnisse solcher Art werden im NLP bewusst und sehr intensiv eingesetzt. Was wiederum die starke Verbindung der Sprachwissenschaft mit dem neurolinguistischen Programmieren unverkennbar darlegt und bekräftigt. Der wissenschaftlich unterbaute Sprachgebrauch ist bei der Anwendung der Methoden im NLP in diesem Sinne nicht zu verkennen und lässt klare Verbindungen zu sprachwissenschaftlichen Befunden schließen.

Das Sprachwissen wird im Weiteren bei den sogenannten „Sprachmustern“, die sich Menschen (meist unbewusst) aussuchen und in ihrer Kommunikation häufig einsetzen, angewendet. Dafür bietet das „ja, aber“ Muster ein gutes Beispiel: Manche Menschen haben die Angewohnheit, die positiven Aspekte ihrer Erfahrungen ständig durch das Wort „aber“ abzutun. Diese Art der sprachlichen Äußerung kann die Interpretation bestimmter Aussagen und Situationen stark beeinflussen.

Durch Identifikation verbaler Muster können wir linguistische Werkzeuge entwickeln, mit deren Hilfe wir die Bedeutung formen und beeinflussen können, die wir als Resultat unserer Erfahrung wahrnehmen. (ebd., S. 27)

Aufgrund der Identifikation der Menschen mit ihren Sprachmustern, ist der Einfluss der Wortwahl auf den Musterbesitzer relativ stark. Die Wirkung des „ja, aber“ kann zum Beispiel die von einer Person bisher erzielten Erfolge jeder Art so wirksam abschwächen, dass diese letztendlich nicht mehr als solche wahrgenommen werden. Um das zu verhindern, setzt das NLP das Sprachwissen bewusst ein und entwickelt einen „Obwohl-Rahmen“. (vgl. ebd.) Diese von Robert Dilts entworfene Methode ist leicht anzuwenden und zudem sehr effektiv.

Die Anwendung dieses Rahmens wird so durchgeführt, dass bei jedem Satz, in dem zur Abschwächung einer positiven Erfahrung die Konjunktion „aber“ angewandt wird, sie mit dem Bindewort „obwohl“ ausgetauscht werden soll. An einem Beispielsatz sieht das folgendermaßen aus:

Ich habe mein Problem gelöst, aber es könnte wieder auftreten.

In dieser Aussage wird der positive Aspekt – die Lösung des Problems – durch das Bindewort „*aber*“ abgewertet und lenkt den Fokus auf die Möglichkeit, dass es erneut auftreten könnte.

Ersetzt man nun das „*aber*“ mit der Konjunktion „*obwohl*“, verschiebt sich die Aufmerksamkeit zum größten Teil auf den positiven Aspekt:

Ich habe mein Problem gelöst, obwohl es wieder auftreten könnte.

So formuliert erhält die Aussage einen positiven Inhalt und versetzt die Aufmerksamkeit auf die Lösung des Problems. Die Wirkung bei dieser Aussage ist, dass man etwas geschafft hat, auch wenn es wieder auftreten könnte. Doch man hat nun genug Erfahrung, um das Problem wieder lösen zu können. Die Formulierung mit „*aber*“ dagegen, beinhaltet eher die Bedeutung, dass man zwar etwas geschafft hat, was jedoch nichts wert ist, weil dasselbe Problem wieder auftreten könnte.

Auch hier ist die Verbindung des neurolinguistischen Programmierens mit der Sprachwissenschaft sehr offensichtlich, da aus semantischer Sicht der Inhalt dieser beiden Konjunktionen bekannt sein muss, damit die beabsichtigte Wirkung mit einem solch simplen Eingriff auf das Aussagemuster erzielt werden kann. Wenn Kenntnisse über den sprachlichen Einfluss von verbalen Äußerungen vorhanden sind, können diese bewusst und gezielt eingesetzt werden. Das NLP bedient sich in seinen Vorgehensweisen größtenteils dieser linguistischen Erkenntnisse und erreicht erfolgreiche und fortwährende Ergebnisse in der Verhaltensänderung schon mit der Veränderung der Lebenseinstellung oder des Selbstbildes bei den Klienten.

3.2.1.3. Die semantischen Aspekte im Sprachwissen

Menschen benutzen ihre Sprache, um die Welt, wie sie sie wahrnehmen, zu repräsentieren, indem sie Zeichen eine bestimmte Bedeutung zuordnen. Man erinnere sich an dieser Stelle an die Ausdrucksseite und Inhaltsseite des Zeichenmodells nach Saussure. Die individuelle Zuordnung von Bedeutung beeinflusst unmittelbar die Art

und Weise, wie die Welt und die Erfahrungen, die darin gemacht werden, verarbeitet und wiedergegeben werden. Diese Tatsache bestimmt nach dem NLP das Repräsentationssystem, auf welches in Kapitel 2.2.2. „Das Modell der Repräsentationssysteme“ ausführlich eingegangen wird.

In der Psycholinguistik wird von einer *mental*en Repräsentation gesprochen, wenn es darum geht zu explizieren, was repräsentiert wird und wie das geschieht. Hier werden die semantischen Aspekte besonders hervorgehoben, da die Verbindung zwischen einer sprachlichen Äußerung und ihrer Bedeutung in der Sprachrepräsentation liegt. Die Bedeutung dagegen hängt größtenteils von der Kommunikationssituation ab. Deshalb spricht man in der Psycholinguistik nicht von einer bestimmten Bedeutung, sondern von mehreren situativ bedingten Interpretationsmöglichkeiten. (vgl. Rickheit, Sichelschmidt, Strohner 2002, S. 65) Aus diesem Grund ist der Einstieg in die Semantik hier unumgänglich.

3.2.1.4. Die Bausteine der Bedeutung und ihre Resonanz im NLP

Schlägt man im Wörterbuch ein Wort nach, dann hat jedes Wort eine oder mehrere bestimmte Bedeutungen. Doch es entwickelte sich in der Psycholinguistik bei der semantisch orientierten Rezeptionsforschung die Auffassung, dass in sprachlichen Äußerungen keine konstant festgelegten Bedeutungen vorhanden sind, sondern ihre Bedeutung vom Hörer oder Leser in der aktuellen Kommunikationssituation zugeteilt wird. Das wiederum bedeutet, dass nicht nur die Sprachproduzenten, sondern auch die Rezipienten unwillkürlich Sprache produzieren. Dieser Vorgang der Sprachproduktion des Rezipienten lässt sich durch die Zuordnung bestimmter Wissensstrukturen zu bestimmten Sprachstrukturen explizieren. Dadurch wird der rezipierten Äußerung ein neuer, individueller Gehalt zugestellt. Aus diesem Grund ist es ein wichtiges Ziel der Psycholinguistik, die einzelnen Bedeutungseinheiten zu bestimmen. Die wichtigsten semantischen Einheiten in der psycholinguistischen Forschung sind: *mentale Konzepte*, *mentale Propositionen* und *mentale Modelle*.

3.2.1.4.1. Die mentalen Konzepte

Die Einheit der *mentalen Konzepte* wird den **Wortbedeutungen** zugesprochen. In der Psycholinguistik ist die Bedeutung die Zuordnung von Sprachausdrücken zu Konzepten oder Begriffen. Da die Wörter die Grundeinheit für alle anderen repräsentationalen Einheiten bilden, ist es außerordentlich wichtig zu wissen, wie die Struktur dieser semantischen Grundeinheit beschaffen ist. Die mentalen Konzepte beziehen sich wiederum auf Klassen von Objekten, Ereignissen oder Sachverhalten. Dies macht eine fortwährende Einordnung der Konzepte in kognitive Strukturen zusammen mit anderen Konzepten aus. Daraus ergibt sich auch die *Flexibilität* der Konzepte, die in der Psycholinguistik den sich im Verhältnis verändernden Bedeutungen zugeteilt wird. Die Flexibilität bei sogenannten unbestimmten Quantoren wie *einige*, *mehrere* oder *ein paar* hängen stark vom Kontext ab: *Ein paar Streichhölzer* sind mehr als *ein paar Bäume*, dagegen sind *ein paar Autos* weniger als *ein paar Stifte*, *ein paar Kleider im Schrank* sind wieder mehr als *ein paar Kleider in einem Einkaufsgeschäft* und *ein paar Kisten im Keller* sind mehr als *ein paar Kisten in einer Ladehalle*. (vgl. ebd., S. 66)

Diese Erkenntnis der psycholinguistischen Forschung wird überwiegend im NLP bei der Methode des „Chunking“ angewandt.

Der Begriff *Chunking* beinhaltet die Aufteilung einer Erfahrung in größere oder kleinere Einheiten. *Chunking up* („Heraufchunken“) bedeutet, daß man sich auf eine umfassendere oder abstraktere Informationsebene begibt – indem man beispielsweise Autos, Züge und Flugzeuge in der Kategorie „Transportmittel“ zusammenfaßt. *Chunking down* („Herunterchunken“) bezeichnet den Wechsel auf eine spezifischere Ebene der Information. So kann man ein Auto in Reifen, Motor usw. unterteilen oder es auf die Ebene dieser Teileinheiten „herunterchunken“. Außerdem gibt es das *laterale Chunken*, wobei man auf der gleichen Informationsebene nach anderen Beispielen für das Gemeinte sucht. So könnte man „ein Auto fahren“ mit „ein Pferd reiten“ oder „Fahrrad fahren“ vergleichen. (Dilts 2001, S. 56)

Zusammengefasst ist das Chunken die Fähigkeit, den Fokus zwischen unterschiedlichen Ebenen der Generalisierung und Detaillierung wechselartig hin und her verschieben zu können. Das Herunterchunken einer Generalisierung verändert die Art und Weise, wie sie wahrgenommen wird und die vorhandene Überzeugung oder Annahme über sie.

Dagegen bietet das Heraufchunken eine Hilfestellung, die Implikationen einer Generalisierung oder eines Urteils zu überprüfen. Durch das laterale Chunken werden analoge Metaphern für die Erklärung bestimmter Sachverhalte herangezogen, um auf neue Ideen oder Perspektiven zu stoßen.

Die Anwendung dieser Befunde um die Bedeutung der Wörter kann in einer NLP-Sitzung direkt als Werkzeug eingesetzt werden, wie zum Beispiel hinsichtlich einer Beziehungsbeschwerde, in der sich der Klient vom Partner eingeengt fühlt und der Meinung ist, keine Freiheit mehr zu haben. Bei so einem Vorfall könnte direkt nach der Bedeutung von diesem abstrakten Begriff gefragt werden, um den individuellen semantischen Gehalt des Wortes „Freiheit“ für den Klienten herauszufinden. Die Frage würde etwa lauten:

*Was bedeutet denn **Freiheit** für Sie?*

Das ist ein Beispiel für das Herunterchunken. Durch diese Frage kann die Bedeutung des abstrakten Begriffs „Freiheit“ von seiner generellen Bedeutung, vorerst zu der individuellen Bedeutung des Klienten heruntergechunkt werden. Somit erhält die Abstraktion „Freiheit“ einen individuell bestimmten und relativ konkreten Inhalt. Dadurch bekommt der Klient einen klaren Eindruck von seiner eigenen Auffassung zu dem Begriff und kann ihn besser definieren. Das wiederum erleichtert die Suche nach einer Lösung des Problems. Zur weiteren Klärung der Problematik in der Beziehung könnte zusätzlich gefragt werden:

*Wie müsste sich Ihr Partner verhalten, damit Sie sich **frei** fühlen?*

Die Antworten auf diese Frage ergeben die Themen, die mit dem Partner diskutiert werden sollten. Es besteht nämlich stets die Möglichkeit, dass sich der Partner dem gar nicht bewusst ist, dass er die Freiheit des Klienten einengt und sein eigenes Verhalten eigentlich als Ausdruck seiner Liebe auffasst.

3.2.1.4.2. Die mentalen Propositionen

Die *mentalen Propositionen* in den Bedeutung tragenden Einheiten der Sprache sind bei der psycholinguistischen Forschung die Repräsentationen **einfacher Sachverhalte**. Während bei den mentalen Konzepten das einzelne Wort und seine Bedeutung untersucht wird, ist es hier der einfache Aussagesatz, dessen Bedeutung nach dem Verb des Satzes zugeteilt wird. Eine Proposition ist demnach der zentrale Bedeutungsteil in der Aussage, der quasi alle anderen Konzepte bzw. Wörter in ihrer Bedeutung um sich versammelt und ihre Bedeutung im Verhältnis verändert. (vgl. Rickheit, Sichelschmidt, Strohner 2002, S. 66) In der Syntax spricht man hier von der Dependenzgrammatik, nach der die Beziehungen der Teile im Satz als Abhängigkeiten verschiedener Art verstanden werden und in der konkreten Sprachanalyse grundsätzlich das Verb als hierarchisch oberstes Glied angesetzt wird. Denn Verben haben **Valenzen** oder **Wertigkeiten**, nach denen bestimmte nominale Satzglieder gefordert werden. (vgl. Bünting 1979, S. 137) Anhand eines Beispiels soll expliziert werden, wie die anderen Konzepte an den eigentlichen Sachverhalt gebunden werden:

Satz: *Simay dankt für das Geschenk von ihrem Freund.*

Proposition: *danken (Simay, Geschenk, Freund)*

In diesem Satz stellt das Verb **danken** die Zentralessage dar. Alle anderen Satzglieder – sprich das Akkusativobjekt **das Geschenk** und das Dativobjekt **der Freund** – vervollständigen nur die zentrale Aussage des Verbs. Da die propositionale Beschreibung von den Einzelheiten des Wortlauts abstrahiert, ist die Beziehung unter den Satzteilen nicht mehr eindeutig. Somit steht sie frei zur Interpretation.

Jedoch ist hier zu beachten, dass dieser Ansatz der mentalen Propositionen lediglich für flektierende Sprachen bestimmt ist und seine Untersuchungsmethoden deshalb nur bei Sprachen wie Deutsch oder Englisch anwendbar sind, da der Ansatz auf dem Prinzip der Dependenzgrammatik beruht. Agglutinierende Sprachen wie das Türkische haben wegen ihrer Sprachstruktur nicht immer das finite Verb im Zentrum des Satzes, sondern es kann auch ein Nomen durch ein Suffix (z.B. -la, -le, wie bei „anla, örnekle“) zum

Prädikat des Satzes gemacht werden. In so einem Fall ist der Satz nicht mehr eindeutig zu segmentieren, ohne dass sich dieser Eingriff auf die semantische Struktur der Aussage auswirkt.

Als Beispiel für die Methoden, die im NLP aus dieser Erkenntnis der Sprachwissenschaft abgeleitet wurden, können die Sleight-of-Mouth-Muster genannt werden. Diese Muster wurden nach dem Prinzip des „Reframing“, dem Umdeuten, worüber im Kapitel 2.3.7 dieser Arbeit ausgiebig informiert wird, entworfen. Das Reframing wiederum entstand aus einer der Grundannahmen des NLP, dem „Rahmen“. Den Vorgang des Rahmens beschreibt Robert Dilts in seinem Buch „Die Magie der Sprache“ wie folgt:

Mit einem *Rahmen* im psychologischen Sinne ist ein genereller Fokus, eine Ausrichtung von Gedanken und Handlungen während einer Interaktion gemeint. Ein Rahmen bezieht sich auf den kognitiven *Kontext* eines Ereignisses oder einer Erfahrung. Wie der Begriff vermuten läßt, legt ein Rahmen die Grenzen einer Interaktion fest. Rahmen haben einen sehr starken Einfluß auf die Interpretation spezifischer Erfahrungen und auf die Art, wie auf sie reagiert wird, und dies leisten sie aufgrund dessen, wie sie diese Erfahrungen und die direkte Aufmerksamkeit „interpunktieren“. (Dilts 2001, S. 30)

Wenn das Verb einer Aussage innerhalb seines Wortfeldes ausgetauscht wird und noch eine andere Implikation aufweist, verändert das die Kernaussage der Äußerung und kann nach belieben neu gerahmt werden. Das folgende Beispiel impliziert das Reframing:

Aytuğ betet diese Musik an.

Um eine fanatische Leidenschaft auszudrücken, wurde hier das Verb „anbeten“ ausgewählt. Wenn diese Leidenschaft jedoch etwas abgeschwächt werden soll, genügt es, das Verb mit einem etwas gemäßigerem Wort auszutauschen, das jedoch immer noch in seinem Wortfeld liegt. Wie zum Beispiel:

Aytuğ liebt diese Musik.

Beide Verben beinhalten die zentrale Aussage von einem positiven Gefühl einer bestimmten Art von Musik gegenüber. Doch während die erste Wortwahl „anbeten“ etwas Übertriebenes und einen Hauch von negativer Implikation darlegt, engt die zweite Version des Satzes diesen Gefühlszustand etwas ein und drückt lediglich eine Vorliebe für die Musikart aus. Würde man jedoch auch diese Version abschwächen wollen, könnte man sagen:

Aytuğ mag diese Musik.

Mit dem Verb „mögen“ wird nunmehr keine starke emotionale Verbindung zu der bestimmten Art von Musik ausgedrückt, sondern nur eine gewisse Neigung zu der Musiksorte.

3.2.1.4.3. Die mentalen Modelle

Die dritte der wichtigsten Bausteine der Bedeutung sind die *mentalen Modelle*. In der psycholinguistischen Forschung werden mentale Modelle als ganzheitliche, strukturerhaltende interne Repräsentationen externer Objekte, Sachverhalte oder Ereignisse bezeichnet. Man könnte es mit einem Modellhaus vergleichen, das ein echtes Haus hinsichtlich seiner Form oder Farbe abbildet, jedoch nicht in seiner Größe oder pragmatischen Anwendung. Im gleichen Verhältnis bildet auch ein mentales Modell die Sachverhalte, die in einer Äußerung verbalisiert werden, in bestimmter Hinsicht ab. Damit sind die mentalen Modelle ein eigenständiger und wichtiger Typ von mentalen Repräsentationen. (vgl. Rickheit, Sichelschmidt, Strohner 2002, S. 68)

Diese Erkenntnis der sprachwissenschaftlichen Forschung entspricht vollkommen dem Grundsatz des neurolinguistischen Programmierens, der besagt, dass die Landkarte nicht das Gebiet selbst ist und dass sämtliche Wahrnehmungen, die wir als Realität auffassen, nur durch bestimmte Prozesse verarbeitete Informationen oder Angaben sind. Diese Täuschung in der Wahrnehmung determiniert Korzybski als ein Identifikationsproblem. Er behandelt diese Problematik mit der Analyse des Verbs

„sein“, mit dem auf verbaler Basis die häufigsten und stärksten Identifikationen verwirklicht werden. Wie in Kapitel 3.1.1 bereits erwähnt, führt die Identifizierung eines (sprachlichen) Modells mit dem persönlichen Erleben zu inadäquaten Handlungsentwürfen.

Der Ansatz der mentalen Modelle aus der Psycholinguistik sind Ausgangspunkte für die Produktion von Werkzeugen im NLP, wie zum Beispiel die Sleight-of-Mouth-Muster von Robert Dilts. Mit Hilfe dieser Werkzeuge können Menschen ihre inneren Landkarten der Wirklichkeit erweitern, bereichern und ergänzen. Denn nach der Auffassung des NLP können Probleme oder Herausforderungen des Lebens jeglicher Art um so besser bewältigt werden, je detaillierter und umfassender die Landkarte von der Welt ist.

Das jeweilige Weltmodell ist dafür verantwortlich, ob Menschen auf die Anforderungen der Welt effektiv reagieren oder ob ihre Reaktion unzulänglich ist, was auch im folgenden Zitat von Richard Bandler und John Grinder (2001a, S. 34) zum Ausdruck kommt:

(...) Menschen, die kreativ reagieren und effektiv mit diesem Streß umgehen, (verfügen) über ein vielseitiges Repräsentationssystem bzw. Modell ihrer Situation, in dem sie eine große Bandbreite von Wahlmöglichkeiten für ihre Handlungsweisen sehen. Die anderen erleben sich im Besitz weniger Möglichkeiten, von denen sie keine anzieht – das „Ewige Verlierer“-Spiel.

Darum gilt es im neurolinguistischen Programmieren, durch sogenannte W-Fragen die Optionen der Weltmodelle von den Klienten zu bereichern, um somit mehrere Handlungsalternativen zu schaffen. Diese Fragen können folgendermaßen lauten:

Was wollen Sie?

Wie können Sie es erreichen?

Welche Ressourcen stehen Ihnen dafür zur Verfügung?

Dies sind Fragen, die einen Ergebnisrahmen herstellen und den Fokus von dem zu bewältigenden Problem auf das erwünschte Ergebnis versetzen. Dadurch erhält die Problemaussage eine Zielaussage und startet ein Reframing ins Positive, wodurch jedes Problem als Chance für Veränderung, Wachstum oder Lernen gedeutet werden kann. Doch zuerst muss man sich darüber im Klaren sein, was das angestrebte Ergebnis für eine Bedeutung hat.

3.2.1.5. Der kognitive Prozess der Bedeutungszuordnung und ihr Belang im NLP

In der Psycholinguistik wird die Bedeutung als Zuordnung, also als ein kognitiver Prozess definiert. Im Sprachgebrauch stellt der inhaltliche Aspekt der Sprachrepräsentation die Verbindung zwischen einer sprachlichen Äußerung und ihrer Bedeutung her. Diese Tatsache wird in der Psycholinguistik unter drei Gesichtspunkten analysiert: *Referenz*, *Kohärenz* und *Inferenz*. (vgl. Rickheit, Sichelschmidt, Strohner 2002, S. 69)

3.2.1.5.1. Referenz: Über etwas sprechen

In der Sprachwissenschaft ist die Referenz im Allgemeinen der Verweis auf etwas bereits Erwähntes, meist Nichtsprachliches. Dinge oder Sachverhalte, über die gesprochen wird, sind die Referenten oder Referenzobjekte. In der praktischen Anwendung kann der sprachliche Bezug auf etwas Nichtsprachliches auf mehreren Arten geschehen. Die wichtigsten Arten der Referenzen sind im Überblick folgende:

- *Definite Referenz*: Sprachlicher Verweis mit Hilfe einer Nominalphrase mit definitivem Artikel (z.B. *der Mond*). Das funktioniert nur dann problemlos, wenn der Referent singular ist, eindeutig bestimmbar ist oder wenigstens vorher klar thematisiert wurde.
- *Generische Referenz*: Sprachlicher Verweis mit Hilfe eines generisch gebrauchten definiten Artikels; Referent ist hier nicht ein bestimmtes Einzelobjekt, sondern eine Klasse von Objekten (z.B. *der Ball ist rund*).
- *Indefinite Referenz*: Sprachlicher Verweis mit Hilfe einer Nominalphrase mit indefinitem Artikel (z.B. *ein Mann*). Indefinite Referenz dient vor allem dazu, aus der Menge der in Frage kommenden Referenten einen bestimmten zu thematisieren.

- *Pronominale Referenz*: Sprachlicher Verweis mit Hilfe eines Pronomens (z.B. *er*). Pronominale Referenz erfordert eine zusätzliche sprachliche oder nichtsprachliche Bestimmung des Referenten; sie kommt daher fast immer zusammen mit anderen Referenzformen vor.
- *Deiktische Referenz*: Sprachlicher Verweis mit Hilfe von Demonstrativa (z.B. *jener*) oder Deiktika (z.B. *dort*). Die Referenten solcher Ausdrücke können nur anhand der konkreten Situation bestimmt werden; deiktische Referenz wird daher oft von Zeigegesten begleitet. (ebd., S. 69f)

Der Ansatz der Referenz in der Psycholinguistik taucht im Neurolinguistischen Programmieren in einer komplexeren Form auf, als in den gegebenen Beispielen – zum besseren Verständnis – gezeigt wird. Im NLP ist es wegen seines zielorientierten Charakters das anvisierte Ziel, welches immer wieder zur Referenz gemacht wird. Um eine funktionierende Strategie entwickeln zu können, versucht der NLP-Kundige das Ziel des Klienten explizit zu durchleuchten. Dafür werden folgende Fragen angewendet:

- Fragen nach der subjektiven Bedeutung des Zieles, wie z.B.: „Wollen Sie wirklich dieses Ziel erreichen?“
- Fragen nach der Ökologie, wie z.B.: „Ist es gut für (Sie / für andere / für Ihre Umgebung), wenn Sie Ihr Ziel erreicht haben?“
- Fragen nach dem vorliegenden Kontext, wie z.B.: „Wo wollen Sie die Ergebnisse Ihres Ziels anwenden können, und wo nicht?“
- Fragen nach der sinnesspezifischen Überprüfung, wie z.B.: „Woran merken Sie, dass Sie Ihr Ziel erreicht haben?“ (vgl. Bachmann 1993, S. 186)

Das Sprechen über Dinge ist ein wichtiger Prozess in der Informationsverarbeitung internaler und externaler Kodierungen bei Menschen. Der Prozess des Bewusstwerdens über Dinge oder Sachverhalte setzt oft eine klare Referenz zu diesen voraus, da eine Lebenssituation oder die Reaktion auf einen lebendigen oder leblosen Gegenstand im Zeit- und Raumkontinuum eine einmalige Realität ist und dadurch nur durch einen Verweis auf dieselbe verbal oder nonverbal verarbeitet werden kann.

3.2.1.5.2. Kohärenz: Verbindungen herstellen

Die Kohärenz ist nach psycholinguistischer Sicht der Grad der semantischen Verknüpfung von der entsprechenden mentalen Repräsentation. Außerdem sind die kognitiven Prozesse, die bei dieser Verknüpfung ablaufen, in der Kohärenz impliziert. In diesem Sinne sind verschiedene Arten von Kohärenzmöglichkeiten von zwei sprachlichen Ausdrücken unten anhand von Beispielen aufgeführt:

- *Referenzielle Kohärenz:* Der zweite Ausdruck verweist auf denselben Referenten wie der erste: **Erwin** lag auf dem Sofa. **Er** ruhte sich aus.
- *Kausale Kohärenz:* Ein Ausdruck verweist auf die Ursachen der Ereignisse, die im anderen beschrieben sind: **Erik schnarchte** so laut, dass **Lena erwachte**.
- *Temporale Kohärenz:* Sprachliche Ausdrücke verweisen auf Referenten, die in denselben Zeitrahmen einzuordnen sind: **Else schlief** schon, als **Alfred anrief**.
- *Lokale Kohärenz:* Sprachliche Ausdrücke verweisen auf Referenten, die in denselben Ortsrahmen einzuordnen sind: **Gabi übernachtete** in Weimar, wo einst **Goethe lebte**.
- *Strukturelle Kohärenz:* Die sprachlichen Ausdrücke folgen unmittelbar aufeinander und sind syntaktisch gleichartig aufgebaut: **Ralf döste am Pool**, und **Sabine hockte an der Bar**. (vgl. Rickheit, Sichelschmidt, Strohner 2002, S. 70)

Die Erscheinung des Kohärenzansatzes aus der psycholinguistischen Forschung im NLP-Kontext ist die verhängnisvolle Wunschvorstellung, jemand anderes sein zu wollen, als man ist. Menschen setzen sich von Zeit zu Zeit Vorbilder, deren Identität sie gerne übernehmen würden. Obwohl es in den NLP-Methoden die Technik des „Modellierens“ gibt (siehe Kapitel 2.3.10 dieser Arbeit), bleibt die Tatsache bestehen, dass jeder nur er selbst sein kann und sich durch diese Technik lediglich erwünschte Eigenschaften anderer Menschen aneignen und in seine eigene Identität integrieren kann.

3.2.1.5.3. Inferenz: Mehr als das Gesagte verstehen

Es ist eine für selbstverständlich aufgefasste Tatsache, dass Menschen verbale Äußerungen in einen semantisch-logischen Bezugsrahmen verstehen und somit nicht explizit Ausgedrücktes aus eigenen Folgerungen auffassen. Diese über die sprachlich verfassten Informationen hinausgehenden Schlüsse, die Hörer oder Leser ziehen, sind in der Psycholinguistik die sogenannten Inferenzen. (vgl. ebd., S. 72) Wenn zum Beispiel jemand erzählt, dass ein Mann in den Urlaub gefahren ist, wird daraus automatisch geschlossen, dass der Mann, von dem hier die Rede ist, eine feste Arbeitsstelle hat, seine ihm rechtlich zustehenden Urlaubstage beantragt hat, dass dies eine befristete Zeit ist, er eine Pause nötig hatte, höchstwahrscheinlich nach Ablauf seiner Urlaubsfrist wieder am Arbeitsplatz erscheinen wird, usw. Oder wenn jemand sagt, dass Ali links neben Ayşe sitzt, ist die logische Folgerung unumgänglich, dass dann Ayşe rechts von Ali sitzt.

In einer etwas komplexeren Art und Weise sind die Inferenzen auch im NLP zu beobachten. Laut dem neurolinguistischen Programmieren entstehen Inferenzen nach dem individuellen Weltmodell einer Person. Der Ausgangspunkt ist unwillkürlich das eigene Weltbild, mit dem die Menschen alle äußeren und inneren Informationen auffassen und verarbeiten. Wie bereits des öfteren erwähnt, versteht jedes Individuum die Welt und alle ihre Dinge und Sachverhalte, nach seiner eigenen Karte von dem jeweiligen Gebiet. Dies wiederum führt zur Generalisierung (siehe Kapitel 2.2.3.2.1.1. in dieser Arbeit) und somit können Inferenzen entstehen, die nicht der Realität des Kommunikationspartners entsprechen. Eine solche Reaktionskette führt unmittelbar zu Missverständnissen, welche die Kommunikationssituation stark beeinflussen können. Es ist das Anliegen des neurolinguistischen Programmierens, die entstehenden Missverständnisse in interpersonalen Beziehungen möglichst aufzuheben. Die bisher vorgestellten Methoden und Modelle des NLP wurden ausschließlich für die Behebung nicht entsprechender Inferenzen entwickelt.

3.2.2. Abschließende Betrachtung

Die Untersuchung nach Berührungspunkten der Psycholinguistik und des Neurolinguistischen Programmierens konzentrierte sich hier überwiegend auf die Verarbeitung des Sprachwissens und der Semantik im NLP-Konzept. Da diese zwei Aspekte der Sprache kaum zu trennen sind, wurden sie hier im Rahmen der psycholinguistischen Forschung gemeinsam bearbeitet. Somit wurden die Beziehungsknoten der Sprachwissenschaft zum NLP aus der Sicht eines seiner wichtigsten Teilbereiche expliziert.

Die psycholinguistische Forschung hat mit ihren Befunden eine wichtige Beziehung zwischen der Sprache und der menschlichen Psyche hergestellt. Der Einfluss der semantischen Gehalte von verbalen Äußerungen auf die psychische Verfassung von Menschen ist zwar altbekannt, doch durch die Erkenntnisse der Psycholinguistik inzwischen auch wissenschaftlich nachvollziehbar. Das neurolinguistische Programmieren nutzt diese Erkenntnisse, indem es versucht, die mentalen Prozesse in der zwischenmenschlichen Kommunikation zu kristallisieren und Lösungsmöglichkeiten für entstehende Missverständnisse oder Alternativen zu festgefahrenen Überzeugungen von sich und der Welt zu entwickeln.

Nicht minder ist der Einfluss der Psychotherapie, deren Befunde bei der Entstehung des neurolinguistischen Programmierens eine große Rolle spielten. Da sich auch das NLP als eine neue Form der Therapie versteht, hat es mehrere Grundsätze aus der Erkenntnis dieses Forschungsbereiches entwickelt. So wurde zum Beispiel der Sprachgebrauch des Hypnotherapeuten Milton Erickson modelliert und stellte bei bestimmten Methoden oder Vorgehensweisen grundlegende Gebrauchsanweisungen der Sprache dar, um effektivere Bedeutungsinhalte zu konstruieren (siehe dazu in dieser Arbeit 2.1.2. „Entwicklungsgeschichte“).

Auch aus den psychologischen Forschungen geht hervor, dass die Sprache stets ein wichtiges Element in der mentalen Verarbeitung von Lebenserfahrungen ist. Schon

Freud weist darauf hin, dass in der Psychoanalyse der Schlüssel das Phänomen Sprache an sich ist.

In der analytischen Beziehung geht nichts anderes vor als ein Austausch von Worten zwischen dem Analysierten und dem Arzt. (...) Worte waren ursprünglich Zauber, und das Wort hat noch heute viel von seiner Zauberkraft bewahrt. (Freud zitiert nach Hamburger 1995, S.19)

Folgende Worte von Gauger (zitiert ebd., S. 16) bestätigen die Gedanken von Freud über diese Erkenntnis und heben die Bedeutung der Sprache als Untersuchungsgegenstand in der Psychoanalyse hervor. Er weist darauf hin, dass Sprache bei Freud in drei Hinsichten bedeutsam war:

- 1) als Erkenntnisquelle bzw. als Argument, so z.B. in der Heranziehung von Redensarten. Freud verwendet oft stehende Wendungen der natürlichen Sprache als Bestätigung oder Indiz für psychoanalytische Konstruktionen.
- 2) als Therapeutikum. Die psychoanalytische Therapie ist – zumindest äußerlich gesehen – ein verbaler Prozeß. In diesem Verbalprimat sieht Gauger vor allem die Vorzüge, daß dadurch Handlungsdistanz, Mittelbarkeit und Erkenntnispielraum erzeugt werden.
- 3) als Bestandteil des psychischen Apparats. Gauger erwähnt die unterschiedlichen Sprachbezüge von Ich, Über-Ich und Es.

Die Vereinigung der beiden Forschungsgebiete Psychologie und Sprachwissenschaft zu dem relativ neuen Forschungsgebiet der Psycholinguistik ist in diesem Sinne gerechtfertigt. Therapeutische Vorgehensweisen könnten ohne die Sprache nicht ihren Zweck erfüllen und es würde keine Aufklärung der seelischen Zustände von Patienten oder Klienten geben.

Die Psycholinguistik beschäftigt sich nicht nur mit dem Wissen über die Sprache, sondern wie bereits erwähnt auch intensiv mit der Sprachproduktion. Doch da dieser Aspekt der Sprache und Sprachforschung nach Ansicht des Autors vielmehr in den Bereich der Pragmalinguistik fällt, soll er unter dem Gesichtspunkt, dass das Sprechen eine Art Handlung ist, untersucht werden. Deshalb wird im folgenden Kapitel das Phänomen Sprache hinsichtlich ihrer pragmatischen Beschaffenheit untersucht und nach

weiteren Berührungspunkten zwischen dem Neurolinguistischen Programmieren mit der Sprachwissenschaft gesucht.

3.3. DIE PRAGMALINGUISTIK IN VERBINDUNG MIT DEM NLP

Die praxisorientierte Seite des neurolinguistischen Programmierens weist implizit auf Handlungstheorien, die nicht allein aus der neurologischen Beschaffenheit des Menschen zeugen oder den therapeutischen Forschungen in der Psychologie entstammen. Die enge Verbindung der Sprache mit der Neurologie und der Psychologie, lässt auch auf Berührungspunkte zur Verhaltensforschung schließen.

Basierend auf den ausführlichen Definitionen im theoretischen Teil dieser Arbeit (siehe Kapitel 1.3.) und für die Beantwortung der im Untersuchungsbereich der Pragmalinguistik gestellten Fragen im Kontext des NLP, sollen im nächsten Kapitel vier Qualitätsmerkmale zur näheren Bestimmung einer Handlung aufgeführt werden. Ausgearbeitet sind diese Merkmale aus der Psychologie und Pädagogik und wurden nach Bedürfnissen und Anwendungsform im Neurolinguistischen Programmieren entsprechend adaptiert.

3.3.1. Auffassung des Begriffs „Handeln“ im NLP

Das Neurolinguistische Programmieren selbst hat keine eigene Definition zum Handlungsbegriff. Doch ihre engen Verbindungen zu anderen Wissenschaften zeigt auch hier einen Übergriff in andere Fachbereiche. In diesem Fall sind es die Psychologie und Pädagogik. Eine definitorische Annäherung zu dem Begriff „Handeln“ lautet bei Bachmann (1993, S. 231) im Sinne des NLP wie folgt:

Als „Handlung“ wird die kleinste psychologisch bzw. pädagogisch verwertbare Einheit der menschlichen Tätigkeit bezeichnet, die sich durch eine eindeutige Ausrichtung auf ein bestimmtes Ziel abgrenzen lässt; der darauf bezogene, synonyme Begriff „Handeln“ kennzeichnet das aktive, zielgerichtete Tätigsein eines Menschen. Eine inhaltliche Bestimmung des Handlungsbegriffs kann mit Hilfe einer Beschreibung qualitativer Merkmale

erfolgen, die in jeder Handlung zumindest in minimaler Ausprägung enthalten – und damit nachweisbar – sein müssen.

Eine für das Neurolinguistische Programmieren zutreffende Definition beruht auf dem von Stratenwerth (zitiert nach ebd.) entworfenen Strukturmodell der Handlungssituation. Nach diesem Modell sind vier Qualitätsmerkmale in einer Handlung zu unterscheiden. Jede menschliche Handlung ist demnach entweder zielgerichtet, gegenständlich, subjektiv oder bewusst orientiert.

Im Folgenden sollen die angegebenen Qualitätsmerkmale hinsichtlich des Handlungsbegriffs erläutert und mit den Grundprinzipien des Neurolinguistischen Programmierens in Verbindung gebracht werden.

3.3.1.1. „Handeln“ als zielgerichtetes Tun

Dieses Merkmal unterstreicht, dass Handlungen stets auf ein lang- oder kurzfristig gesetztes Ziel hin ausgerichtet sind. Jede menschliche Tätigkeit ist an einem Endzustand orientiert, den es gilt zu verwirklichen, sei es ein Problem zu bewältigen oder nur jemanden verbal von einem Gedanken zu überzeugen. Die Zielgerichtetheit ist demnach der Leitfaden in jeder Handlung.

Eines der gravierendsten Eigenschaften des NLP ist ihre zielorientierte Haltung. Bei dem Entwurf der Modelle sowie dem Entstehen der Methoden und Techniken steht unübersehbar als Grundlage stets diese zielorientierte Einstellung. Wichtig ist dabei, eine sinnlich-konkrete Vorstellung vom anvisierten Zielzustand oder dem Zielverhalten zu erhalten. Erst dann wird es möglich, ein Ziel auch erreichen zu können.

Beim Lehren und Lernen des NLP ist die Grundvoraussetzung, die Schritte zur Zielpräzisierung umzusetzen. Dabei kommt es darauf an, ein Ziel und die Schritte dahin so lange zu bearbeiten, bis der gewünschte Zustand oder das angestrebte Verhalten sinnlich wahrnehmbar sind. Dies führt meistens schon zum angestrebten Ergebnis, so dass das Problem, das vor dem Erreichen des Zieles stand, bereits aufgehoben ist. Sollte dies nicht der Fall sein, wird durch eingehende Fragen das Ziel so lange präzisiert, bis

eine zufriedenstellende Zielformulierung gefunden wurde, die als Ausgangsidee den nachfolgenden Prozess leiten soll.

Demzufolge lautet die Aufgabenstellung des zielgerichteten Handelns im Rahmen des Neurolinguistischen Programmierens, sich ein Ziel oder eine Vision sinnlich konkret zu machen. Die Lösung und Ausführung dieser Aufgabe umfasst dabei folgende Schritte, die in Anlehnung an Thies Stahl (zitiert nach ebd., S. 234) ausgearbeitet wurden: Demnach soll das Zielverhalten oder der Zielzustand

1. durch die betreffende Person selbst initiiert und aufrechterhaltbar sein (ein Beispiel für eine dementsprechende Leitfrage wäre: Angenommen, es gäbe etwas für dich neu oder besser zu lernen, das die Wahrscheinlichkeit erhöht, daß dieser Wunsch in Erfüllung ginge, was wäre das?),
2. in einen situativen Kontext eingefügt werden können (Beispiel: Wenn du dein Ziel erreicht hast, wo und wann, in welcher Situation, wirst du dich dann wem gegenüber wie verhalten?),
3. sinnesspezifisch-konkret formuliert sein (Beispiel: Woran wirst du erkennen, wie wirst du wahrnehmen, d.h. sehen, hören, fühlen, schmecken, riechen, ..., wenn du dein Ziel erreicht hast?),
4. positiv formuliert sein und keinen Vergleich enthalten, weil eine Negativformulierung von einem Menschen sinnlich ja nur vor dem Hintergrund eines Positivums erfaßt werden kann; ein Vergleich würde zudem eine konkret nachvollziehbare Formulierung des Zieles verhindern;
5. im Hier und Jetzt demonstrierbar bzw. antizipierbar sein, d.h. es soll jetzt schon eine spürbare, durch das Ziel bewirkte physiologische Veränderung (nach STAHL ein Wechsel von der Problem- zur Zielphysiologie) hervorgerufen werden; in den gleichen Zusammenhang fällt auch die Forderung nach einem kurzen Feedbackbogen im Rahmen der Zielformulierung und -präzisierung.

Das obige Zitat legt das Zielverständnis des Neurolinguistischen Programmierens dar und zeigt die enge Verbindung zwischen der Handlungstheorie und dem NLP. Die aufgeführten Punkte deuten darauf hin, dass durch eine Erweiterung der personalen Handlungskompetenz, vor allem über die Komponente der Zielpräzisierung ein bedeutender Beitrag zu persönlichen Handlungsvariationen geleistet wird. Außerdem wird durch die Verbesserung situativer Wahrnehmungsfähigkeiten, was durch das Schaffen einer positiven inneren Einstellung zu sich selbst und zu den

Kommunikationspartnern herbeigeführt wird, eine erfolgversprechende Kommunikationssituation geschaffen, die Chomskys idealem Sprecher und Hörer Modell (vgl. Bunting 1979, S. 170) nahe kommt.

3.3.1.2. „Handeln“ als gegenständliches Tun

Dieses Merkmal bezieht sich auf die Tatsache, dass jegliches Handeln und Denken fortwährend von Raum und Zeit abhängig ist. Das menschliche Handeln und Denken ist stets darauf gerichtet, irgendwelche Objekte zu verändern, aus dem Weg zu räumen oder damit auszukommen. Diese Objekte können materieller Natur sein, wie zum Beispiel Personen, Naturgegenstände, Werkstoffe oder ähnliches, aber auch immaterielle Bewusstseinsinhalte, wie mental zu behebbende Probleme, Verhaltensänderungen oder erwünschte Zielvorstellungen (vgl. Bachmann 1993, S. 235).

Anwendungssituationen des gegenständlichen Tuns im Neurolinguistischen Programmieren sind auf das innere und unbewusste Geschehen und auf das Beziehungsgeflecht von Erfahrung/Erinnerung – Sprache – Verstehen gerichtet. Denn im Grunde geht es im NLP meist darum, bestimmte Lebenserfahrungen in einem positiven Rahmen zu sehen, oder aber in der persönlichen Vergangenheit verborgenen Erfahrungen in die Erinnerung zurückzurufen und deren blockierende Wirkung zu beheben. Insofern ist die Sprache in dem Sinne eine Handlung, als diese Veränderungen durch verbale Instruktionen eingeleitet werden und deren Voraussetzung selbstverständlich das Verstehen (und Durchführen) derselben ist.

In diesem Licht betrachtet stellt der Sprachprozess auch für das Neurolinguistische Programmieren eine konkrete Handlung dar. Im Weiteren wird die Sprechhandlung eingehend bearbeitet, doch sei hier vorwegnehmend festgehalten, dass Sprache in jeder erdenklichen Situation unumgänglich eine Handlung auslöst, sei es eine physisch-materielle, die mit dem Verhalten in Beziehung gebracht werden kann, oder eine psychisch-mentale, die von außen nur durch den verbalen Austausch, aber ansonsten

nicht unbedingt zu beobachten ist, jedoch innere Vorgänge aktiviert und alle darauffolgenden Handlungen beeinflusst.

3.3.1.3. „Handeln“ als subjekthaftes Tun

Mit diesem Merkmal werden nach Bachmann (ebd., S. 237) drei wichtige Aspekte angesprochen, die in erster Linie eine Abgrenzung gegenüber der behavioristischen Ansichten bestreben. Außerdem wird auch eine Erklärung für den Begriff „subjekthaft“ vorgenommen und dessen eigentümlicher Gebrauch nach inhaltlichem Kontext expliziert:

- Erstens wird die untrennbare Einheit der Handlungstätigkeit an ein bestimmtes Handlungssubjekt betont (anthropozentrisch-konzeptioneller Aspekt),
- zweitens das Handeln als individueller Akt hervorgehoben, indem die spezifische Ausstattung einer Person die konkrete, situativ-aktuelle Handlungsausführung diktiert (persönlichkeitsbezogener Aspekt) und
- drittens wird mit dem Terminus „subjekthaft“ auch die Erwartung geäußert, dass sich das Handlungssubjekt möglichst als „Verursacher“ („Täter“) im Handlungsgeschehen versteht und nicht etwa als durch äußere Umstände gezwungenes „Opfer“. (ebd.)

Diese drei Aspekte stehen für das Merkmal des subjekthaften Tuns beim Handlungsbegriff aus NLP-Sicht. Im ersten Aspekt wird versucht hervorzuheben, dass Handlung und Handelnder eine untrennbare Einheit bilden, deren Handlungsaktion unmittelbar auf ein Handlungssubjekt gerichtet ist. Diese Idee wird vom NLP aus den Erkenntnissen der Anthropologie entnommen. Der zweite Aspekt unterstreicht die Tatsache, dass das Handeln als ein individueller Vorgang betrachtet wird und die spezielle Ausstattung einer Person den Verlauf einer Handlung innerhalb des Kontextes der vorhandenen Situationsbedingungen bestimmt. Im dritten Aspekt wird eine Inhaltserklärung des Terminus „subjekthaft“ gemacht, die darauf beruht, dass dieser Begriff die Erwartung impliziert, dass der Handelnde in einer Handlungssituation nicht nur der von den Umständen Beeinflusste ist, sondern auch ein Initiative ergreifendes und Veränderungen bewirkendes Subjekt darstellt.

Da die Forschungen des Behaviorismus Handlungen außerhalb der komplexen Situationsbedingungen untersuchen, also die Handlung an sich in steriler Form zu erkunden versuchen, wurden hier diese Betrachtungsweisen als Ausgleich aufgestellt, um die umfassende Zusammengehörigkeit der Handlungssituation aus der Sicht des Neurolinguistischen Programmierens nochmals darzulegen.

Das subjekthafte Tun wird in den Techniken und Vorgehensweisen des NLP dort angewendet, wo es wichtig ist, die Integrität einer Person zu schützen. Dies ist wichtig, wenn Personen in einer NLP-Sitzung die inhaltliche Seite ihrer persönlichen Situation nicht preisgeben wollen oder können. Um ohne enthüllende Informationen arbeiten zu können, werden dem Klienten Anweisungen gegeben, die betreffende Situation oder das zu lösende Problem symbolisch zu repräsentieren. Das folgende Zitat von Bandler und Grinder (zitiert nach ebd., S. 238) zeigt, wie in solchen Situationen trotzdem mit Klienten gearbeitet werden kann.

Immer, wenn wir jemanden bitten vorzukommen, um zu Demonstrationszwecken durch einen Veränderungsprozeß zu gehen, bestehen wir darauf, daß er den Inhalt für sich behält. Gewöhnlich sagen wir: „Ich möchte, daß du dir irgendein Kodewort, eine Farbe, eine Nummer oder einen Buchstaben für das aussuchst, was du ändern möchtest.“ ... Das hat eine Reihe von Vorteilen. Wenn es darum geht, Leute zu lehren, das zu tun, was wir tun, dann verlangen wir, daß es inhaltsfreie, reine Prozeßtherapie sein soll. Dann gibt es für eure Wahrnehmung nur die Elemente des Prozesses. Wenn ihr ‚Nummer drei‘ hört, könnt ihr nicht Halluzinieren – jedenfalls nicht so ausgiebig, als wenn ihr ‚Selbstbehauptung‘, ‚Liebe‘ oder ‚Vertrauen‘ oder eine der zahllosen anderen Nominalisierungen hört.

Die auf diese Weise gegebenen Anweisungen bieten einen Freiraum, der es möglich macht ohne Bedenken an dem Problem oder der Verhaltensänderung zu arbeiten. Ein Tätigkeitsbereich, dessen Handlungsobjekt das Subjekt, also die Person selbst ist, kann deshalb bei der Bestimmung des Handlungsbegriffs die „Subjekthaftigkeit“ nicht ausschließen. Überdies wird dem entsprechend die Subjekthaftigkeit im Neurolinguistischen Programmieren durch das produktive und systematische Arbeiten an der inneren Einstellung zu sich selbst und zu anderen als ein wichtiges Ziel des NLP gefördert.

3.3.1.4. „Handeln“ als bewusstes Tun

Dieses Merkmal zeigt sich in erster Linie in der Fähigkeit bei Menschen, ihre Handlungen, noch bevor sie durchgeführt werden, mental zu entwerfen. Somit entsteht im menschlichen Handeln ein komplexes Wechselspiel, das stets von Motivbildung zur Zielverwirklichung geprägt wird. Beim Entwerfen eines ganzen Aktionsprogramms entwickelt der Handelnde ein strategisches inneres Abbild von der Realität, also eine Karte von der zu verwirklichen versuchten Landschaft.

Auch in den NLP-Anwendungssituationen wird dieses Merkmal des bewussten Tuns in Betracht gezogen und zeigt sich in dem situativ-erfahrungsbedingten Kontext wieder. Doch wirkt eine Fülle von internalen Erfahrungen aus der persönlichen Vergangenheit äußerst stark und prägend auf die sichtbare Handlung, die von außen zu beobachten ist.

Hinsichtlich dieser Feststellung machen Bandler und Grinder (zitiert nach ebd., S. 239f) eine Einteilung zum Verhältnis der externalen und internalen Erfahrungen in den kontextbedingten Handlungen:

Der Kontext, auf den Menschen reagieren, ist in der Regel aus ungefähr neun Teilen internaler Erfahrungen und ungefähr einem Teil externaler zusammengesetzt. Wenn also eine Verhaltensweise bizarr oder unangemessen für euch aussieht oder sich anhört, so habt ihr einen deutlichen Hinweis darauf, daß ein Großteil des Kontextes, auf den die Person reagiert, etwas ist, was eurer unmittelbaren sinnlichen Erfahrung nicht zugänglich ist.

Demnach besteht der Handlungskontext bei Menschen überwiegend aus den internalen Erfahrungen, mit denen die individuellen Erfahrungen und die persönliche Vergangenheit gemeint ist. Der im Vergleich relativ kleine Teil der externalen Faktoren, also äußerlichen, oder von außen auf den Menschen wirkenden Eindrücke, sind lediglich Anstöße zu einer Reihe von komplexen inneren Vorgängen, die letztlich das menschliche Handeln steuern.

Zusammengefasst kann festgehalten werden, dass alle vier Qualitätsmerkmale des Handlungsbegriffs in modifizierter oder ausgebauter Weise in den Techniken und Vorgehensweisen des Neurolinguistischen Programmierens vorzuweisen sind. Es ist ebenfalls nicht abzustreiten, dass die Handlungstheorie einen geeigneten Rahmen aufstellt, in die das NLP-Konzept und ihr Tätigkeitsbereich gut einzufragen ist. Denn hier zeigt sich eine strukturelle und konzeptionelle Ähnlichkeit der beiden Ansätze, weil die im NLP auf den Prozessakt gesetzte Betonung zu einem Handlungsrahmen führt. Hinsichtlich dieser Tatsache kann auch aus dieser Perspektive eine weitgehende Kompatibilität vorgezeigt werden.

Um Missverständnisse zu vermeiden und um *Gemeintes*, *Mitgemeintes*, *Verstandenes* und *Mitverstandenes* zu identifizieren (siehe dazu Kapitel 1.3.2.2.) und in der zwischenmenschlichen Kommunikation aufzuklären, ist es im NLP von Bedeutung, dass das sprachliche Handeln vom Sprecher entsprechend seiner Intention verstanden wird und das Verstehen des Hörers sich auf die richtige Dechiffrierung des Gesagten konzentriert. Wie dies mit den Methoden des NLP durchgeführt wird, behandelt das folgende Kapitel.

3.3.2. Anwendung der Erkenntnisse aus der Pragmalinguistik im NLP

In der Kommunikation ist es in erster Linie wichtig, dass der Sprecher seine Intention sprachlich richtig vermittelt. Der Hörer muss seinerseits versuchen, die sprachlich geäußerte Intention richtig zu erfassen. Dabei hat der Sprecher darauf zu achten, dass er in der aktuellen Kommunikationssituation alle für den Kommunikationspartner in Frage kommenden Verstehensmöglichkeiten antizipiert und daraus die zutreffendste für seine Intention und die für den Gesprächspartner zugänglichste Wahl trifft. Der Hörer dagegen muss versuchen, die ihm mitgeteilte Nachricht nach der aktuellen Kommunikationssituation für den Sprecher in Frage kommende nächste Intention zu verstehen.

Im Neurolinguistischen Programmieren wird versucht, diesen allzu komplizierten Prozess simpler und verständlicher zu gestalten. Eine eindeutige Dechiffrierung und

vollkommen übereinstimmende Intervention ist so gut wie unmöglich in der interpersonalen Kommunikation, da die individuelle Vergangenheit bei keiner Sprechhandlung ausgeschlossen werden kann. Doch die Begründer und Mitbegründer des NLP haben immer wieder vorkommende Muster entdeckt, zu denen sie Methoden entwickelt haben, die den kommunikativen Prozess erleichtern und Missverständnisse minimieren (siehe dazu Kapitel 2.2.1., 2.2.2., 2.2.3.), von denen schon einige innerhalb des Untersuchungskontexts vorgeführt wurden.

Die Erkenntnisse aus der Pragmalinguistik stellen in diesem Zusammenhang ebenfalls reichlich Material zur Verfügung, zumal das Neurolinguistische Programmieren die Sprechhandlung in jeder Hinsicht in sein eigenes Prinzip aufnimmt. Ausgehend von der Grundannahme der Pragmalinguistik, die besagt, dass Sprechen gleich Handeln ist, wurde in Kapitel 3.3.1.1. Handeln als zielgerichtetes Tun ausgelegt. Wenn alles was gesagt wird eine Intention impliziert, wird vom Gesprächspartner eine Handlung erwartet, oder die Mitteilung des Sprechers ist die Handlung selbst.

Das Neurolinguistische Programmieren konzentriert sich hierbei darauf, eine Formel zu finden, im Kommunikationsprozess Missverständnisse so gut wie möglich zu verhindern. Um die Intention einer sprachlichen Äußerung so zu verstehen, wie sie gemeint ist, bedient sich das NLP einer altbekannten Methode: den W-Fragen. Tatsächlich ist dies eine Methode, mit der auf dem direktesten Weg die Absicht einer Aussage offen und einfach geklärt werden kann. Doch hat man sich im Laufe der Zeit angewöhnt, möglichst keine (Nach-)Fragen zu stellen, um dadurch nicht schwer von Begriff oder gar unwissend zu erscheinen. Dagegen macht das Neurolinguistische Programmieren bewussten Zugriff auf dieses Kommunikationsverfahren, um die eigentliche Intention oder sogar (noch) unbewusste Nebenabsichten zu entschlüsseln.

Die therapeutischen Ambitionen des Neurolinguistischen Programmierens richten dabei den Fokus auf die Klienten, die mit bestimmten Beschwerden oder Wünschen zu einem NLP-Berater kommen und gerne Antworten haben möchten. Während der Anhörung der Schilderung von der Situation des Klienten, stellt der NLP-Kundige Fragen zu den Aussagen, die daraufhin näher expliziert werden müssen. In dieser Befragung kommt

nicht selten heraus, dass das eigentliche Thema ein ganz anderes ist, als zu Beginn geschildert wurde. Folgendes Beispiel gibt einen aufschlussreichen Einblick in die Vorgehensweise mit den W-Fragen in einer NLP-Sitzung:

Klient: Ich weiß nicht, wie auf Leute ein guter Eindruck zu machen ist.

(...)

Therapeut: Auf wen genau wissen Sie nicht, wie Sie einen guten Eindruck machen können?

K: Na, auf niemand.

T: Niemand? Können sie sich an irgendwen erinnern, auf den sie jemals einen guten Eindruck gemacht haben?

K: Äh, hmmm... ja also, einige Leute, aber...

T: Nun, also, auf wen genau wissen Sie nicht, wie Sie einen guten Eindruck machen können?

K: ...Also, was ich wohl sagen wollte, ist, daß Frauen mich nicht mögen.

T: Welche Frauen genau?

K: Die meisten Frauen, die mir begegnen.

T: Welche Frauen genau?

K: Also eigentlich die meisten Frauen... aber als Sie das gerade sagten, mußte ich an diese eine Frau denken: Janet.

T: Wer ist Janet?

K: Sie ist eine, die mir neulich bei der Arbeit begegnete.

T: Woher wissen Sie denn nun, daß Sie auf Janet keinen guten Eindruck gemacht haben?

K: Also ich weiß einfach...

T: Wie genau wissen Sie das?

K: Sie hat mich einfach nicht gemocht.

T: Woher genau wissen Sie, daß Janet Sie nicht mochte?

K: Sie interessierte sich nicht für mich.

T: In welcher Weise interessiert?

K: Sie hat mich nicht beachtet.

T: Wie hat sie Sie nicht beachtet?

K: Sie hat mich nicht angesehen.

T: Mal sehen, ob ich das verstanden habe. Sie wissen, daß sich Janet nicht für Sie interessierte, weil sie Sie nicht angesehen hat?

K: Das stimmt!

T: Können Sie sich irgendwie vorstellen, daß Janet Sie nicht anschaut und doch an Ihnen interessiert ist?

K: Also... ich weiß nicht...

T: Schauen Sie immer jeden an, an dem Sie Interesse haben?

K: Also wahrscheinlich... nicht immer. Aber bloß weil Janet an mir interessiert ist, heißt nicht, daß sie mich mag.

T: Woher genau wissen Sie, daß sie Sie nicht mag?

K: Sie hört mir nicht zu.

T: Woher wissen Sie genau, daß sie Ihnen nicht zuhört?

K: Also sie schaut mich nie an (wird langsam wütend). Sie wissen ja, wie Frauen sind! Sie lassen dich nie wissen, ob sie dich bemerken.

T: Wie wer zum Beispiel?

K: (wütend) Wie meine Mutter... ach, verdammt noch mal! Sie war nie an mir interessiert.

T: Woher wissen Sie, daß Ihre Mutter nie an Ihnen interessiert war?

K: Jedes Mal, wenn ich ihr zu zeigen versuchte, daß ich sie gern hatte, merkte sie es nie (fähngt an zu schluchzen)... warum merkte sie es nicht?

T: Wie speziell haben Sie ihr zu zeigen versucht, daß Sie sie gern hatten?

K: (leise weinend) Immer bin ich von der Schule nach Hause gekommen und habe dann Dinge für sie erledigt.

T: Was für Dinge genau haben Sie für sie erledigt?

K: Also ich hab' immer das Wohnzimmer aufgeräumt und das Geschirr gespült... und sie hat es nie gemerkt... und sie hat nie was gesagt.

T: Ralph, bedeutet, daß Ihre Mutter nichts über das sagte, was Sie getan haben, daß sie nie gemerkt hat, was Sie getan haben?

K: Ja, weil sie nie merkte, was ich für sie tat, war sie an mir nicht interessiert.

T: Habe ich das richtig verstanden: Sie sagen, daß die Tatsache, daß Ihre Mutter nicht merkte, was Sie für sie getan haben, bedeutet, daß sie nicht an Ihnen interessiert war?

K: Ja, das stimmt.

T: Ralph, haben Sie jemals die Erfahrung gemacht, daß jemand etwas für Sie getan hat und Sie es nicht merkten, bis man Sie darauf aufmerksam machte?

K: Also... ja, ich kann mich an einmal erinnern...

T: Merkten Sie nicht, was sie für Sie getan haben, weil Sie kein Interesse an ihnen hatten?

K: Nein, ich habe einfach nicht gemerkt...

T: Ralph, können Sie sich vorstellen, daß Ihre Mutter einfach nicht merkte als...

K: Nein, das ist nicht dasselbe.

T: Das? Was ist nicht dasselbe wie was?

K: Daß ich nichts merke, ist nicht dasselbe, wie wenn meine Mutter nichts merkt – sehen Sie, sie hat NIE gemerkt, was ich für sie getan hatte.

T: Nie?

K: Also nicht sehr oft.

T: Ralph, erzählen Sie mir über ein bestimmtes Mal, als Ihre Mutter merkte, was Sie für sie getan haben.

K: Also einmal als... ja (zornig) ich mußte ihr sogar sagen...

T: Mußten ihr was sagen?

K: Daß ich diese Sache für Sie getan habe. Wenn sie interessiert genug gewesen wäre, hätte sie es selbst gemerkt.

T: Interessiert genug für was?

K: Interessiert genug, um mir zu zeigen, daß sie mich liebte.

T: R., wie haben Sie Ihrer Mutter gezeigt, daß Sie sie lieben?

K: Indem ich Dinge für sie erledigte.

T: Ralph, hat Ihre Mutter jemals Dinge für Sie getan?

K: Ja, aber sie hat nie wirklich... sie hat mich nie sicher wissen lassen.

T: Hat sie Sie nie was wissen lassen?

K: Sie hat mich nie sicher wissen lassen, ob sie mich wirklich lieb hatte (weint immer noch leise).

T: Haben Sie sie jemals sicher wissen lassen, daß Sie sie lieb hatten?

K: Sie wußte es...

T: Woher wissen Sie, daß sie es wußte?

K: Ich... ich... ich weiß es wohl nicht.

T: Was hindert Sie daran, es ihr zu sagen?

K: Hmmm... hmm, vielleicht gar nichts.

T: VIELLEICHT?

K: Ich nehme an, daß ich es wohl könnte.

T: Ralph, nehmen Sie an, dass Sie wohl auch der Janet sagen könnten, wie Sie ihr gegenüber empfinden?

K: Das macht ein bißchen Angst.

T: Was macht ein bißchen Angst?

K: Daß ich einfach auf sie zugehen und es ihr sagen könnte.

T: Was hält Sie davon ab?

K: Nichts, das macht ja so Angst (lacht). (Bandler, Grinder 2001a, S. 142-158)

Der oben aufgeführte Dialog zeigt deutlich die Anwendung der W-Fragen, durch die es möglich wird, das eigentliche Thema zu erfassen. Natürlich ist dies kein Beispiel für eine alltägliche Unterhaltung, sondern wie angekündigt eine therapeutische Absicht verfolgende Kommunikation. Jede W-Frage ist eine Anwendung der bereits im Meta-Modell der Sprache erläuterten Oberflächenstruktur und Tiefenstruktur nach Chomsky. Es ist schwierig, innere Vorgänge oder Zustände mit Worten zu beschreiben, da ihre Existenz abstrakt und äußerst komplex beschaffen ist. Aus diesem Grund sind die W-Fragen von großer Effektivität bei der Untersuchung der eigentlichen Intention in der sprachlichen Handlung.

Im obigen Beispiel waren die Handlungen des Klienten von einem negativen Kindheitserlebnis beeinflusst, weil er dies durch die Generalisierung auf jegliche zwischenmenschliche Beziehung zum anderen Geschlecht übertragen hat. Er ging bei seinen menschlichen Kontakten von Verallgemeinerungen aus und war sich dem nicht bewusst, dass er voraussetzte, dass jeder so denken und handeln würde wie er selbst. Somit erlebte er permanent Situationen, die ihn davon überzeugten, dass er keine guten Beziehungen knüpfen konnte. Durch intensives Nachfragen bei seinen Schilderungen

und Erklärungen, wurde dann jedoch festgestellt, dass der Klient sich selbst durch seine Beziehung mit der Mutter sabotierte.

Somit konnte bestimmt werden, was die eigentliche Intention in seiner Aussage ist, nicht zu wissen, wie man einen guten Eindruck auf andere Menschen machen kann, nämlich das Problem nicht beachtet zu werden und dadurch nie sicher sein zu können, ob man von jemanden geliebt wird oder nicht.

Aber nicht nur im therapeutischen Bereich kann diese Methode angewendet werden, sondern auch in Alltagsgesprächen. Die einfachste Art diese Methode zu gebrauchen, ist selbstverständlich die direkte (Nach-)Frage, wie jemand etwas meint. Im täglichen Umgang mit der Sprache wird sie in dieser Form auch relativ oft angewendet.

Die Arbeit mit Intentionen im sprachlichen Handeln hat im Neurolinguistischen Programmieren einen weiten Bereich eingenommen, in dem mehrere Anwendungsmöglichkeiten entdeckt und ausgearbeitet wurden. Beim NLP gilt eine grundlegende Vorannahme, die besagt:

Auf einer bestimmten Ebene liegt (oder lag) jedem Verhalten eine positive Absicht zugrunde. Die Person, die es entwickelte, sieht oder sah es als in dem Kontext, in dem es sich manifestierte, adäquat an. Es ist leichter und produktiver, auf die Absicht zu reagieren, als sich auf den Ausdruck eines problematischen Verhaltens zu beziehen. (Dilts 2001, S. 47)

Wie im oben aufgeführten Beispiel bereits festgehalten wurde, liegt die Intention nicht immer – eher selten – im sprachlichen Ausdruck. Meistens wird etwas formuliert, das nur annähernd das eigentliche Thema betrifft, welches zur Sprache gebracht werden will. So betrachtet, kann schon allein ein Blick mehr von der eigentlichen Absicht verraten, als Worte selbst. Darum ist im NLP in erster Linie das Erkennen der Absicht wichtig, statt sich auf ein negatives Verhalten eines Kommunikationspartners zu konzentrieren. Denn dieses ist mit Sicherheit nur ein Schutzmechanismus oder ein aus schwierigen Umständen angeeignetes Verhalten.

Die Umsetzung dieser Grundannahme in die Praxis erfolgt durch die Reaktion auf die positive Absicht hinter einer bestimmten Generalisierung oder einem bestimmten Urteil, statt direkt auf die verbale Äußerung. Wenn beispielsweise ein Kunde einen Laden betritt und sich an einem bestimmten Produkt interessiert zeigt, jedoch wörtlich dazu äußert: „Ich würde das gerne kaufen, aber ich fürchte, es ist zu teuer.“, dann könnte der Verkäufer die Aufmerksamkeit des Kunden auf die Absicht, „einen angemessenen Gegenwert bekommen“, hinter dem Urteil „zu teuer“ lenken, indem er sagt: „Wie ich höre, ist es Ihnen wichtig, dass sie für ihr Geld einen angemessenen Gegenwert bekommen.“ Somit erreicht der Verkäufer, dass sich der Kunde von dem in seiner Reaktion erkennbaren Problemrahmen auf einen Ergebnisrahmen konzentriert. (vgl. ebd.) Folgendes Schema soll zu einem besseren Überblick verhelfen:

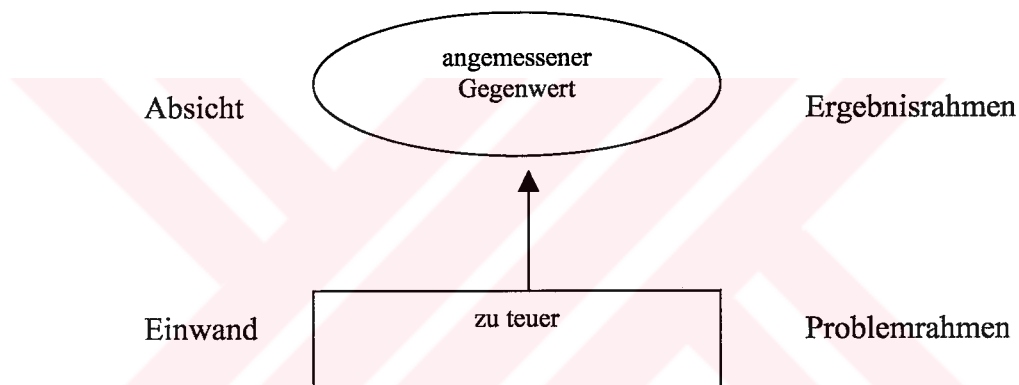


Abbildung 6: (ebd., S. 48)

Aus dem Schema von Dilts ist zu entnehmen, dass die Fokussierung auf die Absicht hinter einem einschränkenden Urteil oder einer entsprechenden Aussage es ermöglicht, von einem Problemrahmen in einen Ergebnisrahmen umzusteigen. Für dieses Beispiel ist der Problemrahmen, dass die Ware vom Kunden als zu teuer bewertet wird, was wiederum vom Verkäufer in den Ergebnisrahmen gelenkt wird, indem er die Aussage als einen angemessenen Gegenwert interpretiert. In diesem Fall wird eine ausführliche Erklärung zum Preis-Leistungsverhältnis vom Verkäufer dazu verleiten, dass der Kunde guten Gewissens das gewünschte Produkt kauft.

Im Neurolinguistischen Programmieren ist die Sprache ein wichtiges Mittel, um Intentionen richtig zu erkennen und darauf entsprechend zu reagieren. Die Flexibilität

der Sprache macht es möglich, unzählig viele Methoden in diesem Handlungsrahmen zu kreieren, von denen es schon unmöglich wäre, die bereits vorhandenen hier vorzustellen. Die aufgeführten Beispiele sollen einen Einblick geben, wie das NLP die Befunde aus der Pragmalinguistik mit seinem eigenen Arbeitskonzept verbindet und somit wiederum Berührungspunkte zur Sprachwissenschaft erzeugt.

Im vierten Kapitel werden nun die Befunde einer empirischen Untersuchung im Rahmen dieser Arbeit aufgeführt, die sich mit der rein sprachlichen Effizienz hinsichtlich der Verhaltensänderung beschäftigt. Die Intention dieser Untersuchung ist, die alleinige Effektivität der Sprache im menschlichen Verhalten zu erkunden. Aus diesem Grund wurde ein Experiment mit Rauchern durchgeführt.



4. PRAKTISCHE ANWENDUNG THEORETISCHER UND INTERDISZIPLINÄRER ERKENNTNISSE DIESER UNTERSUCHUNG

An dieser Stelle der Arbeit werden die empirische Untersuchung und deren Ergebnisse vorgestellt, die das Ziel hat, die bisher auf theoretischer Ebene bearbeiteten linguistischen Arbeitsfelder und die Methoden und Vorgehensweisen des Neurolinguistischen Programmierens auf empirischer Basis interdisziplinär anzuwenden. Aus diesem Grund wurde ein Experiment vorbereitet, das die unterschiedlichen Arbeitsbereiche der Linguistik und das NLP, deren Berührungspunkte und Gemeinsamkeiten explizit dargelegt wurden, miteinander vereint anwendet. Auf diesem Wege soll vorgeführt werden, dass das NLP durchaus mit den Erkenntnissen der Linguistik arbeitet und eine komplementäre Rolle übernimmt, welche sich hauptsächlich im Bereich der praktischen Anwendung der sprachwissenschaftlichen Befunde vorfindet.

Aus dieser Intention heraus wurde eine Versuchsgruppe aufgestellt, deren signifikante Eigenschaft die Angewohnheit des Zigarettenrauchens ist, und die freiwillig und aus eigener Initiative das Rauchen aufgeben will. Wie in Kapitel „4.1. Angewandte Methode der praktischen Anwendung“ ausführlich berichtet wird, wurde für die Durchführung des Experiments in dem Rahmen des Neurolinguistischen Programmierens eine alternative Vorgehensweise angewendet. Mit der Methode der sprachlichen Suggestion wurde das Ziel visiert, das Gewohnheitsverhalten der Raucher zu beeinflussen und zum Positiven zu verändern.

Im Weiteren wird nun das durchgeführte Experiment und die eingeholten Ergebnisse vorgestellt. Dabei wird in erster Linie die angewandte Methode aufgeführt.

4.1. ANGEWANDTE METHODE DER PRAKTISCHEN UNTERSUCHUNG

Für die praktische Untersuchung wurde – wie bereits angekündigt – eine alternative Form aus den Methoden des Neurolinguistischen Programmierens herangezogen, wobei das Ziel verfolgt wurde, eine ausschließlich verbale Technik anzuwenden. Das NLP arbeitet stets mit möglichst vielen oder allen zum Zweck hilfreichen Sinnen, um die Effektivität ihrer Methoden zu erhöhen und das Erreichen des anvisierten Ziels zu garantieren.

Diese Untersuchung hingegen versucht festzustellen, ob eine *rein sprachlich* beschaffene Methode die gleiche Effizienz erzielen kann, wie die auf mehrere oder alle Sinne wirkenden Methoden des Neurolinguistischen Programmierens. Ausgehend von der linguistischen Tatsache, dass Wörter einen semantischen Gehalt besitzen (wie mehrmals auch in dieser Arbeit vermerkt wurde), der unmittelbar im menschlichen Gehirn Bilder, Gefühle oder direkt Reaktionen auslöst, wurde bei dieser Untersuchung eine rein sprachliche Vorgehensweise angewendet.

Durch das Suggestieren von nach bestimmten Kriterien formulierten Sätzen (siehe Kapitel 4.2.1.), soll eine verändernde Auswirkung auf das unerwünschte Verhalten erreicht werden. Dieser Vorgang beginnt im Bewusstsein mit dem Suggestieren eines Formelsatzes, dessen semantischer Inhalt das positive Gegenüber des unerwünschten Verhaltens beinhaltet. Es wird davon ausgegangen, dass das regelmäßige Suggestieren zu einer geeigneten Phase des Gehirnzustandes (siehe Kapitel 4.1.2.) bewirkt, dass nach einer gewissen Zeit das vorhandene Verhaltensprogramm im Unterbewusstsein mit dem neuen Inhalt des Formelsatzes ausgetauscht wird. Die Programmänderung im Unterbewusstsein zeigt sich dann als eine Veränderung des Verhaltens in Richtung des erwünschten Zustandes.

Es wurde bei dieser Untersuchung also eine Methode angewandt, welche die Suggestion als Verfahren für eine Verhaltensänderung nutzt. Aus diesem Grund soll im folgenden Kapitel näher auf das Thema „Suggestion“ eingegangen werden.

4.1.1. Bestimmung des Begriffs Suggestion und ihrer Anwendung

Suggestionen sind in der Regel verbale Aussagen, die zur Beeinflussung der menschlichen Psyche angewandt werden. Diese Art der Anwendung von Sprache ist so alt wie die Menschheit, und es wird davon Gebrauch gemacht, seit der Mensch sprechen kann. Mit ihrem Ursprung in Griechenland als die klassische Rhetorik, wo sie als Redekunst, Theorie und Technik der Rede, als effektvolle Sprachgestaltung der Prosa mit dem Ziele der Meinungsbeeinflussung und Überredung aufgefasst wurde (vgl. Wilpert 1969, S. 640), erweckte sie dann die Neugier der Linguisten und fand so über die moderne Stilforschung Einlass in die Werbebranche. Heute ist sie in der Werbebranche auch meistbekannt und findet die stärkste Resonanz, denn dort wird nur an das Beste und Schönste, also nur an die besten Seiten des Menschen appelliert, um das zu verkaufende Produkt mit positiven Ankern (siehe Kapitel 2.3.5.) zu verbinden. Somit werden Menschen zum Kaufen des Produkts motiviert, denn auf positive Suggestionen reagiert der Mensch bereitwilliger zum Kaufen.

Terminologisch betrachtet ist der Begriff „Suggestion“ lateinischer Abstammung und wurde vom lateinischen „Suggestio“ ins Deutsche übertragen. Im deutschen Sprachraum wird die lexikalische Bedeutung von „Suggestion“ im Wahrig als seelische Beeinflussung, Willensübertragung, Hervorrufen bestimmter Gedanken, Gefühle oder Handlungen bei einer anderen Person oder bei sich selbst wiedergegeben.

In den Arbeitsbereich der Psychologie ging der Begriff „Suggestion“ zu Beginn des 19. Jahrhunderts über den schottischen Arzt James Braid ein, der den Begriff zum ersten Mal im Rahmen der psychologischen Fachterminologie benutzte. Die Suggestion wird nach zwei unterschiedlichen Anwendungsmethoden unterschieden: Wenn die Suggestion von jemandem an einer anderen Person durchgeführt wird, z.B. von einem Facharzt an seinen Patienten, nennt man dieses Vorgehen „*Heterosuggestion*“. Wird die Suggestion dagegen eigenständig an sich selbst angewandt, so wird sie als „*Autosuggestion*“ bezeichnet, was beim autogenen Training (eine Technik für Mentaltraining) grundlegend ist. Auch Freud hat sich dieser Methode der Suggestion in

seinen Therapien bedient und nannte diese Art der Behandlung die „zauberhafte Wirkung der Rede“. (siehe <http://de.wikipedia.org/wiki/Suggestion>)

Die Anwendungsbereiche der Suggestion sind weitläufig. Abgesehen vom alltäglichen Gebrauch bei beliebigen Kommunikationssituationen, wird die Suggestion, wie bereits erwähnt, umfangreich und höchst effektiv in der Werbebranche angewendet. Auch die Politik macht intensiven Gebrauch von der „Redekunst“ als solche, um Wähler zu gewinnen und sie vom eigenen Parteiprogramm zu überzeugen. Fachmännisch und professionell wird in der Psychologie und Psychotherapie auf die Suggestion zurückgegriffen, dem sich auch das Neurolinguistische Programmieren mit seinen effektiven Methoden anschließt.

Eine Heterosuggestion kann, je nach Intention des Anwenders, positiv oder negativ sein. Wenn eine gute Absicht verfolgt wird, liegt die Wortwahl für die Rhetorik eher auf Wörtern mit positivem Gehalt und wird positiv formuliert. Dieses im Alltag als „gut zureden“ bekannte Verfahren kann auch negativ formuliert angewendet werden, wenn beispielsweise eine als für die Person schlecht erkannte Situation oder ein Schaden bringendes Verhalten versucht wird, ins Positive zu verändern, was bei der elterlichen Erziehung der Kinder nicht selten der Fall sein dürfte.

Negative Intentionen können auf dieselbe Art und Weise herüber gebracht werden. Sollte jemand keine Scheu davor haben, seine negativen Absicht offen hervorzubringen, so bietet sich eine dementsprechend negative Wortwahl mit häufigen Negationen an. Doch meist wird versucht, die negativen Absichten zu verschleiern. Bei dieser Art der Heterosuggestion erhält die angewandte Rhetorik eine positive Formulierung mit Wörtern angenehmen Inhalts, hinter deren Wirkung die negative Absicht versteckt wird. Doch wegen dieser Täuschung wird man sich meist erst nach dem Eintreten der negativen Intention dessen bewusst.

Demzufolge bestimmt die aktuelle Kommunikationssituation zwischen Sprecher und Hörer, welche Art der Heterosuggestion angewendet wird. Auch in dieser Arbeit wurde

die Suggestion angewendet, jedoch nicht die Heterosuggestion, sondern die Autosuggestion, und dies mit einer nachweislich positiven Intention.

Soweit keine Heterosuggestion durchgeführt wird, muss die Autosuggestion selbstständig angewendet werden. Wer nicht mit der Methode des „autogenen Trainings“ oder der Meditation vertraut ist, für den empfiehlt sich die Suggestion eines Formelsatzes zu einer bestimmten Zeit, in der das menschliche Gehirn eine aufnahmefähige Phase für verbale Botschaften hat. Dazu ist es notwendig näher auf die Gehirnzustände einzugehen, um daraus den idealen Gehirnzustand für die Suggestion folgern zu können.

Eine genauere Veranschaulichung der grundlegenden vier Gehirnzustände wird im folgenden Kapitel wiedergegeben und anschließend auf den Idealzustand für eine Autosuggestion eingegangen.

4.1.2. Angaben zur Gehirnforschung und der vier grundlegenden Gehirnzustände

Die Gehirnforschung untersucht seit den zwanziger Jahren die elektromagnetischen Schwankungen des menschlichen Denkkapparats, die durch bioelektrische Aktivitäten in den unzähligen Neuronen entstehen. In der Fachterminologie sind dies die Gehirnwellen, welche eine gewisse wiederkehrende Schwingung im Bereich von 0,4 bis 30-40 Hz aufweisen. (vgl. <http://www.mindfield.de/forschungen1.shtml>)

Innerhalb dieses Schwingungsbereiches wurden Messungen angestellt, die die Veränderungen der elektrischen Ströme im Gehirn feststellen. Die Messung wurde mit Hilfe eines Kontrollinstruments für die Gehirntätigkeit durchgeführt und Elektroenzephalogramm (abgekürzt EEG) genannt. Die Messungsergebnisse werden auf Diagrammen mit zackigen Linien aufgezeichnet. Die Intensität der Wellen, welche sich in der Frequenz unterscheiden, werden mit dem Maß „Hertz“ gemessen. Der höchste Wertedurchschnitt – der in der Fachsprache „Peak“ genannt wird – steht für einen bestimmten Bereich der Gehirnwellen. Es sind insgesamt vier unterschiedliche Bereiche vorhanden, bei denen eine gewisse Dominanz der Gehirnwellen vorzufinden ist.

Diese vier Bereiche, in denen jeweils eine bestimmte Frequenz der Gehirnwellen dominiert, wurden von den Wissenschaftlern aus dem Fachgebiet mit griechischen Buchstaben bezeichnet: *Beta*, *Alpha*, *Theta* und *Delta*. Im Folgenden soll nun eine nähere Ausführung zu den vier Gehirnzuständen dargelegt und die Anweisung an die Versuchspersonen, zu einer bestimmten Zeit den Formelsatz aufzusagen (siehe Kapitel 4.1.3.), begründet werden.

4.1.2.1. Der Beta-Gehirnzustand

Der Beta-Zustand im menschlichen Gehirn wurde bei alltäglichen Tätigkeiten wie Sprechen, Lesen, Autofahren oder das Einparken eines Autos festgestellt. (vgl. <http://www.reli4you.at/science/biofeedback.html>) Dies sind Aktivitäten, die der Mensch in wachem und bewusstem Zustand durchführt und auch durchführen sollte.

Im Beta-Zustand erlebt der Mensch seine höchste Konzentration und Aufmerksamkeit. Aus diesem Grund wird auch die kognitive Aufnahme von Informationen ebenfalls in diesem Zustand durchgeführt und verarbeitet. Bei solcher Art von Aktivitäten dominieren bei gesunden Menschen die Gehirnwellen zwischen 14 und 32 Hertz. Messungen, die über diesen Werten liegen, gelten als Panikzustände oder Schreckreflexe. (vgl. <http://www.hyperarchiv.de/arctheo/C/C00001af.htm>)

Angesichts der Tatsache, dass der Beta-Zustand das wache Sein mit offenem Bewusstsein, während der Durchführung der alltäglichen Beschäftigungen, bezeichnet, bietet dieser Zustand nicht die idealen Voraussetzungen für eine autosuggestive Informationseingabe. Denn das Gehirn wird permanent mit anderen um sich herum stattfindenden Ereignissen und Reizen beschäftigt sein, so dass es sich nicht ausschließlich auf eine Information konzentrieren können wird.

4.1.2.2. Der Alpha-Gehirnzustand

Der Alpha-Zustand tritt ein, wenn der Mensch die Augen schließt und beginnt abzuschalten. Dies kann in einem ruhigen Moment innerhalb des Tages sein, wenn man für ein zwei Sekunden die Augen schließt, oder die Aufmerksamkeit auf ein inneres Bild oder Gefühl gerichtet wird. Auch Tagträume, die meist mit geöffneten Augen gesehen werden, erzeugen den Alpha-Zustand. Intensiv zu beobachten und schon mehrmals mit EEGs gemessen, wurde der Zustand während der Meditation oder meditativen Situationen, wie bei Wunderheilern oder indischen Yoga-Meistern. Der Alpha-Zustand misst im Normalfall bei den Gehirnaktivitäten Werte zwischen 8 bis 13 Hertz. (vgl. <http://www.reli4you.at/science/biofeedback.html>)

Automatisch tritt dieser Zustand kurz vor dem Einschlafen oder kurz nach dem Erwachen aus der Schlafphase ein. Da hierbei keine Einführung in die Kunst und das Wissen der Meditation benötigt wird und keine jahrelange Übung und Erfahrung derselben, ergeben sich damit die idealen Voraussetzungen für die verbale Suggestion eines autosuggestiven Formelsatzes. Dies ist der effektivste Gehirnzustand für eine holistische Gehirnfunktion, wie auch das folgende Zitat darlegt:

Alpha-Aktivität erzeugt einen Zustand, in dem das Gehirn vermehrt als Ganzes genutzt wird, d.h. die eher analytischen und sprachbetonten Funktionen und die eher intuitiven und bildhaften Funktionen arbeiten vermehrt zusammen und sind gleichermaßen am Aufnahme- und Verarbeitungsprozess beteiligt. Es ist eine optimale Voraussetzung nicht nur für die Informationsaufnahme und -verarbeitung, sondern auch für die Entscheidungsfindung. (<http://www.alphaskills.ch/doc/Quantensprung.html>)

Die Alpha-Aktivitäten liefern die optimalen Voraussetzungen für die Aufnahme und Verarbeitungen von verbalen Informationen und stellen somit den idealen Gehirnzustand für die Durchführung einer Autosuggestion dar. Denn dies ist der Zustand, in dem das Bewusstsein nicht mehr die Gehirnfunktionen dominiert und das Unterbewusstsein zugänglich wird. Doch es gibt Gehirnzustände, bei denen der Mensch sich noch weiter von der Außenwelt entfernt und der Zugang zum Unterbewusstsein noch intensiver und leichter ist. Diese sind der *Theta*- und *Delta*-Zustand, die im Folgenden weitgehend dargestellt werden.

4.1.2.3. Der Theta-Gehirnzustand

Wenn bei den Gehirnaktivitäten überwiegend Theta-Wellen registriert werden, ist der Mensch entweder in einem Schlafzustand oder in einer meditativen Trance. Im Theta-Gehirnzustand werden die Wellen im Normalfall zwischen 4 und 7 Hertz gemessen und bewirken einen äußerst ruhigen Zustand von Körper, Emotionen, Seele und Verstand. (vgl. <http://www.reli4you.at/science/biofeedback.html>)

Während die Gehirnaktivitäten Theta-Wellen produzieren, werden biochemische Funktionen gestartet, die für das Lernen und das Gedächtnis von äußerster Relevanz sind. (vgl. <http://www.reli4you.at/science/biofeedback.html>) Der Zugang zum Unterbewusstsein ist in diesem Stadium frei, und entwickelt aus diesem Grund Bilder, die außerhalb des Raum- und Zeitkontinuums liegen. Werden diese Bilder im Schlafzustand gesehen, wird von Träumen gesprochen, bei einer Meditation dagegen sind es Visionen, wie sie beispielsweise Nostradamus über seine Zukunftsvisionen, oder Stammeshäuptlingen bei den indianischen Völkern nachgesagt werden. Auch die Kreativität wird in diesem Zustand gesteigert, da hier die hemmenden Schranken des wirklichkeitsorientierten Bewusstseins vollkommen aufgelöst sind und die menschliche Kreativität somit zügellosen Spielraum gewinnt.

Trotz der noch so idealen Voraussetzungen des Theta-Zustandes wäre es natürlich unmöglich gewesen von den Probanden zu erwarten, dass sie sich in einen solchen Zustand versetzen. Den Eintritt dieses Gehirnzustandes zu bewirken, bedarf jahrelanger Übung und vielen Erfahrungen in der Meditation und meditativen Techniken. Und da im Schlafzustand keine bewusste Steuerung möglich ist, bleibt für den Durchschnittsmenschen die Kontrolle im Theta-Zustand über das Unterbewusstsein und seine absichtliche Beeinflussung versagt.

4.1.2.4. Der Delta-Gehirnzustand

Beim Delta-Gehirnzustand werden Gehirnwellen von 0,5 bis 3 Hertz registriert. In diesem Zustand ist der Mensch nicht mehr im Bewusstsein seiner selbst und seines Körpers oder seiner Umgebung, was folglich als tiefer Schlafzustand erkannt wird oder tiefe Trance bedeutet. Im Tiefschlaf produziert das Gehirn bestimmte Hormone und sogenannte Neuropeptiden, die im Körper vielfältige Funktionen übernehmen, worauf auch das folgende Zitat hinweist:

Die Befehle, die diese Stoffe „übertragen“, sind ein wesentlicher Teil des Stoffwechsel-Managements im Körper und spielen deshalb eine überaus wichtige Rolle, auch für die körpereigene Abwehr des Immunsystems. Die Selbstheilung des Körpers hängt somit entscheidend ab vom Gehirn, mit seinen 100 bis 100 Milliarden Neuronen und 100 Billionen von Schaltstellen und Synapsen. (<http://www.reli4you.at/science/biofeedback.html>)

Im Delta-Gehirnzustand tritt also das menschliche Immunsystem in Aktion und bewirkt die Selbstheilung des Körpers von Krankheiten. Auch die Abstellung von Schmerzempfindungen während des Schlafens sind diesen Hormonen zu verdanken. Diese Phase der Gehirnaktivitäten ist lebenswichtig und sollte deshalb nicht willentlich beeinflusst oder gestört werden.

Aus den obigen Erkenntnissen geht hervor, dass der Mensch nur in wenigen Gehirnzuständen die Möglichkeit besitzt, sein Unterbewusstsein zu erreichen und zu verändern. Da jedoch das Verhalten jedweder Art und sämtliche Entscheidungsprozesse hauptsächlich vom Unterbewusstsein gesteuert werden, ist der kürzeste und effektivste Weg der Zugriff auf das Unterbewusste. Aus diesem Grund soll im folgenden Kapitel der ideale Zustand für eine Autosuggestion festgelegt und begründet werden.

4.1.3. Der ideale Gehirnzustand für die Suggestion

Das Vorhaben durch verbale Autosuggestion das Unterbewusstsein für eine Verhaltensänderung bei Rauchen zu beeinflussen, bedarf dem dafür geeigneten Zustand des Gehirns, um eine zielorientierte Effektivität zu erhalten. Nach den im

vorangehenden Kapitel dargelegten Befunden über die Gehirnforschung und den vier signifikanten Gehirnzuständen, ist der Zugang zum Unterbewusstsein bei wachem Zustand meist verschlossen. Das Einnicken und Einschlafen (Alpha-Zustand), der Schlaf mit Träumen (Theta-Zustand) und der traumlose Tiefschlaf dagegen bieten kaum bis keine Kontrolle oder keinen bewussten Zugang ins Unterbewusste.

Von keinem der Versuchsteilnehmer konnte erwartet werden, dass sie sich durch Meditation in einen Gehirnzustand versetzen, der den bewussten Eingang zum Unterbewusstsein ermöglicht. Aus diesem Grund wurde von den vier grundlegenden Gehirnzuständen der *Alpha-Zustand* in Erwägung gezogen, da hier für meditativ unerfahrene Personen eine Möglichkeit besteht, ihr eigenes Unterbewusstsein mit der Autosuggestiv-Formel zu erreichen.

Infolgedessen wurde bei den Besprechungen mit den Probanden jeweils die Anweisung gegeben, den Formelsatz stets beim Schlafengehen, und möglichst während des Übergangs vom Wachen in den Schlafzustand zu suggerieren. Das Timing dafür ist selbstverständlich kein leichtes Unterfangen, denn es besteht fortwährend die Gefahr beim Suggestieren einzuschlafen, wobei dann auch die Suggestion automatisch ausfällt, oder das Gedächtnis ist noch hellwach, so dass es aktiv mit der Suggestion und deren Inhalt beschäftigt ist (und womöglich noch den Schlaf raubt).

In beiden Situationen würde das Suggestieren sein Ziel verfehlen, da lediglich während der Übergangsphase das Bewusstsein noch die Kontrolle zu verbalen Aktivitäten besitzt und der Zugang zum Unterbewussten sich langsam öffnet. Einige bewusste Wiederholungen in diesem speziellen Moment würden genügen, um das im Unterbewusstsein verankerte Verhaltensprogramm mit dem neuen Formelsatz zu verändern. Aus diesem Grund wurde Anweisung gegeben den Formelsatz innerhalb eines festgelegten Zeitraums regelmäßig zu suggerieren, damit die wenigen Momente des Übergangs vom Wachen in den Schlafzustand effektiv genutzt werden können.

Im Folgenden soll nun Auskunft über die Erstellung des zu suggestierenden Formelsatzes gegeben werden, indem auf gewisse Kriterien zur Wortwahl und

Formulierung hingewiesen wird. Auch auf die Anwendung des Formelsatzes wird im anschließenden Kapitel eingegangen.

4.2. ERSTELLUNG DES FORMELSATZES

Der Formelsatz, auch Affirmation genannt, ist eine verbale konzentrierte Formulierung von einem erwünschten Zielzustand. Während das Neurolinguistische Programmieren mit verschiedenen Methoden – wie z.B. dem Ankern oder Modellieren – versucht, diesen Zielzustand durch Aktivierung der menschlichen Sinne zu erreichen, untersucht diese Arbeit, ob ein Zielverhalten auch ausschließlich durch verbale Autosuggestionen zuwege zu bringen ist.

Ausgehend davon, dass jedes Wort einen Bedeutungsinhalt besitzt und dieser Inhalt durch die neuronale Beschaffenheit des menschlichen Körpers im Gehirn gewisse Prozesse auslöst (wie in den theoretischen Kapiteln mehrmals zur Sprache gebracht wurde), wurde für dieses Experiment ein Formelsatz entworfen, der den Zielzustand von Personen zusammenfasst, die die Gewohnheit des Zigarettenrauchens haben und dieselbe gerne und freiwillig aufgeben möchten.

Anschließend an die oben erwähnten Angaben berichtet das folgende Kapitel über die Richtlinien und Kriterien bei der Auswahl der Wörter und deren Konstellation im Satz bei der Erstellung eines Formelsatzes.

4.2.1. Kriterien zur Wortwahl und Formulierung bei der Erstellung des Formelsatzes

Grundlegend ist hier ohne Zweifel, dass die Wortwahl und Formulierung entsprechend der Intention ausfallen. Wie in den vorherigen Kapiteln bereits erläutert, können positive und negative Absichten unterschieden werden. Da kein Grund für eine negative Autosuggestion besteht (oder besser bestehen dürfte), sollten Formelsätze grundsätzlich **positiv** formuliert werden. Dies gilt selbst für die Anwendung von sprachlichen Negationen wie *nicht*, *kein* oder *nie*, weil Menschen zwar „nein sagen“ können, jedoch

nicht im Stande sind „nein zu denken“. Unter diesem Gesichtspunkt würde der Versuch, „**NICHT** an einen fliegenden rosa Elefanten zu denken“, grundsätzlich scheitern, da im Gehirn erst die Vorstellung projiziert wird, worauf anschließend der aussichtslose Versuch einsetzt, **NICHT** an das entworfene Bild zu denken.

Wenn langfristige Lebensvorsätze suggeriert werden wollen, ohne dass ein negatives Verhalten zu überwinden ist, empfiehlt es sich, die formelhafte Vorsatzbildung mit positiven Adjektiven wie *sicher, gut, fest* zu erstellen, deren Wirkung sich dann auch auf die Psyche verbreitet und somit eine allgemein positive Einstellung hervorbringt.

Affirmationen sollten stets im Präsens formuliert werden, da das Unterbewusstsein nur die Gegenwart wahrnimmt. Demnach würde eine im Futur-Tempus erstellte Formel stets in die Zukunft verschoben werden und sich somit niemals verwirklichen. Hinsichtlich dieser Kriterien könnte eine Vorsatzbildung für die persönliche Zukunft z.B. folgendermaßen lauten: „*Ich blicke mit Freude und Zuversicht in die Zukunft.*“

Dementsprechend sollten auch stets solche Wörter verwendet werden, deren unmissverständlich positiver Gehalt keinen Grund für negative Assoziationen bietet. Bei unerwünschten oder als negativ empfundenen Verhaltensmodellen, bei denen das Problem trotzdem angesprochen werden muss, um von ihnen loszukommen, ist es deshalb angebracht, Wörter wie *frei* oder *gleichgültig* anzuwenden, wie z.B. „*Ich bin frei von Angst.*“

Aus diesem Grund wurde für dieses Experiment mit Rauchern ein entsprechender Formelsatz entworfen, der lautet:

„*Zigaretten sind völlig gleichgültig.*“

und seine Entsprechung im Türkischen:

“*Sigara önemini tamamen yitiriyor.*“

Ein weiteres Ziel dieser Untersuchung ist es nämlich, hinsichtlich der linguistischen Unterschiede zwischen der deutschen und der türkischen Sprache festzustellen, ob Differenzen in der Effektivität bei der Wirkung der Suggestion auftreten.

Ein weiterer wichtiger Faktor bei der Suggestionsanwendung ist die Nebenerscheinung von Erwartungen, Ehrgeiz oder Leistungsstreben. Um diese sich auf den Prozess negativ auswirkenden mentalen Vorgänge ausschalten zu können, ist es vorteilhaft die Identifikation mit dem Formelsatz zu verhindern, worüber im anschließenden Kapitel berichtet wird.

4.2.2. Zur Identifikation mit dem Formelsatz

Wenn es sich bei einer suggestiven Durchführung nicht um positive oder bestärkende Lebensvorsätze handelt, sondern um die Beseitigung von unerwünschten oder negativen Verhaltensmodellen wie beispielsweise das Rauchen, ist es angebracht, die Identifikation mit dem Formelsatz zu vermeiden. Da Menschen meistens dazu neigen, bestimmte Erwartungen in ihre Vorhaben zu setzen, tritt mit der Suggestion ein emotionsgeladener Zustand ein, der die Hoffnung auf das Erreichen des erwünschten Zustands steigert. Dies wiederum ruft die hemmenden Nebenerscheinungen von Ehrgeiz und Leistungsdruck hervor, deren Auftreten den gesamten Prozess der Verhaltensänderung hemmen kann.

Um Störfaktoren dieser und ähnlicher Art zu vermeiden, empfiehlt sich, den Formelsatz im Passiv zu formulieren. Diese grammatikalische Anwendung der Sprache bewirkt eine gewisse *Distanz* zur suggestiven Formel. Durch den gewonnenen Abstand zum semantischen Inhalt der Autosuggestionsformel, können erwartungsvolle Gefühlszustände ausgeschaltet werden, wodurch die Effizienz beim Zugang in das Unterbewusstsein gesteigert wird. Dabei muss es nicht unbedingt eine Formulierung mit dem Hilfsverb „werden“ sein, selbst das Zustandspassiv kann denselben Effekt erzielen und die notwendige Distanz herbeiführen.

Da es sich bei der vorliegenden praktischen Untersuchung auch um ein negatives Verhaltensprogramm handelt, dessen Veränderung ins Positive beabsichtigt ist, wurde der erstellte Formelsatz gegen die Rauchgewohnheit in beiden Sprachen im Zustandspassiv formuliert. Denn, wie auch aus der Profilanalyse hervorgeht, liegt es nicht fern, dass Raucher oftmals versuchen, durch Willenskraft und Durchhaltevermögen ihr Verhaltensmodell zum Rauchen zu verändern (siehe 4.6.). Um diesen Gefühlszustand nicht zu erwecken, wurde mit der Adjektivkonstruktion „*völlig gleichgültig*“ im Deutschen und der Übersetzung „*önemini tamamen yitiriyor*“ im Türkischen bewerkstelligt, dass eine Identifikation mit der Gewohnheit zu Rauchen verringert wird, wobei der Fokus für den Probanden auf der Gleichgültigkeit der Zigaretten liegt.

Im folgenden Kapitel wird nun näher auf die grammatikalischen Gemeinsamkeiten und Unterschiede des türkischen und deutschen Formelsatzes eingegangen, deren Einfluss bei der Auswertung mit untersucht werden soll.

4.2.3. Grammatikalische Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen dem türkischen und deutschen Formelsatz

Wie bereits im vorhergehenden Kapitel erwähnt, sind beide Formelsätze im Passiv, genauer: im Zustandspassiv, gebildet worden. Im Deutschen wurde dies durch die Adjektivkonstruktion „*völlig gleichgültig*“ mit „*sein*“ als Vollverb in Bezug auf ein nicht handelndes Objekt (*Zigaretten*) in der Funktion als Subjekt im Satz erreicht. Im Türkischen dagegen gilt zwar dasselbe grammatische Prinzip, wobei die Übersetzung von „*sein*“ in Zusammenhang von „*völlig gleichgültig*“ als „*önemsizdir*“ übertragen werden müsste, doch das Vermeiden von Negationen vorgesehen war und deshalb mit dem im Kontext positiven semantischen Gehalt gewinnenden Vollverb „*yitirmek*“ umschrieben wurde, wodurch der **Verlust** eines negativen Sachverhalts assoziiert wird.

Der Unterschied im Numerus bei den beiden Affirmationen – sprich die Pluralform von „*Zigarette*“ im Deutschen und demgegenüber die Anwendung der türkischen Wortentsprechung „*Sigara*“ im Singular – kommt vom gängigen Gebrauch im

Türkischen, Nomen im Singular in der Mehrzahl zu meinen und zu verstehen. Sie werden als Oberbegriff für alle Arten dieses Objekts oder Subjekts – in diesem Fall von Zigaretten – aufgefasst und erhalten auf diese Weise keine determinierende Bedeutung.

Unterschiedlich ist noch die Anzahl verschiedener Wortarten in beiden Sätzen, wobei der deutsche Formelsatz ein Nomen (Zigaretten), ein Vollverb (sein) und zwei Adjektive (völlig, gleichgültig) aufweist, dagegen der türkische Formelsatz aus zwei Nomen (sigara, önem), einem Adverb (tamamen) und einem Vollverb (yit) besteht. Zudem bleibt die Anzahl der Wörter insgesamt gleich und beträgt im Türkischen sowie im Deutschen vier an der Zahl.

Eine Gemeinsamkeit des deutschen und türkischen Formelsatzes liegt in seiner positiven Formulierung. Beide Affirmationen beinhalten in ihrer grammatischen Konstellation keine Negationen wie im Deutschen *nicht*, *kein*, *nie* oder den Präfixen –*un*, –*miss*, –*wider* usf, oder negative Suffixe, wie sie in der türkischen Grammatik mit den Negativendungen –*ma* und –*me* durchgeführt werden oder Negationswörter wie *hiç*, *asla*, *yok* usw.

Im Weiteren wird nun über die Angaben der Kriterien zur Auswahl von der Versuchsgruppe und dem allgemeinen Verlauf des Experiments berichtet.

4.3. DAS AUSWAHLVERFAHREN FÜR DIE VERSUCHSGRUPPE

Das logischerweise wichtigste Kriterium bei der Auswahl der Versuchspersonen für das durchzuführende Experiment war selbstverständlich, dass jeder Proband die Gewohnheit des Zigarettenrauchens besitzt. Dabei war es irrelevant, wie lange die Person schon rauchte, auch wenn diese Angabe im Fragebogen (siehe Anhang) für die Profilanalyse mitgeteilt werden musste. Wichtig war dabei nur, dass das Rauchen bereits zu einer Gewohnheit geworden ist, die nicht mehr ohne Weiteres aufgegeben werden konnte.

Von hohem Belang war auch, dass jede einzelne Versuchsperson *freiwillig* an diesem Experiment teilgenommen hat, dies ohne Einfluss von außen tat, auch ohne dazu (mit rhetorischen Tricks) überredet worden zu sein und aus eigener freier Entscheidung zur Teilnahme einwilligte und dies auch mit seiner Unterschrift auf dem Fragebogen bestätigte.

Ferner wurden keine weiteren Bedingungen zur Teilnahme gestellt, weder hinsichtlich des Geschlechts, des Alters (abgesehen davon, dass der Proband über 18 Jahre alt ist) oder des Berufs der Probanden, noch seit wann sie rauchen, wie viel sie rauchen und ob sie schon früher versucht haben, das Rauchen aufzugeben. Selbst wenn Fragen wie diese im Fragebogen beantwortet werden mussten, wurden sie nicht zur Ausschließung oder Kategorisierung angewandt. Diese Angaben dienten lediglich zur Profilanalyse und zur Untersuchung spezifischer Aspekte bei der Wirksamkeit der Autosuggestionsformel.

Es waren also keine ausschließenden Kriterien bei der Aufstellung der Versuchsgruppe vorhanden, da individuelle Aspekte sich im Allgemeinen – bis eventuell auf die Wirkungsdauer – nicht auf das Endergebnis auswirken würden. Somit konnte jeder volljährige Freiwillige, der die Angewohnheit zu Rauchen hatte und sich diese gerne wieder abgewöhnen wollte, an diesem Experiment teilnehmen.

Im folgenden Kapitel wird näher auf die spezifischen Aspekte bei der Aufstellung der Versuchsgruppe eingegangen und Auskunft über die Einteilung der Probanden in eine deutschsprachige und türkischsprachige Gruppe gegeben.

4.3.1. Spezifische Aspekte

Es wurde aus den Personen, welche die oben genannten Kriterien erfüllten, eine Gruppe von insgesamt 60 Personen aufgestellt. Diese Versuchsgruppe wurde in Deutsche oder Deutschsprachige und Türken oder die türkische Sprache Beherrschende aufgeteilt. In der deutschsprachigen und der türkischsprachigen Gruppe befanden sich jeweils 30 Personen, denen jeweils der Formelsatz in ihrer Sprache zugeteilt wurde.

Da das Experiment in der Türkei und an einer türkischen Universität durchgeführt wurde, ergab es sich, dass die deutschsprachigen Probanden meist türkische Rückkehrerjugendliche aus Deutschland waren. Einige von ihnen hatten sogar die deutsche Staatsbürgerschaft, studierten jedoch in der Türkei, was kein Hindernis war, ihre Ferien und Feiertage in Deutschland bei ihren Eltern oder Verwandten zu verbringen. Es sind auch solche deutschsprachige türkische Probanden unter ihnen, die nicht in Deutschland geboren und aufgewachsen sind, sondern beruflich mit der deutschen Sprache zu tun haben und deshalb genügend Deutschkenntnisse besitzen, um die deutsche Affirmation anzuwenden.

Doch es befanden sich trotzdem – wenn auch wenige – Versuchsteilnehmer unter ihnen, die deutscher Abstammung waren und entweder in der Türkei arbeiteten oder über solche Personen in Deutschland erreicht wurden. Diese Probanden sollten selbstverständlich die deutsche Autosuggestionsformel anwenden, da entweder nur geringe oder keine Türkischkenntnisse vorhanden waren. Zudem bestand auch kein Grund, Deutschen den türkischen Formelsatz zuzuteilen, da diese Untersuchung **nicht** die Effektivität der Anwendung eines Formelsatzes in einer Fremdsprache untersucht. Demgegenüber weist die Situation bei den Rückkehrerjugendlichen den Unterschied auf, dass für sie die deutsche Sprache zu einer zweiten Muttersprache geworden war, und somit keine Fremdsprache für sie darstellte.

Außerdem ist das Rauchen in der Türkei landesweit stark verbreitet, so dass keine Schwierigkeiten dabei auftauchten, türkischsprachige Raucher zu finden, die von dieser gesundheitsgefährdenden und relativ teuren Angewohnheit auf praktischem Wege loskommen wollten.

Im Weiteren soll nun berichtet werden, nach welchen Kriterien die Frist für die Anwendung der Autosuggestionsformel festgelegt wurde und wie lange das Experiment dauern sollte.

4.4. FESTLEGUNG DER FRIST FÜR DIE ANWENDUNG DES SUGGESTIVEN FORMELSATZES

Da für diese Untersuchung die regelmäßige Suggestion des Formelsatzes relevant war und das psychisch-mentale Vorgehen eher langsam und mit einer inneren Gelassenheit durchgeführt werden sollte, wurde eine Frist festgelegt, die das Vorhaben nicht forciert und eine sukzessive Entwicklung erlaubt.¹

Bei den Probanden wurde in erster Linie davon ausgegangen, dass eine gewisse Zeit vergehen würde, bis das Suggestionsverfahren zu einer Regelmäßigkeit in ihrem täglichen Ablauf wird. Und da keiner von den Versuchspersonen irgendeine Techniken des mentalen Trainings beherrschte und sich zum ersten Mal mit der Autosuggestion beschäftigte, sollte auch die Verankerung der Affirmation im Unterbewusstsein eine längere Zeit beanspruchen. Aus diesem Grund wurde für die Probanden und ihre autosuggestive Durchführung eine Zeitspanne von **drei Monaten** festgelegt, die – wie sich zeigen sollte – durchaus angemessen war. Da das Eintreten der Verhaltensänderung auch nach individuellen Kriterien der Versuchspersonen variieren kann, wurde davon ausgegangen, dass 90 Tage eine den Umständen entsprechende Frist darstellen.

Das anschließende Kapitel berichtet über das Programm, welches bei der Durchführung des Experiments verfolgt wurde.

4.5. PROGRAMM FÜR DIE DURCHFÜHRUNG DES VERSUCHS

Für die Durchführung des Versuchs wurde in erster Linie ein Fragebogen vorbereitet, um aufschlussreiche Daten über die Probanden für die Bewertung der Untersuchungsergebnisse zu sammeln und eine Profilanalyse aufstellen zu können. Die

¹ Aus eigener Erfahrung des Autors kann berichtet werden, dass bei einer disziplinierten Haltung bei der regelmäßigen Durchführung der Autosuggestion das fokussierte Zielverhalten innerhalb von 1½ Monaten erreicht werden kann. An dieser Stelle sollte vielleicht auch erwähnt werden, dass der Autor mit jahrelangen Erfahrungen aus der Meditation und der Beherrschung diverser Meditationstechniken versehen ist. Gewiss hat diese Tatsache dazu beigetragen, dass der Übergang des suggerierten Formelsatzes, der übrigens ebenfalls „*Zigaretten sind völlig gleichgültig.*“ lautete, vom Bewusstsein ins Unterbewusstsein beschleunigt wurde.

anhand dieser Daten angestellten Untersuchungen werden in Kapitel „4.6. Auswertung der Ergebnisse“ ausführlich dargelegt.

Doch bevor der Fragebogen vorbereitet werden konnte, mussten allgemeine theoretische Fachkenntnisse über Fragebogen und Profilanalyse eingeholt werden. Aus diesen Forschungen wurde festgestellt, dass das Einsammeln von Daten aus wissenschaftlichen Zwecken mittels eines Fragebogens in Europa das erste Mal von Galton im Jahre 1883 durchgeführt wurde. In den USA dagegen wurde diese Technik der Fragebogen noch früher angewendet und ist bis auf die wissenschaftliche Untersuchung von Horace Mann im Jahre 1847 zurückzuführen. (vgl. Kaptan 1977, S. 175f)

Zwei unterschiedliche Bestimmungen geben einen genaueren Einblick, was ein Fragebogen ist, wie er angefertigt wird und für welche Zwecke er auf welche Art und Weise angewendet werden kann. Özgüven beschreibt den Fragebogen als eine Gruppe von Fragen für die Bestimmung von persönlichen Ansichten, Einstellungen und Emotionen unterschiedlicher Personen hinsichtlich eines bestimmten Themas. (vgl. Özgüven, 2002) Yeşilyaprak determiniert den Fragebogen als ein im schulischen und pädagogischen Bereich viel angewendetes Mittel zur Erstellung des Schülerprofils, um Kenntnisse über seine Interessen und Bedürfnisse, Emotionen und Ansichten einzuholen. (vgl. Yeşilyaprak 2002, S. 329)

Wie aus den obigen Informationen hervorgeht, kann die Anwendung von der Methode der Fragebogen auf unterschiedlichen Bereichen von Personen erfolgen. Auf diese Weise können Informationen hinsichtlich der persönlichen Eigenschaften, der familiären Situation, der Gesundheit, Ausbildung und Beruf, der Arbeitserfahrung, persönlicher Interessen, Hobbys, Ansichten zu bestimmten Themen, emotionaler und psychischer Zustände, eigentlich zu allen erdenklichen Angelegenheiten und Themen, die den Menschen betreffen, eingeholt werden.

Für die Profilanalyse in dieser Untersuchung waren allgemeine Angaben zur Person wie Alter, Geschlecht und Beruf von Bedeutung und hinsichtlich der Rauchgewohnheit der Versuchspersonen seit wann sie rauchen, wie viele Zigaretten sie an einem Tag rauchen,

ob sie vorher bereits versucht haben, mit dem Rauchen aufzuhören, wie lange sie es aushielten, ohne zu rauchen und weshalb sie wieder zu rauchen begonnen haben, ob sie denken, dass sie von Zigaretten ernsthaft abhängig sind, ob sie der Meinung sind, dass sie jederzeit mit dem Rauchen aufhören können und letztlich, ob sie sich das Rauchen abgewöhnen wollen.

Jeder Versuchsteilnehmer wurde vom Experimentsleiter persönlich angesprochen und gefragt, ob er an dieser Untersuchung teilnehmen möchte. Da der Versuch innerhalb des Universitätsgeländes gestartet wurde, sind Akademiker und Studenten als Probanden dementsprechend in der Mehrzahl. Trotzdem sind auch Versuchsteilnehmer aus anderen Berufen und Tätigkeitsbereichen vorhanden. Somit ergab sich eine weite Palette vom Studenten bis zum Versicherungsangestellten.

Nachdem der Proband eingewilligt hatte, wurde um eine Besprechung gebeten, bei der die Versuchsperson den Fragebogen ausgefüllt hat, und vom Leiter des Versuchs ausführlich über das Versuchsprojekt informiert wurde. Nach diesen Angaben und der Beantwortung eventueller Fragen, wurden Anweisungen dazu gegeben, wie der Formelsatz autosuggestiv anzuwenden ist. Es wurde dabei ausführlich erklärt, warum die Affirmation so formuliert wurde und welche Gründe für die Wortwahl ausschlaggebend waren. Außerdem wurde nachdrücklich darauf hingewiesen, dass die Autosuggestionsformel möglichst zu einer Zeit aufgesagt wird, in der sich das Gehirn in einem Beta-Zustand befindet. Da keiner der Probanden die Techniken der Meditation beherrschte, wurde geraten, das Suggestieren des Formelsatzes beim Schlafengehen kurz vor dem Einschlafen durchzuführen.

Außerdem wurden alle Versuchsteilnehmer gebeten, ihre aktuellen Rauchgewohnheiten fortzusetzen und keine Veränderungen vorzunehmen. Somit sollten zusätzlich die Identifikation mit dem Formelsatz (siehe Kapitel 4.2.2.) verhindert und die Erwartungen reduziert werden, damit kein eventueller Erfolgszwang aus diversen Gründen entstehen konnte. Zusätzlich diente dieses Vorgehen dazu, am Ende der Durchführung nur eindeutige Ergebnisse zu erzielen, die nicht auf Willenskraft oder Erfolgsdruck zurückzuführen sind.

Dem anschließend wurde die Anweisung gegeben, den Formelsatz über eine Zeitspanne von 90 Tagen zu suggerieren. Außerdem wurde ausdrücklich darauf hingewiesen, die Anwendung der Autosuggestion mit der Affirmation unbedingt *regelmäßig* durchzuführen. Da eine gewisse Zeit – die bei jedem Probanden unterschiedlich ausfallen kann – benötigt wird, das Suggestieren für drei Monate zur Gewohnheit werden zu lassen, und deshalb eventuell nur geringe Male eine effektive Suggestion durchgeführt werden kann, musste auf die Regelmäßigkeit bestanden werden, um die Möglichkeit, erfolgreiche Ergebnisse zu erzielen, aufrecht zu erhalten.

Letztlich wurde zur Anwendung der autosuggestiven Formel noch darauf hingewiesen, dass der Formelsatz nicht verbal ausgesprochen werden soll, und zwar weder im Flüsterton noch in einem beliebigen auditiv wahrnehmbaren Ton. Die Autosuggestivformel muss ausschließlich mental, also nur in Gedanken, wiederholt werden, sonst wären verschiedene andere Sinne am Prozess beteiligt, die verhindern würden, eindeutige Ergebnisse aus dem Experiment einzuholen. Denn diese Untersuchung versucht festzustellen, ob auf mentaler Basis, ohne Einfluss anderer Sinne, ein rein sprachlicher Vorgang in das Unterbewusstsein so einwirken kann, dass es zu einer Verhaltensänderung kommt.

Nachdem jedem Teilnehmer wörtlich wie schriftlich versichert wurde, dass seine Angaben vertraulich bleiben und weder sein Namen noch seine Person preisgebende individuelle Daten veröffentlicht werden, wurde der Start für die Versuchsfrist des anwesenden Probanden gegeben und das Anfangsdatum registriert.

Die Versuchspersonen wurden noch gebeten den Versuchsleiter zu kontaktieren, sobald sich eine Veränderung in ihrem Raucherverhalten ergibt, wenn sich beispielsweise die Anzahl der gewöhnlich gerauchten Zigaretten erhöht oder verringert, oder das Rauchen sich plötzlich vollkommen eingestellt hat. Aus eigener Erfahrung kann der Autor dieser Arbeit berichten, dass die Anzahl der gerauchten Zigaretten im Vergleich zum Normalfall während der Endperiode erst etwas ansteigt, bis sich dann schlagartig das Bedürfnis zu rauchen völlig einstellt.

Nach Ablauf der dreimonatigen Anwendungsfrist für die Autosuggestion, wurden die Probanden erneut kontaktiert, um die persönlichen Ergebnisse der Anwendung des Formelsatzes und des gesamten Prozesses einzuholen. Für diesen Zweck wurde ebenfalls ein Fragebogen vorbereitet, der als Bewertungsbogen die Ergebnisse von den Versuchspersonen registrieren sollte. Der Bewertungsbogen (siehe Anhang) besteht lediglich aus zwei Fragen, von denen die erste das gegenwärtige Rauchverhalten nach der Durchführung der Autosuggestivformel befragt und vier Antwortmöglichkeiten bietet, die von „**ich rauche nicht mehr, weniger, genauso weiter wie vorher und mehr als vorher**“ reicht. Es wurde dabei gebeten, dass das Beantworten der Fragen ehrlich und der Wahrheit entsprechend gemacht werden soll, da diese Ergebnisse zu wissenschaftlichen Zwecken verwendet werden. Diese Antworten stellen somit den Ergebnisrahmen der Untersuchung dar.

Die zweite Frage hingegen wurde hinsichtlich der individuellen Durchführung der Autosuggestion gestellt und fragt nach der Regelmäßigkeit bei der Anwendung des Formelsatzes. Auch diese Frage bietet vier Antwortmöglichkeiten, die ebenfalls der Wahrheit entsprechend gegeben werden sollten, da mit diesen Antworten eine wichtige korrelative Beziehung zu der ersten Frage aufgestellt wird. Die Antwortmöglichkeiten lauten: „*Regelmäßig jeden Tag, ohne auszusetzen.*“, „*Regelmäßig, doch einige Male vergessen.*“, „*Unregelmäßig, immer wenn ich mich daran erinnerte.*“ und „*Ich habe die Suggestion überhaupt nicht durchgeführt.*“

Die sich aus den Antworten beider Fragen ergebende Korrelation zeigt die Effizienz der Regelmäßigkeit auf der Verhaltensänderung des Rauchers. In diesem Bezug wurde, wie bereits des Öfteren erwähnt, davon ausgegangen, dass das regelmäßige Wiederholen des Formelsatzes die Effektivität und somit die Erfolgsmöglichkeit steigert, das im Unterbewusstsein verankerte Problemverhalten durch die Autosuggestion zum Positiven zu verändern. Diese wechselseitige Beziehung der Antworten zu den beiden Fragen, wie in Kapitel 4.6. ausführlich dargelegt wird, zeigt die Parallelität von Regelmäßigkeit und Wirkung bei autosuggestiven Prozessen.

Für Anmerkungen, Kritik oder Vorschläge wurde zum Schluss auf dem Bewertungsbogen nach Kommentaren hinsichtlich ihrer Teilnahme oder zum allgemeinen Verfahren der Untersuchung und seiner Vorgehensweise gebeten. Auch wenn diese Rubrik meist unbeantwortet geblieben ist, sind doch einige wenige Meinungsäußerungen vorzufinden, die ebenfalls bei der Bewertung interpretiert werden.

Das folgende Kapitel wird die Auswertungen der eingeholten Ergebnisse des Versuchs darlegen und nach unterschiedlichen Gesichtspunkten interpretieren.

4.6. AUSWERTUNG DER DATEN

An dieser Stelle der Arbeit werden nun sämtliche Daten, die aus der empirischen Untersuchung über das Verändern der Rauchgewohnheit durch die Methode der Autosuggestion eingeholt wurden, ausgewertet. Anhand der Untersuchungsdaten aus der Umfrage vor der suggestiven Durchführung wird eine Profilanalyse aufgestellt, die die deutschsprachige und türkischsprachige Gruppe separat untersucht, um ein genaueres Bild der jeweiligen Versuchsgruppe darlegen zu können. Aus den hieraus erworbenen Daten lassen sich komparative Relationen sowie Verhältnisse zur Effektivität der angewandten Methode bei der Beeinflussung des Unterbewusstseins hinsichtlich einer Verhaltensänderung ausarbeiten.

Wie bereits erwähnt, werden die beiden Gruppen voneinander getrennt untersucht, um auch Befunde über die Effizienz der unterschiedlichen Sprachen bei der autosuggestiven Formelsatzanwendung zu erhalten. Die tabellarische Darstellung geschieht jedoch nebeneinander, damit die eventuellen Unterschiede mengenmäßig einfacher zu erfassen sind. Demnach werden in der ersten Spalte die Angaben der Versuchsgruppe mit der deutschen Affirmation aufgezeichnet und daneben die Werte der Versuchsgruppe mit der türkischen registriert. In einer dritten Spalte werden die deutschen und türkischen Angaben gemeinsam prozentual angegeben. Die Daten beider Gruppen wurden quantitativ verarbeitet und tabellarisch wiedergegeben. Jede Angabenklasse zur Person und seiner Rauchgewohnheit und jede Fragestellung, die individuelle Antworten

befragte, wurde jeweils mit einer verbindenden und vergleichenden Erklärung oder Interpretation hinsichtlich des Gesamtbildes der Daten versehen.

Im Folgenden wird die Datenanalyse für das Profil der deutschsprachigen und türkischsprachigen Versuchsgruppe dargelegt und ihre Ergebnisse gemeinsam interpretiert. Eine Gesamtbewertung der Ergebnisse des Versuchs erfolgt in einem weiteren Kapitel. Doch hier vorerst die Ergebnisse und die Interpretation der Profilanalyse.

4.6.1. Komparative Datenauswertung der deutschsprachigen und türkischsprachigen Versuchsgruppe

Die Auswertung der Daten wird entsprechend der Reihenfolge der gestellten Fragen nach dem Fragebogen (siehe Anhang) durchgeführt. In der deutschsprachigen sowie in der türkischsprachigen Gruppe haben jeweils 30 Probanden teilgenommen, die gemeinsam eine Teilnehmergruppe von insgesamt 60 Personen ergeben. In der Rundfrage vor der Durchführung des autosuggestiven Formelsatzes wurden an jeden einzelnen Teilnehmer insgesamt 12 Fragen gerichtet, die entweder nach Auskunft über die Person oder nach den Merkmalen und Besonderheiten ihrer Gewohnheit zu rauchen fragt. Davon sind einige Fragen mit jeweils drei Antwortmöglichkeiten (außer bei der Frage nach dem Geschlecht) gestellt worden, die anzukreuzen waren. Weitere Fragen erkunden sich nach den persönlichen Erfahrungen der Probanden mit dem Rauchen, die frei zu beantworten waren. Nach quantitativen Angaben hinsichtlich der Zigaretten erkundigt sich eine letzte Sorte von Fragestellungen.

Auch wenn sie in dieser Arbeit nicht veröffentlicht werden, wurde an erster Stelle nach dem vollen Namen der Versuchsperson gefragt, damit der Versuchsleiter die Personen während des Experiments kontaktieren und im Verlauf des Prozesses eine freundschaftliche Verbindung zu ihnen halten konnte. Außerdem war für die Registrierung der Angaben und das Verfolgen von eventuellen Veränderungen der Name des Probanden von großer Bedeutung.

In der nächsten Frage wurde nach dem Geschlecht des Probanden gefragt, um mögliche Unterschiede zwischen den weiblichen und männlichen Teilnehmern bei mentalen Methoden wie der Autosuggestion hinsichtlich der Verhaltensänderung feststellen zu können. Die folgende Tabelle zeigt die Frequenz der weiblichen und männlichen Probanden.

Geschlecht:	Anzahl der Teilnehmer:		
	<u>deutsch</u>	<u>türkisch</u>	<u>dt+tr prozentual</u>
weiblich	21	22	71,7%
männlich	9	8	28,3%

Tabelle 1

Wie aus der Tabelle zu erkennen ist, waren von den 30 Versuchsteilnehmern der deutschsprachigen Gruppe 21 Probanden weiblichen Geschlechts und 9 Probanden Männer. Bei der türkischsprachigen Gruppe ist ein sehr ähnliches Ergebnis zu erkennen. Aus diesen Angaben ist jedoch nicht zu verstehen, dass die allgemeine Anzahl der Raucher unter den Frauen höher ist als bei den Männern. Diese Angaben zeigen lediglich die größere Bereitschaft der Frauen, an sozialen Untersuchungen teilzunehmen.²

Die Antworten auf die nächste Frage geben Auskunft über das Alter der Versuchsteilnehmer, wobei nicht mehr nach dem Geschlecht unterschieden wurde. Als eines der wenigen Auswahlkriterien der Probanden wurde streng darauf geachtet, dass kein Teilnehmer unter 18 Jahren alt ist. Somit beginnt die Altersfrequenz für die Teilnehmer beider Sprachen ab 20, wie auch in der folgenden Tabelle festzustellen ist.

² Persönliche Ansicht des Leiters.

Altersintervalle:	betreffende Teilnehmeranzahl:		
	<u>deutsch</u>	<u>türkisch</u>	<u>dt+tr prozentual</u>
zwischen 20-29 Jahren	16	13	46,3%
zwischen 30-39 Jahren	8	11	31,7%
zwischen 40-49 Jahren	6	2	13,3%
zwischen 50-69 Jahren	--	4	6,7%

Tabelle 2

Nach den in der Tabelle aufgezeichneten Altersintervallen kann gefolgert werden, dass bei den deutschsprachigen Teilnehmern die mit Abstand größere Anzahl bei den jüngeren Teilnehmern liegt, jedoch bei den türkischsprachigen die Mehrzahl auf die ersten beiden Altersintervalle fast gleichmäßig verteilt ist. Dies gibt wieder nur Auskunft darüber, dass aus lokal bedingten Umständen des Untersuchungsumfeldes der Versuchsleitung die höhere Altersquote auf Personen im Alter von 20 bis 39 Jahren fällt. Und nicht etwa, dass die jüngeren Personen im Allgemeinen mehr rauchen als die älteren, was ein ganz anderes Untersuchungsthema wäre und nicht in den Rahmen der vorliegenden Arbeit gehört.

Die anschließende Tabelle kategorisiert die Probanden innerhalb ihrer Versuchsgruppe nach ihren Beschäftigungen und Berufen. Mit der Klassifizierung ‚Beschäftigung‘ werden die Studenten angeführt, da diese die Mehrheit der Probanden darstellen.

Beruf/Beschäftigung:	betreffende Teilnehmeranzahl:		
	<u>deutsch</u>	<u>türkisch</u>	<u>dt+tr prozentual</u>
StudentIn	15	13	46,7%
AkademikerIn	11	2	21,7%
andere Berufe	4	15	31,7%

Tabelle 3

Wie aus der oberen Tabelle zu entnehmen ist, ergibt sich bei den deutschsprachigen Probanden die Überzahl aus Studentinnen und Studenten, wobei die als Akademiker arbeitenden Personen ebenfalls einen relativ hohen Anteil darstellen. Die

türkischsprachigen Versuchsteilnehmer teilen die Mehrzahl fast gleichmäßig in zwei Kategorien, nämlich die Beschäftigung als Student und die der anderen Berufe. Ausschlaggebend für dieses Ergebnis ist auch hier wieder das universitäre Untersuchungsumfeld, wobei im Türkischen ein größerer Freiraum vorhanden war, der sich auch in den quantitativen Angaben ablesen lässt. Es sollten also auch hier möglichst keine Rückschlüsse gezogen werden, in welchen Berufen oder Beschäftigungsbereichen mehr geraucht wird und in welchen weniger.

Die tabellarisch dargestellten Angaben im Folgenden sind die Ergebnisse hinsichtlich der Fragen nach den Eigenschaften der Rauchgewohnheiten der Probanden. Die Frage zu dieser Tabelle lautete: „*Seit wann rauchen Sie?*“ Unten sind nun die Angaben der deutschsprachigen und türkischsprachigen Teilnehmer zu dieser Frage aufgezeichnet.

Intervalle für das Rauchen:	betreffende Teilnehmeranzahl:		
	<i>deutsch</i>	<i>türkisch</i>	<i>dt+tr prozentual</i>
Seit 5-15 Jahren	11	8	31,7%
Seit 16-25 Jahren	13	6	31,7%
Seit 26-35 Jahren	2	10	20%
Seit 36-45 Jahren	4	5	15%
Seit 46-55 Jahren	--	1	1,7%

Tabelle 4

Die obige Tabelle klärt über die Dauer der Rauchgewohnheit bei den Probanden dieser empirischen Untersuchung auf. Hier ist es interessant festzustellen, dass sich bei den türkischsprachigen Teilnehmern die Überzahl in der Zeitspanne von 26-35 Jahren sammelt, während die Verteilung bei den deutschsprachigen Personen übermäßig in die ersten beiden Spalten, von 5-15 und 16-25 Jahren, fällt. Ein weiterer Unterschied ist in der Zeitspanne von 46-55 Jahren zu beobachten, in der bei den deutschsprachigen Teilnehmern keine Eintragung vorhanden ist, während sich bei den türkischsprachigen ein Proband in diese Spalte eingetragen hat und somit einen Einzelfall darstellt.

Die nächste Tabelle zeigt die Anzahl der an einem Tag gerauchten Zigaretten an. Der Teilnehmer sollte zur Frage: „*Wie viele Zigaretten rauchen Sie an einem Tag?*“ eine durchschnittliche Menge angeben, die dem eigenen Gebrauch wahrheitsgetreu entspricht.

Quote der gerauchten Zigaretten	betreffende Teilnehmeranzahl:		
	<i>deutsch</i>	<i>türkisch</i>	<i>dt+tr prozentual</i>
weniger als 10 Stück	4	6	16,7%
mehr als 10 Stück	8	16	40%
ungefähr 20 Stück	14	7	35%
ungefähr 30 Stück	4	--	6,7%
ungefähr 40 Stück	--	1	1,7%

Tabelle 5

Das Gesamtbild der Angaben zu dieser Frage ergibt abermals eine unterschiedliche Verteilung in den sprachlichen Kategorien sowie in den unterschiedlichen Spalten für die Menge der Zigaretten. Während die Verteilung innerhalb der beiden Sprachen bei ‚weniger als 10 Zigaretten‘ ungefähr im Gleichstand verläuft, weist die Quote im Türkischen bei ‚mehr als 10 Zigaretten‘ gegenüber dem Deutschen genau den doppelten Bestand auf. Umgekehrt verhält sich die Sachlage bei der Anzahl von 20 Zigaretten am Tag. Unterschiedlich sind innerhalb der Sprachen auch die folgenden Kategorien bei 30 und 40 Stück am Tag. Während bei der Zigarettenquote von 30 im Deutschen 4 Einträge vorhanden sind, wurde im Türkischen dazu kein Eintrag gemacht. Bei der Quote 40 ist wieder ein Einzelfall zu registrieren, wogegen im Deutschen keine Einträge aufzuweisen sind.

Aus diesen Angaben geht im Allgemeinen hervor, dass die Probanden, die an dieser empirischen Untersuchung teilgenommen haben, im Durchschnitt ungefähr zwanzig Zigaretten, also eine Packung am Tag Rauchen und dies ein beachtlicher Betrag ist. Nach Dr. med. Carola Halhuber (vgl. 1985, S. 19-30) stellt diese Quote im Allgemeinen die Gruppe der Gewohnheitsraucher dar, die eine bestimmte Menge von Zigaretten gewöhnt ist und zu denen 50-60% aller Raucher gehören. Entsprechend weiterer

Angaben von Halhuber (vgl. ebd.) gibt es drei verschiedene Rauchertypen: *Suchtraucher*, *Gewohnheitsraucher* und *Gelegenheitsraucher*. Davon können ungefähr 20% der Raucher zu Suchtauchern gezählt werden. Diese Art von Rauchern zeigt ein Suchtverhalten, welches das Tröstungsbedürfnis durch Zigaretten stillen soll. Der einzige Eintrag in der Spalte für 40 Zigaretten pro Tag könnte zu diesem Rauchertyp gezählt werden. Die oben bereits erwähnten Gewohnheitsraucher rauchen aus diversen Gründen – wie soziale Kontaktherstellung, wegen des Genusses, um negative Gefühle zu vermindern oder positive Gefühle zu steigern – viel und regelmäßig. Der Großteil dieser Versuchsgruppe betrifft auch hier den Typ des Gewohnheitsrauchers. In die dritte Kategorie der Gelegenheitsraucher fallen in dieser Untersuchung die Probanden, die weniger als 10 Zigaretten am Tag rauchen. Dieser Rauchertyp konsumiert Zigaretten meist unregelmäßig und in geringen Mengen, vorwiegend zur Gesellschaft oder aus Gründen des Genusses.

Wie aus den Ergebnissen der Tabelle zu der Zigarettenquote herausgelesen werden kann, entsprechen auch die Eintragungen dieser Untersuchung ungefähr den Prozentsätzen für die allgemeine Einteilung der Rauchertypen von Halhuber. Prozentual berechnet, ergibt die Kategorie der Gelegenheitsraucher mit weniger als 10 Zigaretten am Tag 16,7% der gesamten Teilnehmeranzahl, während der Typ der Gewohnheitsraucher mit 10-20 Zigaretten täglich in dieser Untersuchung auf 75% ausfällt, wobei bei den Suchtauchern lediglich 8,3% festzustellen sind.

Die folgende Tabelle zeigt die Probanden, die bereits mindestens einmal den Versuch gestartet haben, mit dem Rauchen aufzuhören. Auf die Frage: „*Haben Sie schon einmal versucht aufzuhören?*“ konnten die Teilnehmer mit *ja*, *nein* oder *mehrmals* antworten, die vorgegeben waren und angekreuzt werden mussten. Die Antworten wurden in zwei Kategorien untersucht: Diejenigen Teilnehmer, die mit *ja* oder *mehrmals* auf diese Frage antworteten, mussten zwei weitere Fragen zu dem Prozess beantworten, die im Weiteren ebenfalls tabellarisch dargestellt und interpretiert werden. Die Teilnehmer, die mit *nein* geantwortet haben, konnten die nächsten beiden Fragen unbeantwortet lassen.

„Haben Sie schon einmal versucht aufzuhören?“	betreffende Teilnehmeranzahl:		
	<i>deutsch</i>	<i>türkisch</i>	<i>dt+tr prozentual</i>
Ja	14	16	50%
Nein	12	8	33,3%
Mehrmals	4	6	16,7%

Tabelle 6

Die Antworten der deutschsprachigen und der türkischsprachigen Teilnehmer unterscheiden sich nicht merklich voneinander. In beiden Sprachen haben es die meisten Probanden schon einmal versucht, das Rauchen aufzugeben, die wenigeren davon sogar schon mehrmals. Doch eine nicht zu unterschätzende Anzahl von Rauchern beider Sprachen hat es bis zu dieser Untersuchung noch nicht versucht, mit dem Rauchen aufzuhören.

Die folgenden zwei Fragen sind nur an diejenigen Versuchsteilnehmer gerichtet, die einmal oder mehrmals versucht hatten, sich das Rauchen abzugewöhnen. Da die anschließenden Fragen hinsichtlich des Prozesses und der Erfahrungen beim Einstellungsversuch des Rauchens gestellt wurden, sind in der nächsten Auswertung diejenigen Probanden, die bei der obigen Frage mit *nein* geantwortet haben, ausgeschlossen. Somit nehmen bei der folgenden Auswertung in der deutschsprachigen Gruppe nur 18 und in der türkischsprachigen Gruppe nur 22 Probanden teil, von jeweils 30 Personen, also insgesamt 60 Versuchsteilnehmern.

Die anschließende Tabelle befragt die Dauer, wie lange die Probanden bei ihren Versuchen, mit dem Rauchen aufzuhören, das Rauchen einzustellen vermochten. Verständlicherweise waren diese Perioden äußerst unterschiedlich, so dass es schwierig war, aufeinander zutreffende Einheiten zu bestimmen. Aus diesem Grund wurden mehrere unterschiedliche Zeiteinheiten angewendet, um überhaupt eine Kategorisierung für diese Frage aufstellen zu können.

Die Frage zu der folgenden Tabelle beantworteten nur 18 deutschsprachige und 22 türkischsprachige Probanden, also insgesamt 40 Versuchsteilnehmer. Die Frage lautete:

„Wie lange haben Sie es ausgehalten, nicht zu rauchen?“ und es wurde gebeten, bei der Antwort zur Einstellungsdauer des Rauchens, soweit man sich erinnerte, Tage, Monate und Jahre anzugeben.

Einstellungsdauer des Rauchens	betreffende Teilnehmeranzahl:		
	<i><u>deutsch</u></i>	<i><u>türkisch</u></i>	<i><u>dt+tr prozentual</u></i>
mehrmals unterschiedlicher Dauer	7	6	32,5%
für 1-7 Tage	3	4	17,5%
für 1-6 Monate	4	10	35%
für ungefähr 1 Jahr	3	2	12,5%
für ungefähr 3 Jahre	1	--	2,5%

Tabelle 7

Die Ergebnisse zeigen deutlich, dass nur in der Zeitspanne zwischen 1-6 Monaten bei den Türkischsprachigen eine bemerkenswerte Mehrheit nachzuweisen ist. Die Überzahl in der deutschsprachigen Gruppe liegt dagegen bei den ‚mehrmals unterschiedlicher Dauer‘ Einstellungen, die im Vergleich zu den türkischsprachigen Probanden keinen großen Unterschied aufweisen. Ein Ausnahmezustand befindet sich in der deutschsprachigen Gruppe, in der ein Versuchsteilnehmer drei Jahre lang nicht geraucht hat. Im Durchschnitt haben es also 35% der Befragten einen Monat bis ein halbes Jahr lang ausgehalten, nicht zu rauchen. Spätestens nach sechs Monaten sind sie wieder rückfällig geworden.

Bei der Abgewöhnung des Rauchens durch das autosuggestive Verfahren wird das Verhaltensprogramm von innen – also über das Unterbewusstsein, das bekanntlich unsere sämtlichen Verhaltensarten steuert – sukzessive und grundlegend verändert, so dass bei einer erfolgreichen Anwendung das Rückfälligwerden geradezu ausgeschlossen bleibt. Dagegen ist ein Rückfallen in die Rauchgewohnheit beim Aufgeben durch Entschlossenheit, Willenskraft und Erfolgzwang viel wahrscheinlicher, wie auch die Ergebnisse der obigen Tabelle offen darlegen, da mit äußerer Kraft, ja fast schon mit Gewalt versucht wird, gegen das eigene Verhalten anzukämpfen. Selbst nach 3 Jahre

langem Nichtrauchen ist die Möglichkeit vorhanden, trotzdem wieder rückfällig zu werden.

Die anstehende Tabelle gibt Auskunft über diverse Gründe, weshalb die Probanden bei ihren Versuchen, mit dem Rauchen aufzuhören, letztendlich doch wieder zu rauchen begonnen haben. Auf die Frage: „*Weshalb haben Sie wieder begonnen?*“ konnten die Probanden frei antworten. Die Antworten wurden folglich vom Untersuchungsleiter thematisch zusammengefasst und klassifiziert. Auch diese Frage haben nur 40 Probanden beantwortet.

„Weshalb haben Sie wieder begonnen?“	betreffende Teilnehmeranzahl:		
	<i>deutsch</i>	<i>türkisch</i>	<i>dt+tr prozentual</i>
Einfluss anderer Raucher	8	2	25%
Stress	5	12	42,5%
Das Bedürfnis nach Zigaretten	1	4	12,5%
Kein Durchhaltevermögen	2	2	10%
Ohne bestimmten Grund	1	2	7,5%
Keine Antwort	1	--	2,5%

Tabelle 8

Mit dem Rauchen auf bewusster Ebene aufzuhören, macht die Raucher für äußerliche Reize, wieder mit dem Rauchen zu beginnen, anfällig. Da der positive Entschluss oder gut gemeinte Vorsatz noch nicht zu einem im Unterbewusstsein verankerten Verhaltensprogramm geworden ist, kann der Raucher selbst nach jahrelangem Entzug, wie aus der vorherigen Tabelle zu entnehmen ist, ohne weiteres rückfällig werden.

Die aufgeführten Gründe, weshalb die Probanden der deutschsprachigen und türkischsprachigen Versuchsgruppe wieder rückfällig geworden sind, lassen induktiv auf die Rückfallgründe der Allgemeinheit schließen. Während bei den deutschsprachigen Teilnehmern die Überzahl beim schlechten Einfluss von anderen Rauchern liegt, sammelt sich die Mehrheit bei den türkischsprachigen Teilnehmern mit großem Abstand bei dem Faktor ‚Stress‘. Der Grund, wegen *Stress* jedweder Art wieder

mit dem Rauchen zu beginnen, ist auch in der deutschsprachigen Rubrik dicht vorhanden. Demgegenüber wurden Gründe wie *das Bedürfnis nach Zigaretten*, *kein Durchhaltevermögen* und *ohne bestimmten Grund* nur selten angegeben. Bei diesen Gründen weist vergleichsmäßig die türkischsprachige Gruppe die höhere Quote auf, wohingegen bei der deutschsprachigen Gruppe ein Proband diese Frage unbeantwortet ließ.

Die folgenden Fragen wurden wieder von der gesamten Versuchsgruppe beantwortet, also von allen 60 Teilnehmern. Hier geht es nun darum, Informationen über die innere Einstellung zum eigenen Rauchverhalten einzuholen. Die Fragen wurden mit jeweils drei Antwortmöglichkeiten versehen, die anzukreuzen waren. Die Antworten lauteten *ja*, *nein*, und *Ich weiß nicht* oder *egal*.

Die nächste Frage, deren Antworten wieder tabellarisch aufgeführt wurden, befragt die eigene Beurteilung hinsichtlich der Abhängigkeit von Zigaretten. Die Frage lautete: „*Sind Sie der Meinung, ernsthaft von Zigaretten abhängig zu sein?*“ die Antworten auf diese Frage sind unten aufgezeichnet.

Antworten zur Abhängigkeitsfrage:	betreffende Teilnehmeranzahl:		
	<i>deutsch</i>	<i>türkisch</i>	<i>dt+tr prozentual</i>
Ja	25	23	80%
Nein	3	6	15%
Ich weiß nicht.	2	1	5%

Tabelle 9

Bekanntlich ist die eigene Einschätzung stets die schwierigste. Trotzdem sind sich die meisten Probanden sicher, dass sie von Zigaretten abhängig sind, einige wenige sogar, dass sie es nicht sind. Nur drei Versuchspersonen konnten nicht einschätzen, ob sie von Zigaretten abhängig sind oder nicht.

Diese Frage, sowie die folgenden Fragen wurden gestellt, um festzustellen, wie die eigene mentale Einstellung der Probanden zu ihrem Rauchverhalten ist. Wichtig ist es

hier zu erfahren, ob der Versuchsteilnehmer sich als abhängigen Raucher definiert, also als Sucht- oder Gewohnheitsraucher, oder ob er von sich denkt, ein Gelegenheitsraucher zu sein. Diese innere Einstellung beeinflusst auch die Erwartungen hinsichtlich der Realisierung des Formelsatzes bei den Versuchsteilnehmern.

Die folgende Frage ist eine Kontrollfrage zur vorangehenden gewesen und versucht ausfindig zu machen, ob der Teilnehmer von seiner vorherigen Angabe zur mentalen Einstellung hinsichtlich seiner Gewohnheit zu rauchen überzeugt ist, sie auch in die Tat umsetzen zu können. Aus diesem Grund befragt die folgende Fragestellung mit: „*Sind Sie der Meinung, Sie könnten jederzeit mit dem Rauchen aufhören?*“, ob der Proband innerlich von sich überzeugt ist, dass er die Gewohnheit zu rauchen, wann immer er es sich vornimmt, mit Willenskraft verändern kann. Nur ist dies für den autosuggestiven Prozess, wie in den vorangehenden Kapiteln ausführlich dargelegt wurde, ein Störfaktor, der das Verfahren zum Scheitern bringen könnte. Deshalb wurde jeder Proband ausdrücklich gebeten, nicht willentlich mit dem Rauchen aufzuhören oder weniger zu rauchen und sich somit unter Erfolgsdruck zu setzen.

Die Antworten zur obigen Frage sind im Folgenden tabellarisch angegeben und werden anschließend hinsichtlich der Angaben interpretiert.

Frage zur Realisierung des Raucheneinstellens:	betreffende Teilnehmeranzahl:		
	<u>deutsch</u>	<u>türkisch</u>	<u>dt+tr prozentual</u>
Ja	4	8	20%
Nein	16	15	51,7%
Ich weiß nicht.	10	7	28,3%

Tabelle 10

Nach den Angaben aus der Tabelle zu der Frage, ob die Probanden von sich denken, dass sie jederzeit aus eigenem Willen mit dem Rauchen aufhören könnten, sind nur 12 Personen davon überzeugt, von denen die türkischsprachigen die doppelte Anzahl darstellen. Diese Minorität stellt mit 20% den gefährdeten Teil der Gruppe dar, die mit ihrer eigenen Überzeugung sich selbst mit gewissen Erwartungen und Erfolgsdruck bei

diesem Versuch im Wege stehen würden. Es sei denn, sie haben bei der nächsten Frage mit *nein* geantwortet.

Die Einträge zur Antwort *nein* und *ich weiß nicht* sind in der deutschsprachigen und türkischsprachigen Gruppe ungefähr gleich verteilt. Diese Einträge stellen die Mehrheit dar und kommen insgesamt auf 80% Prozent aller Versuchsteilnehmer. Probanden aus dieser Gruppe stellen den Teil der Untersuchungsgruppe dar, welche die besten Chancen zu einem erfolgreichen Verfahren mit der Autosuggestion hat. Trotz dieser guten Bedingungen spielt noch ein weiterer Faktor eine wichtige Rolle bei der erfolgreichen Zielverwirklichung mit dem autosuggestiven Formelsatz: Und zwar das regelmäßige Suggestieren innerhalb von 90 Tagen.

Die letzte Frage der Umfrage lautete: „Würden Sie gerne mit dem Rauchen aufhören?“ Hiermit wurde die Bereitschaft befragt, mit dem Rauchen aufzuhören und an dieser Untersuchung teilzunehmen. Die äußerst geringe Anzahl der Probanden, die mit *nein* geantwortet haben, wollten zwar an der Untersuchung teilnehmen, waren es jedoch noch nicht leid, zu rauchen und antworteten deshalb ehrlich mit *nein*. Sie wurden also weder gezwungen noch überredet trotz ihrer Freude am Rauchen an diesem Projekt teilzunehmen. Im Weiteren werden die Angaben der letzten Frage tabellarisch aufgeführt.

„Würden Sie gerne mit dem Rauchen aufhören?“	betreffende Teilnehmeranzahl:		
	<i>deutsch</i>	<i>türkisch</i>	<i>dt+tr prozentual</i>
Ja	26	20	76,7%
Nein	1	4	8,3%
Egal	3	6	15%

Tabelle 11

76,7% der befragten Versuchsteilnehmer hatten den Wunsch, mit dem Rauchen aufzuhören. Die Verteilung in der deutschsprachigen und türkischsprachigen Gruppe ist relativ gleichmäßig und stellt die Mehrheit dar. Die für den Untersuchungsrahmen idealere Einstellung befindet sich jedoch bei der minderen Antwortenquote der *Egal*-

Sager, da diese die notwendige Distanz zum autosuggestiven Formelsatz besitzen. Denn der Wunsch, mit dem Rauchen aufzuhören, könnte gewisse Erwartungen bei den Probanden auslösen, die wiederum den Suggestionsprozess hemmen würden.

Zu den 8,3% der Versuchsgruppe, die auf diese Frage mit *nein* geantwortet haben, wurde oben bereits erwähnt, dass sie trotz ihrer Freude am Rauchen an dieser Untersuchung freiwillig teilnehmen wollten. Diese Minderheit kann hinsichtlich des Experiments aus zwei unterschiedlichen Aspekten bewertet werden: Zum einen könnte der Wunsch, weiter zu rauchen, die Wirkung haben, dass sich die innere Einstellung – also das Unterbewusstsein – weigert, die Botschaft zur Verhaltensänderung über die Suggestionsformel wirken zu lassen und sich dieser Information völlig versperren. Zum anderen jedoch könnte dies eine gleichgültige Haltung bei dem Probanden bewirken, die jegliche Erwartungen und Erfolgsdruck ausschaltet und somit einen ungehinderten Zugang der Autosuggestionsformel gewährt.

Im allgemeinen Überblick zu der Auswertung der Profilanalyse kann festgehalten werden, dass eine Versuchsgruppe entstanden ist, die vielseitig unterschiedliche Eigenschaften aufweist. Nicht nur hinsichtlich ihres Alters, Berufs oder seit wann und wie viel sie am Tag rauchen, sondern auch bei ihrer inneren Einstellung zum Rauchen und ihrer Selbsteinschätzung zum Untersuchungsobjekt.

Wie und ob sich diese unterschiedlichen Eigenschaften aus der Profilanalyse der Untersuchungsgruppe auf das Versuchsergebnis ausgewirkt haben, wird in den nachstehenden Kapiteln behandelt, was zeitgleich das allgemeine Ergebnis der empirischen Untersuchung vorstellt.

4.6.2. Allgemeine Auswertung der Daten hinsichtlich der bezweckten Verhaltensänderung

Jeder Proband wurde nach Ablauf der neunzigstägigen Fristzeit vom Untersuchungsleiter persönlich kontaktiert, um die Ergebnisse der autosuggestiven Durchführung einzuholen. Da die Start- und Abschlusszeiten bei jedem Probanden unterschiedlich

ausfielen, musste mit jedem Versuchsteilnehmer ein eigener Termin ausgemacht werden. Dabei blieb jedoch die Durchführungsfrist von 90 Tagen für jeden Teilnehmer konstant. Personen, die sich in Deutschland befanden und an dieser Untersuchung teilgenommen haben, wurden entweder telefonisch oder durch persönliches Aufsuchen von in der Türkei arbeitenden deutschen Probanden kontaktiert, um die Ergebnisse dieser Teilnehmer einzuholen.

Anlässlich der Ergebniseinholung wurde eigens ein *Bewertungsbogen* vorbereitet (siehe Anhang), in dem in der Einleitung ausdrücklich gebeten wird, die Fragen ehrlich und der Wahrheit entsprechend zu beantworten. Anschließend wurden zwei grundlegende Fragen hinsichtlich des Zustandes der Rauchgewohnheit des Rauchers nach der neunzigstägigen Suggestion des Formelsatzes gestellt: Die erste Frage erkundigt sich nach dem letztendlichen Zustand des Rauchers und gibt vier Antwortmöglichkeiten an: „Ich rauche am Ende der suggestiven Durchführung... *nicht mehr*, *weniger*, *genauso weiter*, *wie vorher* oder *mehr als vorher*.“, die angekreuzt werden sollten.

Diese Untersuchung war darauf ausgerichtet, ausschließlich durch verbale Autosuggestion im Verhalten bei Rauchern eine positive Änderung zu erzielen. Der Zielzustand wird demnach mit der Ankreuzung der ersten Antwortmöglichkeit: ... *ich rauche nicht mehr*, erreicht. Doch auch die nächste Antwortmöglichkeit: ... *ich rauche weniger*, kann zu der Erfolgsquote gezählt werden. Bei der dritten Antwortmöglichkeit: ... *ich rauche genauso weiter wie vorher*, hat die Autosuggestivformel keine, oder **noch** keine Wirkung gezeigt. Die letzte Antwortmöglichkeit: ... *ich rauche mehr als vorher*, zeigt ebenfalls an, dass das anvisierte Ziel nicht erreicht werden konnte.

Die nächste Frage des Bewertungsbogens befragt die Art und Weise der Durchführung, in der die Probanden den Formelsatz suggeriert haben. Wichtig war dabei festzustellen, ob die Anweisungen, die Affirmation innerhalb von 90 Tagen jeden Tag regelmäßig möglichst vor dem Einschlafen zu suggerieren, eingehalten wurden. Die Frage dazu lautete: „*Wie haben Sie nach den angegebenen Richtlinien die Suggestion innerhalb von 90 Tagen durchgeführt?*“ Auch hier wurden vier Antwortmöglichkeiten gegeben, in denen die Ergebnisse wie folgt zusammengefasst werden konnten:

- *Regelmäßig jeden Tag, ohne auszusetzen.*
- *Regelmäßig, doch einige Male vergessen.*
- *Unregelmäßig, immer wenn ich mich daran erinnerte.*
- *Ich habe die Suggestion überhaupt nicht durchgeführt.*

Die Antworten auf diese Frage sind ausschlaggebend für das **Gelingen** oder **Misslingen** des Unterfangens, denn es besteht eine parallele Beziehung zwischen der regelmäßigen Anwendung des autosuggestiven Formelsatzes und dem Erreichen des Zielzustandes. Was bedeutet, dass das regelmäßige Suggestieren der Affirmation unumgänglich das Erreichen des Zielzustandes bewirken wird, während die unregelmäßige Anwendung des Formelsatzes ein Misslingen der Autosuggestion geradezu herbeiführt. Denn jede längere Unterbrechung während des autosuggestiven Verfahrens bewirkt, dass der Prozess von vorne gestartet werden muss. Dadurch wird die Vorbereitungsphase, das Suggestieren zur Gewohnheit werden zu lassen, stets erneut begonnen werden. Erst wenn diese Phase erreicht und der Formelsatz weiterhin kontinuierlich suggeriert wird, kann das Unterbewusstsein sukzessive erreicht und für eine Verhaltensänderung beeinflusst werden. Dagegen verursacht das kontinuierlich unregelmäßige Anwenden des autosuggestiven Formelsatzes, dass das Erreichen des Unterbewusstseins sich permanent hinausschiebt und somit auch das Einsetzen der Verhaltensänderung.

An letzter Stelle wurde auf dem Fragebogen ein Abschnitt für persönliche Kommentare, Kritik oder Anregungen frei gelassen und dazu die Frage gestellt: „*Möchten Sie etwas zu dieser Untersuchung, an der Sie teilgenommen haben, hinzufügen?*“ Doch wie auch in der beigeordneten Auswertung zu sehen ist, haben nur wenige Teilnehmer diese Frage beantwortet, worauf auch nicht unbedingt bestanden wurde.

Im Folgenden werden nun die Angaben zu den oben ausführlich diskutierten Fragen bewertet und tabellarisch dargestellt.

Die erste Frage, die das Endergebnis der Durchführung des autosuggestiven Formelsatzes darlegt, haben die Probanden wie folgt beantwortet.

„Am Ende der suggestiven Durchführung rauche ich...“	betreffende Teilnehmeranzahl:		
	<i>deutsch</i>	<i>türkisch</i>	<i>dr+tr prozentual</i>
... nicht mehr.	4	2	10%
... weniger.	7	10	28,3%
... genauso weiter, wie vorher.	19	18	61,7%
... mehr als vorher.	--	--	0%

Tabelle 12

Wie aus den Angaben der obigen Tabelle zu entnehmen ist, haben am Ende der autosuggestiven Durchführung vier deutschsprachige und zwei türkischsprachige Probanden das Rauchen aufgegeben. Diese 10% aus der Gesamtgruppe repräsentieren den Teil der Probanden, bei denen die Anwendung des autosuggestiven Formelsatzes zur erfolgreichen Einstellung des Zielzustandes geführt hat. Dieser relativ kleine Bestandteil aus der Gesamtgruppe ergibt den Nachweis zur Effizienz der autosuggestiven Methode bei zu erzielenden Verhaltensänderungen.

Eine etwas höhere Quote ergibt sich bei den Probanden, die das Rauchen nach der autosuggestiven Durchführung reduziert haben. Auch dieser Teil der Gesamtgruppe kann zu den erfolgreichen Teilnehmern gerechnet werden, da der Eintritt des Zielverhaltens nach Anwendung des Formelsatzes unterschiedlicher Dauer sein kann. Entsprechend der Einhaltung der Anweisungen zum autosuggestiven Vorgehen, kann sich das Einstellen des Zielverhaltens zeitlich reduzieren oder hinausziehen. Dieser Gruppe wurde bei der persönlichen Besprechung geraten, weiterhin die autosuggestive Formel anzuwenden, um den bereits einzutreten begonnen Zielzustand zu vervollständigen. Bei zwei Probanden aus dieser Kategorie, hat sich durch das Weiterführen der Autosuggestion mit demselben Formelsatz, nach der dreimonatigen Untersuchungszeit mit einiger Verspätung, der Zielzustand eingesetzt. Sie wurden jedoch bei der Auswertung zu den Ergebnissen aus ihrer ursprünglichen Gruppe gezählt.

Die überwiegende Mehrheit jedoch liegt mit 61,7% bei der Gruppe, deren Probanden keinerlei Veränderungen an ihrem Rauchverhalten aufwiesen. Mehr als die Hälfte der Versuchsteilnehmer haben jedoch, wie in der folgenden Auswertung explizit dargelegt

wird, die Autosuggestivformel unregelmäßig oder überhaupt nicht durchgeführt. Wie bereits angedeutet wurde, besteht eine parallele Relation zwischen der Regelmäßigkeit beim Durchführen der Autosuggestion und dem Inkrafttreten des Zielzustandes.

Letztlich muss zu dieser Auswertung noch festgehalten werden, dass bei keinem der Probanden aufgrund der Anwendung des Autosuggestivsatzes eine Steigerung im Konsum von Zigaretten vorzuweisen ist. Daraus kann gefolgert werden, dass die Anwendung von autosuggestiven Formelsätzen keine schädlichen Nebenwirkungen hat und dies auch im Rahmen dieser Untersuchung an den Ergebnissen aus der vierten Kategorie der obigen Tabelle, deutlich zu erkennen ist.

Anschließend sollen nun die Angaben zu der Frage, ob die Durchführung mit dem autosuggestiven Formelsatz den Anweisungen entsprechend angewendet wurde, bewertet und interpretiert werden.

Art und Weise der Durchführung:	betreffende Teilnehmeranzahl:		
	<i>deutsch</i>	<i>türkisch</i>	<i>dt+tr prozentual</i>
Regelmäßig jeden Tag, ohne auszusetzen.	--	--	0%
Regelmäßig, doch einige Male vergessen.	8	7	25%
Unregelmäßig, immer wenn ich mich daran erinnerte.	19	21	66,7%
Ich habe die Suggestion überhaupt nicht durchgeführt.	3	2	8,3%

Tabelle 13

Wie aus der Tabelle ersichtlich, wurde die erste Antwortmöglichkeit von keinem Teilnehmer angekreuzt. Da nachdrücklich gebeten wurde ehrlich und offen auf die Fragen zu antworten, kann davon ausgegangen werden, dass kein Proband von insgesamt 60 Teilnehmern den Formelsatz 90 Tage lang regelmäßig ohne Aussetzer suggeriert hat. Viele sind dazu geneigt, die regelmäßige Anwendung zu Beginn der Durchführung ab und an zu vergessen. Da kein fortwährender Kontakt zu den Probanden gehalten werden konnte, um sie an die Autosuggestion zu erinnern, musste

dies aus eigener Disziplin und mit einem gewissen Durchhaltevermögen erreicht werden.

Aus diesem Grund ergab sich das Fazit, dass die wenigen Probanden, die wirklich versucht haben, den autosuggestiven Formelsatz regelmäßig anzuwenden, sich in der Spalte bei *regelmäßig mit Aussetzern* eingetragen haben. Jedoch entspringen die Teilnehmer, die das Rauchen am Ende der Untersuchung aufgeben konnten, ebenfalls aus dieser Gruppe. Dabei muss jedoch auch beachtet werden, dass keine konkrete Aussetzeranzahl gefragt wird, sondern eine persönliche Einschätzung zur eigenen Durchführung. Somit bleibt der Ausdruck „*einige Male*“ in der zweiten Antwort **relativ** und kann nicht konkret festgelegt werden, wie oft für jeden Probanden „*einige Male*“ bedeutet. Diese relative Bewertungsmöglichkeit für die Versuchsteilnehmer war beabsichtigt, da selbst eine konkret quantitative Angabe der Aussetzer bei jedem unterschiedliche Auswirkungen haben kann.

Bei 66,7% der Gesamtgruppe handelt es sich um eine unregelmäßige Durchführung der Autosuggestion. Bei den persönlichen Unterredungen hat sich herausgestellt, dass die Probanden aus dieser Gruppe die Suggestion größtenteils mit mehrtägigen Abständen immer ein-zwei Mal suggeriert haben, bis dann wieder eine Pause eintrat, wobei die Zeitabstände der Pausen immer länger wurden. Andere haben zu Beginn relativ regelmäßig die Autosuggestion durchgeführt, jedoch aus privaten Gründen für längere Zeit (zwei Wochen bis 1,5 Monate) aufgehört, um dann wieder regelmäßig weiter zu suggerieren. Wieder andere wurden von dem Versuchsleiter ab und zu daran erinnert, was jedoch auch keine kontinuierliche Durchführung bewirkte. Manche wiederum haben die Autosuggestionsformel nur einige Tage zu Beginn der Untersuchungsfrist durchgeführt und den Rest der Fristzeit vollkommen eingestellt. Diese Probanden erinnerten sich erst dann wieder daran, dass sie an einer Untersuchung teilgenommen hatten, als sie wegen der Bewertungsbefragung kontaktiert wurden. Da diese Gruppe die Mehrzahl in der Durchführung darstellt, sind die Endergebnisse, wegen den vorher mehrmals erwähnten Gründen zur Regelmäßigkeit, logisch zu folgern.

Fünf Personen haben sich, nachdem sie die Umfrage beantwortet hatten, überhaupt nicht mehr daran erinnern können, dass sie an einer Untersuchung teilgenommen hatten. Diese Probanden haben die Suggestion nicht durchgeführt, mussten jedoch wegen der gleich verteilten Teilnehmeranzahl trotzdem in die Bewertung aufgenommen werden.

Im Rahmen der Bewertungsumfrage kann zusammenfassend festgehalten werden, dass die Durchführungskriterien nur in geringem Maße eingehalten wurden und die Ergebnisse dementsprechend ausfielen, womit sich das folgende Kapitel explizit befasst.



5. ZUSAMMENFASSENDE DARLEGUNG UND BEWERTUNG DER VERSUCHSERGEBNISSE

Nach eingehender Betrachtung der Daten und der erzielten Versuchsergebnisse ist im Allgemeinen festzuhalten, dass mit einer Gruppe von 60 Personen gearbeitet wurde, die nach ihren persönlichen Angaben völlig heterogen ist. Selbst ihre einzige Gemeinsamkeit, nämlich die Gewohnheit des Zigarettenrauchens, die gleichzeitig auch das wichtigste Kriterium für die Teilnahme an dieser empirischen Untersuchung darstellte, zeigt vielfältige Unterschiede auf.

Eine Trennung hinsichtlich individueller Eigenschaften der Probanden wäre im Rahmen dieser Arbeit auch nicht zu vertreten, da in NLP-Kreisen kein Klient aufgrund seiner persönlichen Merkmale zurückgewiesen wird. Biologisch gesehen unterscheidet sich eine Person zwar stets von anderen, jedoch funktioniert das Bewusstsein und Unterbewusstsein bei jedem Menschen – ungeachtet seiner individuellen Eigenschaften – nach denselben Prinzipien. Demzufolge haben, wie bereits erwähnt, äußerliche Umstände keine Auswirkung auf das Ergebnis mentaler Verfahren. Aus diesem Grund werden die Angaben aus dem Fragebogen nicht als Erfolgs- oder Misserfolgskriterium gewertet.

Nach den Daten kann hinsichtlich der Angaben für die Anzahl der gerauchten Zigaretten und der Dauer in Jahren, seit die Gewohnheit zu Rauchen besteht, eine Verbindung zum Ergebnis hergestellt werden. Die Anzahl der konsumierten Zigaretten zeigt den Abhängigkeitsgrad von Nikotin und dem Rauchverhalten, wobei die Dauer des Rauchens diese Abhängigkeit als Gewohnheitsverhalten bestärkt. Beide Faktoren haben mentale Auswirkungen auf das Unterbewusstsein.

Nach dem Neurolinguistischen Programmieren hat jede einzelne Gewohnheit, selbst die schlechteste, ihren positiven Entstehungsgrund. Beim Rauchen ist es unter Jugendlichen meist der Wunsch, in eine bestimmte soziale Gruppe aufgenommen zu werden oder als Modellverhalten, die Erwachsenen zu imitieren, um somit ebenfalls als Erwachsener anerkannt zu werden. Wenn dieser Wunsch durch das Rauchen tatsächlich in Erfüllung

geht, oder dadurch positiv interpretierte Erfahrungen gemacht werden, hat sich der positive Grund im Unterbewusstsein der Person bereits bestätigt und nimmt aus diesem Grund alle unangenehmen Nebenerscheinungen – wie Übelkeit oder schlechter Geruch – gerne in Kauf. Bei Erwachsenen ist es die Überzeugung, dass es gegen Stress und Nervosität hilft, wobei eine beruhigende Wirkung wahrgenommen wird.

Durch die kontinuierliche Fortsetzung des Verhaltens wird das Unterbewusstsein in seiner positiven Absicht, der Person etwas Gutes zu tun, bestärkt und registriert das Rauchen somit als ein zum Glück der Person beitragendes Verhalten. Je länger und quantitativ mehr das Verhalten als Raucher fortgesetzt wird, bestärkt sich diese Überzeugung und führt zur mentalen Einstellung, nur schwer oder überhaupt nicht mehr davon loszukommen, auch wenn in der Zwischenzeit die schädlichen Auswirkungen bewusst erkannt wurden. Bei mentalen Veränderungsmethoden wie der Autosuggestion kann dies ein hemmender Faktor sein, der den Entwicklungsprozess zum Nichtraucher verlangsamt. Aus diesem Grund kann unter Umständen nur die *innere Einstellung* eine Auswirkung auf das Endergebnis der autosuggestiven Arbeit haben. Trotzdem besteht die Möglichkeit, selbst bei einer starr-negativen inneren Einstellung, das Rauchen durch einen autosuggestiven Formelsatz einzustellen, wenn die Bereitschaft oder Notwendigkeit dazu besteht. Ausschlaggebend ist dabei jedoch, dass solche Personen eine längere Anwendungsfrist benötigen als nur drei Monate. Bei manchen Menschen mit solch einer konstanten inneren Einstellung ist die notwendige Dauer für das Einsetzen der Wirkung des autosuggestiven Formelsatzes eine Frist von über acht Monaten. Wenn diese Anwendungsfrist durchgehalten wird, ist das erfolgreiche Einsetzen der Wirkung einer Affirmation geradezu unumgänglich.

Deshalb lässt sich aus den Ergebnissen dieser empirischen Untersuchung festhalten, dass die Mehrzahl der Probanden eine voreingenommene Einstellung hatten, aus der sie schlossen, dass das Vorgehen bei ihnen – aus welchem Grund auch immer – ‚sicher nicht wirksam werden kann‘. Mit diesem Vorurteil war die bereits geringe Motivation zur Bereitschaft, am Experiment teilzunehmen, nochmals reduziert worden und ließ die Probanden die Anweisungen zur Durchführung der Autosuggestion nur unregelmäßig oder kaum durchführen.

Ein weiterer Grund, weshalb sich bei der Mehrzahl der Probanden in dieser Untersuchung die Wirkung der Autosuggestivformel nicht eingestellt hat, ist jener, dass die Versuchspersonen aus mangelnder Motivation oder minderem Verantwortungsgefühl die klar und deutlich mitgeteilten simplen Anweisungen zur Durchführung nicht eingehalten haben. Das *wichtigste Kriterium* für die Durchführung war das **regelmäßige Anwenden** der Autosuggestivformel. Doch wie auch aus den tabellarischen Angaben des vorhergehenden Kapitels festzustellen ist, haben 66,7%, also 40 Personen der gesamten Gruppe das Kriterium der Regelmäßigkeit nicht eingehalten. Dazu kommen noch die 5 Probanden mit 8,3%, welche den autosuggestiven Formelsatz überhaupt nicht suggeriert haben. Somit ergibt sich als Fazit eine Gruppe von 45 Versuchspersonen, also 75% der Gesamtgruppe, die wider den Anweisungen die Durchführung der Autosuggestion vorgenommen haben. Da eine enge Parallelverbindung zwischen der Regelmäßigkeit und dem Eintreten der Wirkung des autosuggestiven Formelsatzes besteht, ist bei der empirischen Untersuchung dieser Arbeit ein entsprechendes Ergebnis aufgetreten. Aus den 25% der Probanden, welche die zu suggerierende Affirmation relativ regelmäßig angewendet haben, ergaben sich nur 10%, also 6 Versuchspersonen, bei denen die Wirkung der mentalen Durchführung mit dem autosuggestiven Formelsatz einsetzen konnte und die letztendlich somit das Rauchen aufgaben.

Ein weiteres Kriterium zur Anwendung des autosuggestiven Formelsatzes war die Anweisung, den Formelsatz entweder kurz vor dem Einschlafen oder kurz nach dem Erwachen zu suggerieren, um den kurzfristigen Alphazustand des Gehirns (siehe Kapitel 4.1.2.2.) nutzen zu können. Nach den persönlichen Besprechungen fiel es den Probanden schwer, sich beim Schlafengehen oder beim Aufwachen an das Suggestieren des Formelsatzes zu erinnern. Aus diesem Grund wurde seitens des Leiters empfohlen, die Suggestion während einer bestimmten Tätigkeit durchzuführen, die jeden Tag möglichst zur selben Zeit gemacht wird, wie z.B. beim Zähneputzen. Diese Anwendungsart verzögert zwar das Eintreten des Zielzustandes, stellte jedoch eine Notlösung für die Regelmäßigkeit dar, die wie oben bereits erwähnt, ebenfalls nicht eingehalten wurde.

Sprachlich betrachtet hat die autosuggestive Durchführung mit zwei Formelsätzen gearbeitet, die in zwei unterschiedlichen Sprachen entworfen wurden. Der deutsche Formelsatz „*Zigaretten sind völlig gleichgültig.*“ entspricht in seiner Bedeutung dem türkischen Formelsatz „*Sigara önemini tamamen yitiriyor.*“ Dass die Verbalphrase des deutschen Formelsatzes mit einer Adverbialkonstruktion endet und die türkische Entsprechung mit einem finiten Verb gestaltet wurde, liegt daran, dass der deutsche Satz im Türkischen mit einer eins zu eins Übertragung eine negative Endung (*önemsi~~z~~dir*) bekommen müsste und dies nach den Angaben in Kapitel 4.2.1. nicht angebracht ist. Aus diesem Grund wurde der türkische Satz mit dem im Kontext positiven semantischen Gehalt gewinnenden Vollverb „*yitirmek*“ umschrieben, wodurch der Verlust eines negativen Sachverhalts – in diesem Fall die Relevanz der Zigaretten – assoziiert wird.

Diese Differenz ist auf die unterschiedliche Beschaffenheit der deutschen und türkischen Sprache zurückzuführen, von denen das Deutsche eine flektierende und das Türkische eine agglutinierende Sprache ist. Diese sprachlichen Unterschiede stellen jedoch kein Hindernis dar, suggestive Formelsätze positiv zu entwerfen oder Negationen positiv zu umschreiben. Da die Ausgangssprache dieser Arbeit die deutsche Sprache ist, jedoch auch im Türkischen vergleichende Untersuchungen angestellt werden sollten, ergaben sich die oben bearbeiteten Differenzen. Formulierungen in der eigenen Muttersprache brauchen keine Entsprechungen in einer Zielsprache für Anwender, die nicht auf wissenschaftliche Erkenntnisse aus sind.

Eines der Anliegen der empirischen Untersuchung dieser Arbeit war es, Unterschiede oder Gemeinsamkeiten der deutschen und türkischen Sprache bei der Erstellung und Anwendung der autosuggestiven Formelsätze zu untersuchen. Aus diesem Grund wurde zuerst der deutsche Formelsatz entworfen und dann die Entsprechung im Türkischen formuliert. Doch wie bereits erwähnt gibt es keine Schwierigkeiten in beiden Sprachen unabhängig einen positiven Formelsatz zu erstellen. Außerdem stellt keine der beiden Sprachen linguistisch gesehen ein Hindernis dar, nach eigenen Anliegen und Ambitionen einen Formelsatz zu entwerfen. Wichtig ist dabei nur, dass stets auf die positive und eine möglichst kurze Formulierung geachtet wird.

Auch hinsichtlich der Wirkung der Formelsätze, bezüglich der sprachlichen Differenzen, kann komparatistisch kein gravierender Unterschied festgestellt werden. Da der Formelsatz im Deutschen sowie im Türkischen den gleichen Inhalt, also dieselbe Information besitzt, weisen die unterschiedlichen Endergebnisse in dieser empirischen Untersuchung lediglich darauf hin, dass die Anweisungen zur autosuggestiven Durchführung bei der einen Gruppe mehr und bei der anderen weniger eingehalten wurden. Im Verhältnis dazu fallen auch die Ergebnisse aus, nach denen im Folgenden eine eingehende Bewertung gemacht werden soll.

Nach den Ergebnissen aus dem Bewertungsbogen haben nach der dreimonatigen Durchführung des autosuggestiven Formelsatzes von 60 insgesamt 6 Probanden mit dem Rauchen aufgehört. Davon suggerierten 4 Versuchspersonen den deutschen und 2 den türkischen Formelsatz. Jeder der zu Rauchen aufhörenden Probanden ist aus der Gruppe, die die Autosuggestion *regelmäßig mit einigen Aussetzern* durchgeführt hat. Diese Gruppe wiederum besteht aus 8 Probanden mit dem deutschen und 7 Probanden mit dem türkischen Formelsatz. Insgesamt haben 15 Versuchspersonen den Formelsatz relativ regelmäßig suggeriert. Was bedeutet, dass aus einer Gruppe von 15 Personen insgesamt 6 das Rauchen durch die Autosuggestion aufgeben konnten. Die übrig bleibenden 9 Versuchspersonen benötigen eventuell eine längere Durchführungsfrist der Autosuggestivformel. Für ein Drittel dieser Gruppe war die Frist von 90 Tagen ausreichend.

Bei diesen Relationen zeigt sich die Relevanz der *inneren Einstellung*, von der bereits mehrmals die Rede war. Bei Probanden, deren innere Einstellung eher unvoreingenommen war, stellte sich die Wirkung des Formelsatzes innerhalb von 90 Tagen ein, während solche, die von vornherein der Überzeugung waren, dass das Suggestieren bei ihnen nicht wirkt oder im Gegenteil, die Erwartung hatten, dass der Formelsatz sie in Kürze vom Rauchen befreit, haben durch ihre Einstellungen den Prozess in seiner Dauer hinausgezogen. Wie bereits mehrmals erwähnt, sollte die innere Einstellung eher erwartungslos, unvoreingenommen und distanziert zum Inhalt des autosuggestiven Formelsatzes sein. Denn diese innere Haltung steigert die Effektivität

der Autosuggestion, so dass das Eintreten des Zielzustandes in einem relativ kurzen Zeitraum verwirklicht werden kann.

Zusammenfassend kann zur Darlegung und Bewertung der Untersuchungsergebnisse festgehalten werden, dass bei der Anwendung der autosuggestiven Formelsätze die individuellen Eigenschaften der Personen keine Rolle spielen. Männer können genauso gut Autosuggestivformeln anwenden wie Frauen, genauso wie junge, ältere oder Menschen von höherem Alter. Äußerliche Faktoren haben keine Auswirkung auf die Effektivität der Autosuggestion. Auch die Anzahl der täglich konsumierten Zigaretten und die Dauer der Gewohnheit zu Rauchen ist in diesem Sinne irrelevant.

Bei Personen, deren innere Einstellung zu mentalen Übungen wie der Autosuggestion unvoreingenommen, frei von Erwartungen und mit einer gewissen Distanz geprägt ist, stellt sich die Wirkung des Zielzustandes früher ein, als bei solchen, die positive oder negative Erwartungen hegen und zu einer Identifikation mit dem Formelsatz (siehe Kapitel 4.2.2.) neigen.

Die Autosuggestion sollte auf jeden Fall regelmäßig durchgeführt werden. Denn die Regelmäßigkeit bei der Durchführung steigert die Effizienz des Formelsatzes und bewirkt somit das relativ frühe Eintreten des Zielzustandes im Verhaltensmodell. Auch die zeitliche Durchführung ist von großer Bedeutung. Der Idealzustand des menschlichen Gehirns für die Autosuggestion und der Aufnahme der Information aus einem Formelsatz für das Auswechseln eines Verhaltensmodells ist der Alphazustand (siehe Kapitel 4.1.3.). Dieser Zustand ist ohne weiteres kurz vor dem Einschlafen oder kurz nach dem Erwachen zu erreichen und stellt den aufnahmefähigsten Zustand des Gehirns dar. Da das Einwirken in das Unterbewusstsein in diesem Zustand am effektivsten ist, sollte möglichst zu diesen Zeiten im individuellen Tagesrhythmus die Suggestion durchgeführt werden.

Sprachlich betrachtet weisen die Formelsätze keine gravierenden Unterschiede bei den Ergebnissen auf. Bei der Durchführung in zwei voneinander unterschiedlichen Sprachen wurde festgestellt, dass in jeder Sprache, sowohl im Deutschen als auch im Türkischen,

positive Formelsätze entworfen werden können, deren Effektivität sich aufgrund der sprachlichen Beschaffenheit nicht unterscheidet. Es können also in jeder Sprache positiv formulierte Autosuggestivformeln vorbereitet werden, deren einziges Kriterium die regelmäßige Anwendung im Alphazustand wäre.

Das Erzielen einer Verhaltensänderung durch eine rein sprachliche Durchführung auf mentaler Ebene beruht somit ausschließlich auf der positiven Formulierung eines autosuggestiven Formelsatzes und der regelmäßigen Suggestion derselben im Alphazustand des Gehirns.



6. SCHLUSS

Im Schlussteil dieser Arbeit werden nochmals sämtliche Forschungsergebnisse dieser Untersuchung zusammenfassend dargelegt, um in einem holistischen Überblick die unterschiedlichen Untersuchungs- und Arbeitsbereiche mit ihren Ergebnissen betrachten zu können.

Der allgemeine Untersuchungsrahmen dieser Arbeit lag darin, theoretische Relationen zwischen der Sprachwissenschaft und dem Neurolinguistischen Programmieren zu finden und zu beweisen, dass das NLP bei seiner Erstellung von Methoden und Vorgehensweisen und in der Anwendung seiner Techniken auch Erkenntnisse aus der Linguistik benutzt und somit eine intensive Verbindung zur Sprachwissenschaft besteht. Anschließend wurde das Neurolinguistische Programmieren vorgestellt und über seine Grundannahmen, Methodenentwicklung und Vorgehensweisen berichtet. Im praktischen Teil der Arbeit wird eine alternative Anwendungsmöglichkeit im Rahmen des NLP ausgearbeitet und an einer Gruppe von Rauchern angewendet, um die Effizienz der NLP-Methoden auf einer ausschließlich sprachlichen Ebene hinsichtlich einer durch die Autosuggestion erzielten Verhaltensänderung zu untersuchen.

Als Grundlage dieser Untersuchung wurde aus diesem Grund in erster Linie eine theoretische Basis geschaffen, in der drei Teilbereiche aus der Linguistik, die für das Neurolinguistische Programmieren am wichtigsten sind, vorgestellt wurden. Diese Untersuchungsfelder der Sprachwissenschaft sind die Neurolinguistik, Psycholinguistik und Pragmalinguistik, die jeweils in Bezug auf den Untersuchungsrahmen dieser Arbeit betrachtet wurden.

Im Untersuchungsraum der Neurolinguistik wurden die neurobiologischen Erkenntnisse über das menschliche Gehirn behandelt. Hierbei wurde hauptsächlich auf die Lokalisierung der Sprachzentren im Gehirn eingegangen. Die Befunde zeigen, dass bei den Gehirnforschungen zwei Zentren, die für die Sprache zuständig sind, festgestellt wurden. Das im 19. Jahrhundert von dem französischen Wissenschaftler Paul Broca entdeckte und deshalb das „Brocasche Areal“ genannte Sprachzentrum ist für die

Sprachproduktion zuständig, und befindet sich im Frontallappen des menschlichen Gehirns. Dieses Areal aktiviert die notwendigen Sprechorgane wie Gesichts-, Zungen-, Kiefer- und Rachenmuskulatur, durch die der Mensch sprachfähig wird.

Doch nicht nur die Sprachproduktion ist wichtig, sondern auch das Verstehen der auditiv oder visuell wahrgenommenen Sprache von anderen Personen, aus dem einfachen Grund, weil der Mensch ein soziales Wesen ist. Für das Verstehen von Sprache ist das temporale Areal zuständig und wurde von dem deutschen Wissenschaftler Carl Wernicke entdeckt. Es befindet sich im Schläfenlappen und liegt nah am primären Hörzentrum, weshalb es auch das auditive Sprachzentrum genannt wird. Dieser Bereich des Gehirns verarbeitet die visuell oder auditiv aufgenommene Sprache und stattet sie mit Sinn und Inhalt aus.

Daraus ergibt sich, dass diese beiden Sprachzentren bei der Produktion und Verarbeitung von Sprache zusammenarbeiten, womit sie für die theoretische Basis dieser Arbeit eine große Bedeutung tragen, da sie die Grundlage der menschlichen Sprachfähigkeit ausmachen.

Eine weitere Erkenntnis aus der Neurolinguistik ist die Zusammenarbeit der zwei Gehirnhälften und wie sich dies auf die Sprachproduktion und -rezeption auswirkt. Demnach wird das menschliche Gehirn in eine linke und rechte Hemisphäre unterteilt, wobei jede Gehirnhälfte unterschiedliche Funktionen übernimmt. Die Forschungsergebnisse zeigen, dass die linke Hemisphäre die rationalen Denkvorgänge leitet, eine bestimmte Reihe verfolgt, Angelegenheiten linear durchführt, quantitative Angaben verarbeitet, nach Regeln handelt, sämtliche Zeichensysteme benutzt und deshalb auch über die Sprache verfügt. Dem gegenüber führt die rechte Hemisphäre das ganzheitliche Denken durch, welches komplex ist und Verbindungen schafft, simultan und bildhaft funktioniert, qualitativ veranlagt ist, die Emotionen betrifft, die sprachlichen Bedeutungen als ein Bild versteht, und somit *nicht* über die Sprache verfügt.

Die Relevanz dieser neurolinguistischen Erkenntnisse für die vorliegende Untersuchung liegt darin, dass hinsichtlich der Sprachproduktion und –rezeption die beiden Gehirnhälften nur unter einer Zusammenarbeit die komplexen mentalen Vorgänge bei der Verwirklichung des Phänomens Sprache bewirkt werden können, da das vollständige Denken die Eigenschaften beider Hemisphären benötigt.

Der nächste Forschungsbereich der Sprachwissenschaft, der für das Neurolinguistische Programmieren von Bedeutung ist, ist die Psycholinguistik. Dieser interdisziplinäre Wissenschaftsbereich stellt mit seinen Erkenntnissen eine weitere Grundlage für das NLP dar. Hier wurden die Relationen zwischen Sprache und Denken dargelegt. Die Bestimmung des Forschungsrahmens in diesem Fachbereich resultiert auf der Art und Weise, wie Menschen Sprache verwenden und dabei allgemeingültige Regelmäßigkeiten in der Produktion, Rezeption und im Erwerb der Sprache aufdecken und erklären.

Die Psycholinguistik übernimmt den fortsetzenden Teil der Wahrnehmung von Sprache, der bei der Neurolinguistik begonnen wurde. Während die Neurolinguistik sich mit den biologischen Voraussetzungen für die Sprachfähigkeit auseinandersetzt, versucht die Psycholinguistik die Sprachrezeption und –produktion hinsichtlich der menschlichen Psyche zu erklären. Anders ausgedrückt untersucht die Psycholinguistik sämtliche soziale und psychische Umstände, in denen der Mensch seine Fähigkeit zu sprechen und Sprache zu verstehen benutzt.

Da die Wahrnehmung von uns selbst, unseren Mitmenschen und unserer Umwelt neben unseren fünf Sinnen auch mit der Sprache geschieht, ist es für diese Arbeit von Bedeutung gewesen, auch die unterschiedlichen Arten von der Sprachrezeption und der –produktion zu erläutern. Nach den psycholinguistischen Befunden gibt es vier verschiedene Arten von Sprachrezeption, die sich in die sensorische, syntaktische, semantische und pragmatische Sprachrezeption einteilen lassen. Jede dieser Kategorien erfüllt eine unterschiedliche Funktion im Rezeptionssystem, sei es Sprachlaute erkennen, Wörter identifizieren, Satzäußerungen zergliedern oder Äußerungen innerhalb eines Gesprächs interpretieren zu können.

Diese Informationen waren für die vorliegende Arbeit von großer Bedeutung, da somit wissenschaftlich belegt wurde, wie das System der Sprachrezeption funktioniert. Um den Prinzipien für die Methodenentwicklung und unterschiedlichen Modellen des NLP nahe zu kommen, leisteten diese Erkenntnisse aus der Psycholinguistik einen untermauernden Beitrag. Auch die folgenden Erkenntnisse über die Sprachproduktion waren notwendig, um den allgemeinen Prinzipien und Vorgehensweisen des Neurolinguistischen Programmierens einen sprachwissenschaftlichen Rahmen zu geben, und um sie in einer linguistischen Perspektive betrachten zu können.

Die Psycholinguistik teilt die Sprachproduktion ebenfalls in vier Kategorien ein, die jedoch in der umgekehrten Reihenfolge wie die Sprachrezeption funktionieren. Diese sind der Reihe nach die pragmatische, die semantische, die syntaktische und die motorische Sprachproduktion, welche jeweils eine andere Funktion beim Sprechvorgang erfüllen. Beim Sprechen werden erst Gedanken und Absichten im Rahmen eines Gesprächs geformt, dann diese Gedanken und Absichten in Sätzen ausgedrückt, danach die passenden Wörter gesucht und dekliniert oder konjugiert, um schließlich die Aussprache mittels des Artikulators zu realisieren.

Dieser Vorgang bei der Sprachproduktion stellt das Fundament des Sprechens dar, und öffnet für den dritten wichtigsten Fachbereich der Sprachwissenschaft den Zutritt in die linguistische Perspektive für das Neurolinguistische Programmieren. Dieser dritte und letzte Untersuchungsbereich ist die Pragmalinguistik und trägt zur pragmatischen Betrachtung des NLP bei, das bereits in seinem eigenen Prinzip eine praxisorientierte Einstellung besitzt.

Nach der Pragmalinguistik ist Sprechen gleich Handeln. Ausgehend von dieser Grundauffassung werden die Sprechhandlungsformen in vier unterschiedliche Kategorien unterteilt, von denen das Sprechen zum einen als eine offizielle Aussage betrachtet wird, zum andern das Sprechen ganz in Handlung eingebettet wahrgenommen wird, im Weiteren das Sprechen als Nicht-Handeln dechiffriert und letztlich Sprechen als Surrogat des Handelns beobachtet wird.

Die letzte der oben aufgereihten Kategorien beschreibt den im Entwicklungsprozess zur Zivilisation erreichten Standpunkt, dass sich Menschen durch verbalen Austausch kennen lernen, ihre Intentionen und Wünsche wörtlich ausdrücken, sowie auch ihren aktuellen Gefühlszustand sprachlich mitteilen. Demnach ist die Sprache das Mittel zum Zweck in der Kommunikation, um das Außersprachliche wiederzugeben.

Aus diesen Erkenntnissen ist zu resultieren, dass jedes menschliche Handeln eine sprachliche Kodierung besitzt und somit anderen Menschen mitgeteilt werden kann. Wenn in unserem nichtsprachlichen Handeln ein Problem entstanden ist, und wir eine Lösung suchen, dann müssen wir diese Situation mit Hilfe der Sprache denjenigen Menschen mitteilen, von denen wir uns – in erster Linie vorerst sprachlich – Hilfe erhoffen. Das Neurolinguistische Programmieren bietet für solche Situationen mit seinen sprachlichen und nichtsprachlichen Methoden Hilfe an.

Die Pragmalinguistik untersucht die Sprechhandlung unter zwei Aspekten: zum einen ist dies die Kommunikationssituation und zum anderen sind es die Kommunikationspartner. Auch diese Unterteilung in der Pragmalinguistik ist für diese Untersuchung von Bedeutung, da das NLP großen Wert auf die Erschaffung einer idealen Kommunikationssituation legt und pedantisch darauf aus ist, seinen Kommunikationspartner auf das Genaueste zu analysieren, um ihn und seine Auffassung von der Welt zu verstehen und dementsprechend richtig vorgehen zu können. Dafür hat das Neurolinguistische Programmieren sich an die Pragmalinguistik gewandt und aus ihren Erkenntnissen versucht, die notwendigen Bedingungen für eine ideale Kommunikationssituation aufzustellen, um somit eine von Missverständnissen freie Kommunikation mit seinen Klienten führen zu können.

Diese drei Fachbereiche der Sprachwissenschaft haben mit ihren Erkenntnissen aus ihrem jeweiligen Untersuchungsfeld Spuren in den Konzepten und Modellen, sowie in den Methoden und Vorgehensweisen des Neurolinguistischen Programmierens hinterlassen, welche die Annahme des Autors dieser Untersuchung begründen, dass das NLP ein stark linguistisch orientiertes Arbeitsfeld ist.

Nach der Darstellung des theoretischen Fundaments dieser Arbeit, wurde das Neurolinguistische Programmieren mit einer einführenden Definition hinsichtlich seiner theoretischen Grundlage bis hin zu seinen Modellen, unterschiedlichen Systemen und Techniken vorgestellt, um dem Laien einen Einstieg in den Untersuchungsgegenstand der vorliegenden Arbeit zu gewähren.

Demnach ist das Neurolinguistische Programmieren ein lernpädagogisches Modell mit vielen Methoden, durch die Menschen lernen können, ihre eigenen Ressourcen besser und effektiver zu nutzen. Seine relativ junge Entwicklungsgeschichte hat das NLP nicht davon abgehalten innerhalb seines Untersuchungsbereiches eine eigene Fachterminologie aufzustellen. Das Neurolinguistische Programmieren ist, wie bereits erwähnt, hauptsächlich praktisch orientiert, trotzdem hat es auch eine Reihe von Theoriebausteinen vorzuweisen, durch die eine gewisse theoretische Grundlage für das NLP dargebracht werden kann.

Diese Theoriebausteine, von denen oben die Rede war, sind das Modell der Wahrnehmung, das Modell der Repräsentationssysteme und das Meta-Modell der Sprache. Letzteres weist wieder eindeutig auf die enge Verbindung zur Sprachwissenschaft, was ebenfalls Ziel der vorliegenden Untersuchung war. Die ersten beiden aufgezählten Modelle dagegen entwickeln im eigenen Konzept des Neurolinguistischen Programmierens mit Hilfe von anderen unterschiedlichen Wissenschaftsbereichen, wie der Handlungstheorie, der Gestalttherapie und der Erkenntnisphilosophie, einen theoretischen Rahmen, während das Meta-Modell der Sprache auf Chomsky und Korzybski zurückzuführen ist.

Für das Modell der Wahrnehmung gilt der in NLP-Kreisen überaus bekannte Satz „Die Landkarte ist nicht das Gebiet.“, der besagt, dass das, was wir in unserem alltäglichen Leben wahrnehmen, nicht der eigentlichen Realität entspricht, sondern eine aus neurologischen, sozialen und individuellen Filtern erstellte Realität ist. Die neurologischen Einschränkungen beruhen auf der biologisch-physikalischen Leistungsgrenze der einzelnen Sinnesorgane wie etwa, dass Menschen nur innerhalb einer bestimmten Frequenz Laute wahrnehmen können, oder dass wir uns selektiv auf

eine bestimmte Art von Lauten – wie z.B. ein Gespräch – konzentrieren, beschützt uns vor den unzählbar verschiedenen Lautreizen in unserer Umgebung, die ständig wahrzunehmen wären.

Die sozialen Einschränkungen hingegen werden den Menschen durch die kulturellen Faktoren des sozialen Systems gegeben, in die sie hineingeboren wurden. Jedes soziale System besitzt eigene vorherrschende Kategorien oder Filter, wie z.B. die Sprache, die allgemein anerkannten Arten der Wahrnehmung und andere sonstige sozial vereinbarte Fiktionen, im Rahmen derer eine Kultur funktioniert. Demnach nehmen wir eine Begrüßung, eine Beleidigung, eine Berührung auf bestimmte Körperteile jeweils nach den Kriterien unserer eigenen Kultur wahr und interpretieren sie nach deren gesetzten Filtern.

Die individuellen Einschränkungen dagegen beruhen auf all denjenigen Repräsentationen, die wir als Menschen schaffen und die auf unserer einzigartigen persönlichen Geschichte beruhen. Denn jeder Mensch macht im Laufe seines Lebens äußerst persönliche Erfahrungen, die bei keinem anderen gleich sind. Aus diesen Erfahrungen entstehen die individuellen Filter, nach denen der Mensch seine Umwelt und sich selbst wahrnimmt. Diese Art der Wahrnehmung wird wiederum sprachlich kodiert, sofern der Mensch seine persönlichen Erfahrungen anderen mitteilen möchte.

Mit der Auslegung der Kriterien zum Modell der Wahrnehmung wurde abermals bewiesen, dass selbst unsere Wahrnehmung von der Welt sprachlich geprägt ist. Denn wie in linguistischen Kreisen alt bekannt, sagte schon Humboldt: „Die Grenzen meiner Sprache, sind die Grenzen meiner Welt.“ Diese Auffassung wurde mit dem Modell der Wahrnehmung in das Konzept des Neurolinguistischen Programmierens integriert und somit abermals der Bezug zur Sprachwissenschaft offen dargelegt.

Ein weiteres Modell des Neurolinguistischen Programmierens ist das Modell der Repräsentationssysteme, wodurch weitere zentrale theoretische Annahmen des NLP erklärt und begründet werden können. Daraus werden wichtige prozessuale Vorgänge für das Verhalten oder das Wahrnehmen des Menschen abgeleitet. Die

Repräsentationssysteme funktionieren über die Sinnesmodalitäten und werden genutzt, um von der Welt um uns herum zu wissen, sie zu repräsentieren, sie zu erfahren.

Die Repräsentationssysteme werden im Allgemeinen in vier Kategorien unterteilt: dem visuellen, dem auditiven, dem kinästhetischen und dem olfaktorischen und gustatorischen Repräsentationssystem. Das olfaktorische und das gustatorische Repräsentationssystem werden gemeinsam behandelt, da sie in der zivilisierten Gesellschaft die inzwischen am wenigsten genutzten Repräsentationssysteme darstellen, jedoch für eine holistische Wahrnehmung stets ihre Gültigkeit bewahren. Die ersten drei Kategorien dagegen sind die am intensivsten angewendeten Systeme, die bei jedem Menschen in unterschiedlicher prozentualer Verteilung vorhanden sein können.

Da das NLP die vollkommene Kommunikation anstrebt, arbeitet es viel mit den Submodalitäten – seiner selbst entwickelten Neuigkeit –, welche die untergeordneten Elemente der menschlichen fünf Sinne sind. Sie haben die Aufgabe, die subjektiven Erfahrungen und Eindrücke eines Menschen spezifisch zu benennen. Um Änderungen im Verhalten erzielen zu können, werden bei einer NLP-Beratung dem Repräsentationssystem entsprechende Fragen gestellt, die in Kategorien wie relatives Verhältnis, Dynamik, Umrahmung, Bildinhalt, Beschaffenheit des Tons oder des Geräusches bei visuellen oder auditiven Repräsentationssystemen eingeteilt werden können. An Menschen mit einem kinästhetischen Repräsentationssystem werden Fragen nach den Kategorien der Qualität, der Intensität, der Position, der Bewegung, der Richtung, der Geschwindigkeit und der Dauer des Gefühls gestellt. Hinsichtlich des Geruchs oder Geschmacks fragt man ebenfalls nach bestimmten Kategorien, der Intensität und den Bezug der Person zu diesen Wahrnehmungen.

Bei einer NLP-Sitzung werden all diese Fragen logischerweise verbal gestellt und vom Klienten auch wörtlich beantwortet. Dies stellt in erster Linie wieder die Beziehung zur Sprache im NLP her. Ihre Relevanz dabei liegt in dem Wissen, dieser Fragen kundig zu sein und die Antworten in einem holistischen Überblick bewerten zu können. Auch hier lässt sich eine direkte Beziehung zwischen der Sprachwissenschaft und dem NLP, diesmal auf praktischer Ebene, nachweisen.

Das dritte und mit der Linguistik unmittelbar in Verbindung stehende Modell des Neurolinguistischen Programmierens, ist das Meta-Modell der Sprache. Die Sprache dient im NLP ebenfalls als ein Repräsentationssystem, mit dem der Mensch seine Erfahrungen verarbeitet und vermittelt. Es wurde das Meta-Modell der Sprache genannt, weil bereits mehrere Modelle zum Phänomen Sprache vorhanden waren und die NLP-Gründer lediglich ein bekanntes Modell in ihr Prinzip adaptierten. Dieses Sprachmodell ist die Generative Transformationsgrammatik von Chomsky.

Von Chomskys Sprachmodell wurden die Oberflächenstruktur und die Tiefenstruktur eines Satzes in das NLP-Prinzip übernommen. Bei der Oberflächenstruktur werden wie bekannt anhand von Strukturbaumschemata lediglich die Konstituenten der Satzelemente, die den gesamten Satz erzeugen, angegeben und ihre Verbindungen untereinander erörtert. Außer den Bestandteilen der Satzkonstruktion werden in dieser Form der Darstellung keine tiefgehenden Informationen über die Aussage des Satzes gegeben. Dagegen übernimmt die Tiefenstruktur genau diejenigen Elemente, die nicht wörtlich formuliert und in den Satz eingebaut wurden, von denen jedoch ausgegangen wird, dass sie der Gesprächspartner aufgrund konventioneller Vereinbarungen von selbst versteht und in den richtigen Zusammenhang bringt.

Jedoch beruhen die sprachlichen Konventionen nicht immer auf dem gleichen Inhalt, was schließlich und unvermeidlich zu Missverständnissen in der zwischenmenschlichen Kommunikation führt. Diese Bedeutungsdivergenzen in einer verbalen Aussage entspringen aufgrund bestimmter Prozesse, die Menschen bei der Modellbildung ihrer Landkarten von Erfahrungen im sprachlichen Bereich durchgehen.

Diese Gestaltungsvorgänge wurden im Neurolinguistischen Programmieren *Generalisierung*, *Tilgung* und *Verzerrung* genannt und befähigen die Menschen dazu, den Reichtum der Welt zu realisieren, zu wachsen, zu lernen und zu verstehen. Andererseits können dieselben Prozesse auch einschränken, insbesondere, wenn die subjektive Realität fälschlicherweise mit der äußeren Welt verwechselt wird.

Diese Gestaltungsprozesse funktionieren bei der Generalisierung so, dass aktuelle Erfahrungen mit vorherigen Erfahrungen verglichen und nach Ähnlichkeiten oder Gemeinsamkeiten untersucht werden. Wenn das der Fall ist, dann wird eine Generalisierung vorgenommen, die bestimmte Erfahrungen kategorisiert und somit einen leichteren Zugriff bei Bedarf ermöglicht. Dies geschieht z.B. wenn man als Kind lernt, dass man sich an Feuer verbrennt und für den Rest des Lebens einen vorsichtigen Umgang mit diesem Element pflegt.

Bei der Tilgung verhält es sich so, dass Informationen gelöscht werden, die entweder situationsbedingt im gegenwärtigen Kommunikationsprozess stattfinden oder aber mental durchgeführt werden, um den eigenen Standpunkt besser vertreten zu können. Es ist also der Prozess, durch den wir unsere Aufmerksamkeit selektiv bestimmten Dimensionen unserer Erfahrungen zuwenden und andere ausschließen können. Weit verbreitet ist die Erfahrung, wenn man mit äußerster Konzentration ein Buch liest und währenddessen das laute und rege Geschehen um sich herum völlig vergisst.

Der Prozess der Verzerrung beruht darauf, dass eine Veränderung in der Wahrnehmung der aktuellen Situation vorgenommen wird, indem auf mentaler Basis das reale Zeit-Raum-Kontinuum unterbrochen wird und in einer beliebigen oder auserwählten Situation neue oder alte Erfahrungen durchlebt werden. Anders ausgedrückt ist dies die Fähigkeit der Menschen zu phantasieren, sich in Erlebnisse zurückzudenken, um sie nochmals zu erleben oder aber sich auf bevorstehende Ereignisse zu freuen, indem man sich ausmalt, wie schön diese Erfahrung werden könnte.

Bei der Erstellung von einem Modell, einer Landkarte des Weltbildes werden die oben genannten drei Gestaltungsprozesse eingeschaltet und dadurch zu einer individuellen Auffassung des Erfahrenen geformt, was in der Verhaltensforschung als selektive Wahrnehmung verstanden wird.

Diese drei Vorgänge bei der Bildung von Modellen der Welt können sowohl mit sämtlichen Sinnen durchgeführt werden, als auch mit der Sprache selbst. Jede Intervention oder Verarbeitung der modellbildenden Gestaltungsvorgänge kann

sprachlich durchgeführt werden und liefern somit nochmals eine enge Relation zu der Linguistik. Denn die sprachwissenschaftliche Forschung beschäftigt sich nicht nur mit dem Phänomen Sprache an sich, sondern auch mit der idealen Kommunikationssituation, in der Menschen meist ihre eigene Auffassung von der Welt und ihren Erfahrungen darin austauschen. In dieser Hinsicht trägt das Neurolinguistische Programmieren mit seiner differenzierten Darlegung der unterschiedlichen Wahrnehmungsprozesse dazu bei, eine Möglichkeit für eine ideale Kommunikation auf einer linguistischen Ebene zu schaffen.

Für die Verwirklichung dieses Ziels und der Umsetzung ihrer Befunde, hat das NLP seine eigenen Methoden und praktischen Vorgehensweisen entwickelt. Grundlegende Techniken, wie z.B. das *Kalibrieren*, basieren auf einer Ausgangsbedingung der menschlichen Interaktion, denn es ist die bewusste Einstellung – zumindest von einem – der Kommunikationspartner aufeinander. *Pacing* dagegen schreibt eine harmonische Einstellung – durch Anpassung an die Wortwahl, Interessen oder Körperhaltung – auf den Gesprächspartner vor, damit die Konversation auf einer vertrauten Ebene vor sich gehen kann. Das *Leading* wiederum ist für die Problemlösung notwendig, damit das Gesprächsthema langsam in den Wissensbereich des NLP-Kundigen gelenkt werden kann und der Klient motiviert ist, in derselben Richtung weiterzusprechen. Mit dem *Overlapping* wird eine wichtige linguistische Variante des Pacing und Leading angesprochen, und erweitert durch die sprachliche Repräsentation die Wahrnehmung auf die anderen Sinnessysteme, die natürliche Schnittpunkte untereinander aufweisen. Um Personen ihre natürlichen Ressourcen uneingeschränkt zugänglich zu machen, wird das *Anchoring* angewandt, was eine absichtliche Herbeiführung einer Reiz-Reaktions-Konditionierung ist. Mit dem *Assoziieren* und *Dissoziieren* werden Zustände erreicht, in denen der Mensch Erfahrungen wiedererleben (Assoziieren) oder von außen betrachten (Dissoziieren) kann, um ein ganzheitliches Bild von einem individuell gefiltert registrierten Vorfall zu erlangen. Das Betrachten einer Situation aus einem anderen Blickwinkel wird durch das *Reframing* erreicht und öffnet die Möglichkeit zu einer Neuorientierung und Neuinterpretation und dadurch zu unterschiedlichen Reaktionen und Verhaltensweisen. Mittels dem *Future Pacing* wird nach jeder durchgeführten Übung kontrolliert, ob die eingeleiteten Veränderungsprozesse für den Klienten in der

Zukunft auch durchführbar sind. Die *Time-Line* ist ein Modell, bei dem es darum geht, sich die Lebenszeit im Allgemeinen oder einen ausgewählten Zeitabschnitt als auf einer Zeitlinie abgebildet vorzustellen, auf der man – ausgehend vom Hier-und-Jetzt-Zustand – beliebig vor in die Zukunft oder zurück in die Vergangenheit gehen kann, um Veränderungen in der nicht bewältigten Vergangenheit oder in bestehenden Zukunftsängsten zu bewirken. Mit der Technik des *Modeling* sind Menschen im Stande, sich die Eigenschaften von ausgewählten Vorbildspersonen anzueignen, um dadurch das eigene Verhaltensmodell zu perfektionieren.

All diese Methoden werden bei einer NLP-Sitzung für die Perfektionierung der zwischenmenschlichen oder der eigenen Kommunikation vorgenommen, da sämtliche Problemsituationen aus mangelnder Kongruenz oder unausweichlichen Missverständnissen entstehen. Beide Auslöser können durch Erkenntnisse aus der Kommunikationswissenschaft oder umfangreicher aus dem Neurolinguistischen Programmieren minimiert werden. Somit trifft diese Untersuchung auf einen weiteren Berührungspunkt der Sprachwissenschaft und dem Neurolinguistischen Programmieren, was eines der wichtigsten Ziele der vorliegenden Arbeit darstellt.

Um weitere Schnittpunkte zwischen der Linguistik und dem NLP aufzudecken, wurden die drei Fachbereiche der Sprachwissenschaft, die für das Neurolinguistische Programmieren am wichtigsten sind, komparatistisch untersucht. Bei der Gegenüberstellung wurde die Neurolinguistik, Psycholinguistik und Pragmalinguistik separat durchleuchtet und bei vorhandenen Gemeinsamkeiten mit praktischen Anwendungsbeispielen oder theoretischen Grundlagen aus dem NLP untermauert.

Für den Forschungsbereich der Neurolinguistik wird der Ansatz von Alfred Korzybski, dem angesehenen Sprachwissenschaftler und Begründer der allgemeinen Semantik vorgestellt. In seinem Hauptwerk „Science and Sanity“ versuchte er eine „Theorie der Gesundheit“ zu entwickeln und nannte es das „Neurolinguistische Training“. Mit seiner Theorie wollte er die psychische und physische menschliche Gesundheit erreichen und stellt damit das Fundament des Neurolinguistischen Programmierens dar, weshalb sie auch als der Vorläufer des heutigen NLP zu betrachten ist. Im selben Werk wurde von

Korzybski zum ersten Mal der Satz niedergeschrieben, der einen der wichtigsten Grundgedanken im Neurolinguistischen Programmieren bildet und im Original folgendermaßen lautet: „Eine Landkarte ist nicht das Gebiet, das sie repräsentiert, aber wenn sie korrekt ist, ist sie in ihrer Struktur des Gebietes gleich (oder ähnlich), worin ihre Brauchbarkeit begründet ist.“

Korzybski begründet mit diesem Satz die stete Täuschung in der Wahrnehmung der Menschen hinsichtlich der weltlichen Ereignisse. Trotzdem ist die Modellbildung, also das Erstellen einer Karte von den individuellen Erfahrungen von lebenswichtiger Bedeutung, damit diese auch verarbeitet und zu funktionellen Handlungsentwürfen umgewandelt werden können. Im selben Satz kritisiert Korzybski ausgiebig die Vorstellung, es würde so etwas wie Identität zweier Ereignisse oder zweier Menschen usw. geben. Diese Tatsache untersucht er in seinem oben erwähnten Werk, indem er das Verb „sein“ analysiert und somit die irrtümliche Auffassung schlussfolgert, es gäbe so etwas wie „Identität“ mit den realen Vorgängen des alltäglichen Lebens.

Weiter beschäftigt sich Korzybski mit diesem Problem, indem er versucht zu analysieren, wie eine Abbildung in Relation zum Abgebildeten aussehen muss. Er findet heraus, dass die Voraussetzung gilt, dass alle Abbildungen den empirisch bekannten Daten entsprechen müssen. Was nicht einfach ist, da der Mensch seine Erfahrungen unumgänglich über die bereits erwähnten Filter wahrnimmt und somit die Abbildung der Wahrnehmung individualisiert wurde und kein Teil des Ganzen mehr ist. Durch die Trennung persönlicher Erfahrungen aus der Einheit der Realität, in der sie stattgefunden hat, entstehen nach dem NLP die Glaubenssätze der Menschen, nach denen sie dann im Weiteren ihr Verhalten regulieren.

In diesem Sinne setzt sich Korzybski hauptsächlich mit der Analyse der sprachlichen „Abbildung“ auseinander und versucht zu erkunden, ob sie dem Abgebildeten entsprechen. Wenn also die Sprache suggeriert, dass etwas statisch und andauernd ist und dafür ein nominalisierter Sprachgebrauch angewandt wurde, es sich tatsächlich aber um einen Prozess handelt, der mit einem „Statik“ suggerierenden Begriff beschrieben wird, ist die Abbildung falsch. Diese Erkenntnis wandte Korzybski auch auf das

menschliche Gehirn an und argumentiert, dass die Art der sprachlichen Landkartenbildung der Art und Weise entsprechen muss, wie das Gehirn tatsächlich arbeitet. Das wiederum bedeutet, wenn man Modelle erstellt, die der Arbeitsweise des Gehirns entsprechen, kann der Mensch von seinen sozialen und persönlichen Leiden geheilt werden. Dies kann, so Korzybski, mit Hilfe der Sprache erreicht werden, indem das Gehirn verbal beeinflusst wird. Da das Gehirn auf alle sprachlichen Einwirkungen reagieren muss, wird es somit neue Verhaltensmodelle hervorbringen.

Aufgrund dieser Befunde von Korzybski und der Ausarbeitung seiner Erkenntnisse seitens des NLP wurde im vierten Teil dieser Arbeit ein Versuch unternommen, der eine Verhaltensänderung durch rein sprachliches Einwirken auf das menschliche Gehirn beweisen soll. Die Ergebnisse dieser Untersuchung werden anschließend nach der Ausführung der Psycholinguistik und der Pragmalinguistik dargelegt.

Die Psycholinguistik beschäftigt sich nicht nur mit der Sprachproduktion und –rezeption, sondern auch mit mentalen Schemata, welche eine abstrakte Wissensstruktur darstellen und stereotype Charakteristika von Gegenständen oder Sachverhalten repräsentieren. Ein Schema stellt sozusagen einen Rahmen mit inhaltlichen Leerstellen bereit, die nach den konkreten Situationen durch Wahrnehmung, Inferenzen oder Subsumtionen anderer Schemata spezifiziert werden können. Ein mentales Schema übernimmt während der Verarbeitung Funktionen wie *Selektion*, *Abstraktion*, *Interpretation* und *Integration*.

Nach diesen Erkenntnissen leiten die Schemata das menschliche Verhalten, was dem Neurolinguistischen Programmieren die Voraussetzung liefert, eine Veränderung der Verhaltensweisen durch Bearbeitung der mentalen Schemata auf verbalem Wege zu erzielen. Sämtliche Methoden im NLP wurden mit dem visierten Ziel, vorhandene Glaubenssätze oder Fehlinterpretationen sowie einschränkende Verhaltensmodelle durch verbalen Eingriff zu verändern, geschaffen.

Was das, was die Menschen sagen für eine Bedeutung hat, wird in der Psycholinguistik als Bedeutungszuordnung aufgefasst und unter drei verschiedenen Gesichtspunkten

untersucht. Die semantisch orientierte Rezeptionsforschung hat festgestellt, dass in sprachlichen Äußerungen keine konstant festgelegten Bedeutungen vorhanden sind, sondern ihre Bedeutung vom Hörer oder Leser in der aktuellen Kommunikationssituation zugeteilt wird. Das wiederum bedeutet, dass nicht nur die Sprachproduzenten, sondern auch die Rezipienten unwillkürlich Sprache produzieren. Dieser Vorgang der Sprachproduktion des Rezipienten lässt sich durch die Zuordnung bestimmter Wissensstrukturen zu bestimmten Sprachstrukturen explizieren. Dadurch wird der rezipierten Äußerung ein neuer, individueller Gehalt zugestellt. Aus diesem Grund ist es ein wichtiges Ziel der Psycholinguistik, die einzelnen Bedeutungseinheiten zu bestimmen. Diese sind *mentale Konzepte*, *mentale Propositionen* und *mentale Modelle*, von denen jede Kategorie wichtige übergreifende Berührungspunkte zum Neurolinguistischen Programmieren aufweist.

Die Einheit der mentalen Konzepte wird den Wortbedeutungen, in den Kategorien von Objekten, Ereignissen oder Sachverhalten, zugesprochen. Dies macht eine fortwährende Einordnung der Konzepte in kognitive Strukturen zusammen mit andern Konzepten aus. Daraus ergibt sich auch die Flexibilität der Konzepte, die in der Psycholinguistik den sich im Verhältnis verändernden Bedeutungen zugeteilt wird. Diese Flexibilität hängt stark vom Kontext ab.

Das NLP hat diese Erkenntnis der psycholinguistischen Forschung aufgenommen und zu einer seiner effektivsten Methode gemacht, welches das „Chunking“ genannt wird. Dabei wird unterschieden, ob ein Objekt, Ereignis oder Sachverhalt nach oben (Chunking up) oder nach unten (Chunking down) gehunkt werden soll. Ist das mentale Konzept beispielsweise ein Objekt z.B. ein Auto, dann wird das mit anderen wie Zug und Flugzeug zu einem Oberbegriff hinauf gehunkt, das als Transportmittel festgelegt werden könnte. Das Objekt Auto wird nach unten gehunkt, wenn man es auf die Teileinheiten wie Motor oder Reifen spezifiziert.

Die mentalen Propositionen sind die Repräsentationen einfacher Sachverhalte, deren Bedeutung nach dem Verb des Satzes zugeteilt wird. Eine Proposition ist demnach der zentrale Bedeutungsteil in der Aussage, der quasi alle anderen Konzepte bzw. Wörter in

ihrer Bedeutung um sich versammelt und ihre Bedeutung im Verhältnis verändert. In der Syntax spricht man hier von der Dependenzgrammatik, nach der die Beziehungen der Teile im Satz als Abhängigkeiten verschiedener Art verstanden werden und in der konkreten Sprachanalyse grundsätzlich das Verb als hierarchisch oberstes Glied angesetzt wird.

Das Neurolinguistische Programmieren leitet von dieser Erkenntnis aus der Psycholinguistik die Methode des „Reframing“, das Umdeuten oder Rahmen ab. Das Rahmen beruht im psychologischen Sinne darauf, während einer Interaktion die Ausrichtung der Gedanken und Handlungen auf einen bestimmten kognitiven Kontext zu richten. Ein gesetzter Rahmen für Ereignisse oder Erfahrungen gibt die Grenzen an, in denen die Interaktion wahrgenommen werden soll. Diese Rahmen beeinflussen somit die Interpretation spezifischer Erfahrungen und die Art und Weise wie auf sie reagiert wird.

In Verbindung zu der psycholinguistischen Erkenntnis der Propositionen mit der zentralen Aussage des Verbs, werden in der oben dargelegten Methode des Neurolinguistischen Programmierens Sachverhalte durch das Austauschen des finiten Verbs innerhalb seines Wortfeldes gerahmt. Dadurch bekommen einfache Aussagen eine neue Bedeutung, die jedoch trotzdem im ursprünglichen Bedeutungsfeld bleibt. So kann ausgedrückt werden, dass jemand etwas *anbetet*, etwas *liebt* oder etwas *mag*, wobei in allen Aussagen eine gewisse Neigung zu etwas ausgedrückt, jedoch die Qualität kategorisch hinauf oder herunter gestuft wird und die Aussage dadurch jedes Mal einen neuen Rahmen bekommt.

Die Erkenntnis der mentalen Modelle aus der Psycholinguistik ist die dritte der wichtigsten Bausteine der Bedeutung. Mentale Modelle sind ganzheitliche strukturerhaltende interne Repräsentationen externer Objekte, Sachverhalte oder Ereignisse. Sie könnten mit einem Modellhaus verglichen werden, das ein echtes Haus hinsichtlich seiner Form oder Farbe abbildet, jedoch nicht in seiner Größe oder pragmatischen Verwendung. Im gleichen Verhältnis bildet auch ein mentales Modell die Sachverhalte, die in einer Äußerung verbalisiert werden, in bestimmter Hinsicht ab.

Hier ergibt sich beinahe eine eins zu eins Überschneidung mit der Psycholinguistik und dem Neurolinguistischen Programmieren, da die Erkenntnis der mentalen Modelle vollkommen dem Grundsatz des NLP entspricht, der besagt, dass die Landkarte nicht das Gebiet ist und dass sämtliche Wahrnehmungen, die wir als Realität auffassen, nur durch bestimmte Prozesse verarbeitete Informationen oder Angaben sind. Das NLP arbeitet mit diesen mentalen Modellen, indem es direkt Fragen zum unerwünschten Modell stellt, um dem Klienten neue Wahlmöglichkeiten für seine Handlungsweisen zu zeigen. Diese Fragen lauten: „Was wollen Sie?“, „Wie können Sie es erreichen?“ oder „Welche Ressourcen stehen Ihnen dafür zur Verfügung?“ Die Antworten auf diese auf einen Ergebnisrahmen fokussierten Fragen bereichern die Handlungsmöglichkeiten der Person und lassen dadurch mehrere neue Modelle zu Situationen oder Sachverhalten erstellen.

Der dritte und letzte Forschungsbereich der Linguistik, der in dieser Arbeit nach Berührungspunkten zum Neurolinguistischen Programmieren untersucht wurde, ist die Pragmalinguistik. Ausschlaggebend war dabei die praxisorientierte Seite des NLP, was sich in den Befunden der Pragmalinguistik in mehreren Hinsichten wiederfindet.

Aus den Befunden der Pragmalinguistik geht hervor, dass in der Kommunikation die richtige Vermittlung der Intention seitens des Sprechers von Bedeutung ist. Der Hörer muss seinerseits versuchen, die sprachlich geäußerte Intention richtig zu erfassen. Dabei hat der Sprecher darauf zu achten, dass er in der aktuellen Kommunikationssituation alle für den Kommunikationspartner in Frage kommenden Verstehensmöglichkeiten antizipiert und daraus die zutreffendste für seine Intention und die für den Gesprächspartner zugänglichste Wahl trifft. Der Hörer dagegen muss versuchen, die ihm mitgeteilte Nachricht nach der aktuellen Kommunikationssituation für den Sprecher in Frage kommende nächste Intention zu verstehen.

Das Neurolinguistische Programmieren übernimmt diese Erkenntnisse aus der Pragmalinguistik und Sprechhandlung und nimmt sie in sein eigenes Prinzip auf. Ausgehend von der Grundannahme der Pragmalinguistik, die besagt, dass Sprechen gleich Handeln ist, integriert das NLP das Handeln als zielgerichtetes Tun in sein

Konzept. Denn wenn alles, was gesagt wird, eine Intention impliziert, wird vom Gesprächspartner eine Handlung erwartet, oder die Mitteilung des Sprechers ist die Handlung selbst.

Das NLP konzentriert sich in seinen Verfahren darauf, eine Formel zu finden, im Kommunikationsprozess Missverständnisse so gut wie möglich zu verhindern. Um die Intention einer sprachlichen Äußerung so zu verstehen, wie sie gemeint ist, verwendet das Neurolinguistische Programmieren die Methode der W-Fragen. Dies ist eine Technik, mit der auf dem direktesten Weg die Absicht einer Aussage offen und einfach geklärt werden kann. Im praktischen Verfahren wird die Methode so angewendet, dass der Klient seine Situation schildert und der NLP-Kundige Fragen zu den Aussagen stellt, die darauf näher erläutert werden müssen. Bei solchen Befragungen stellt sich oftmals heraus, dass das eigentliche Thema ein ganz anderes ist, als zu Beginn geschildert wurde.

Diese auf theoretischer Ebene untersuchten und festgestellten Berührungspunkte und Gemeinsamkeiten zwischen den drei linguistischen Forschungsbereichen und dem Neurolinguistischen Programmieren ergeben wie bisher dargelegt eine Vielzahl von Übereinstimmungen und Adaptationen in den Methoden, Modellen und Grundannahmen des NLP. Die Anwendungsmethoden und Vorgehensweisen im Neurolinguistischen Programmieren beweisen die überaus enge Beziehung zur Sprachwissenschaft im Allgemeinen und noch zu untersuchende Forschungsfelder. Das zur Erweiterung und Ausarbeitung ideale Konzept des NLP bietet die Möglichkeit, im sprachlichen Bereich weiterhin Untersuchungen in unterschiedlichen Richtungen vorzunehmen.

Auch die vorliegende Untersuchung nutzte diese Möglichkeit und führte ein Experiment mit Rauchern durch, in dem durch rein sprachliche Beeinflussung eine Verhaltensänderung erforscht wurde. Das Vorgehen bei dieser empirischen Untersuchung und die daraus erzielten Ergebnisse werden im Weiteren dargelegt.

Für die praktische Untersuchung wurde eine alternative Form aus den Methoden des Neurolinguistischen Programmierens angewandt, wobei das Ziel verfolgt wurde, eine ausschließlich verbale Technik anzuwenden. Das NLP arbeitet stets mit möglichst vielen oder allen zum Zweck hilfreichen Sinnen, um die Effektivität ihrer Methoden zu erhöhen und das Erreichen des anvisierten Ziels zu garantieren. Diese Untersuchung hingegen versuchte festzustellen, ob eine rein sprachlich beschaffene Methode die gleiche Effizienz erzielen kann, wie die auf mehrere oder alle Sinne wirkenden Methoden des Neurolinguistischen Programmierens.

Bei der Erstellung der Methode wurde von der linguistischen Tatsache ausgegangen, dass Wörter einen semantischen Gehalt besitzen, der im menschlichen Gehirn unmittelbar Bilder, Gefühle oder unvermittelt Reaktionen auslöst. Um diese Gehirnfunktionen verbal zu bekräftigen und somit eine Verhaltensänderung erzielen zu können, wurde die Methode der verbalen Suggestion angewandt. Für dieses Vorgehen sollten Sätze suggeriert werden, die nach bestimmten Kriterien formuliert wurden (siehe Kapitel 4.2.1.). Um die Effektivität der Formelsätze zu steigern, sollte die Autosuggestion zu einem Zeitpunkt angewandt werden, in dem das Gehirn sich im Alpha-Zustand befindet, welcher der ideale Gehirnzustand für autosuggestive Beeinflussung des Unterbewusstseins ist (siehe Kapitel 4.1.2.2.).

Die Durchführung dieser Methode erfolgte an einer Gruppe von Rauchern, die einen erstellten Formelsatz gegen das Rauchen autosuggestiv anwenden sollten. Das Ziel dieser Durchführung war es, das Verhaltensprogramm der Raucher durch verbale Einwirkung des Unterbewusstseins so zu verändern, dass nach einer dreimonatigen Anwendung der Autosuggestivformel kein Bedürfnis mehr zum Rauchen vorhanden bleibt. Dafür wurde Anweisung gegeben, dass der Formelsatz für die deutschsprachigen „*Zigaretten sind völlig gleichgültig.*“ und für die türkischsprachigen „*Sigara önemini tamamen yitiriyor.*“ 90 Tage lang, jeweils dreißig Mal am Tag, abends kurz vor dem Einschlafen oder morgens kurz nach dem Erwachen *mental* suggeriert wird. Dabei wurde stets betont, dass die Regelmäßigkeit von großer Bedeutung für die Durchführung ist und deshalb möglichst jeden Tag der Formelsatz autonom suggeriert werden muss.

Diese empirische Untersuchung wurde an einer Gruppe von 60 Personen durchgeführt, die in zwei Gruppen von jeweils 30 Personen aufgeteilt wurde, von denen die eine den deutschen und die andere den türkischen Formelsatz suggeriert hat.

Die Auswertung der eingeholten Ergebnisse hat ergeben, dass individuelle Eigenschaften wie Geschlecht, Alter, Beruf, seit wann und wie viel man raucht, ob man schon einmal versucht hat mit dem Rauchen aufzuhören und wie lange in der Zeit nicht geraucht wurde, sowie persönliche Einschätzungen, ob man denkt, ernsthaft von Zigaretten abhängig zu sein oder der Überzeugung ist, jederzeit damit aufhören zu können, keine markierende Auswirkung auf das Ergebnis der Autosuggestion und der Verhaltensänderung hat.

Ebenso verhält es sich mit dem sprachlichen Unterschied. Die Frequenzen der Kategorien sind – wie auch in Kapitel 4.6. tabellarisch zu sehen ist und in Kapitel 5. ausführlich dargelegt wird – relativ gleichmäßig verteilt und weisen keine gravierenden Differenzen auf. Hinsichtlich dieser Tatsache kann gefolgert werden, dass die angewandte Sprache bei der Erstellung eines Formelsatzes und dessen autosuggestive Durchführung keine unterscheidende Wirkung hat und somit in jeder beliebigen Sprache durchgeführt werden kann.

Demgegenüber hat sich bewiesen, dass das Einhalten der Kriterien bei der autosuggestiven Durchführung von größter Relevanz ist. Aus den Ergebnissen der empirischen Untersuchung geht hervor, dass der zehnprozentige Anteil, also sechs Personen aus der Gesamtgruppe, die am Ende der Durchführung mit dem Rauchen aufgehört haben, zu der Kategorie gehören, welche die Autosuggestivformel relativ regelmäßig angewandt haben. Das Einhalten der Regelmäßigkeit wirkt sich somit unmittelbar auf die Effektivität des Formelsatzes und somit auf das Endergebnis, also auf die beabsichtigte Verhaltensänderung aus.

Außerdem zeigte sich neben der Regelmäßigkeit das Timing der Autosuggestion ebenfalls von ausschlaggebender Wirkung. Das ideale Timing wurde als der Alphazustand (siehe Kapitel 4.1.2.2.) festgelegt, da das Einwirken der verbalen

Suggestion bei diesem Gehirnzustand im Unterbewusstsein am effektivsten ist. Bei den persönlichen Unterredungen stellte sich heraus, dass diejenigen, die das Rauchen durch die Autosuggestion aufzugeben vermochten, den Formelsatz zu Zeitpunkten wie vor dem Einschlafen oder kurz nach dem Erwachen suggeriert haben.

Abschließend ist zur empirischen Untersuchung der vorliegenden Arbeit festzuhalten, dass eine Verhaltensänderung durch die Methode der autosuggestiven Anwendung eines Formelsatzes durchaus realisierbar ist. Die niedrige Erfolgsquote bei den Probanden, die mit dem Rauchen am Ende der Durchführung aufhören konnten, liegt nach den Ergebnissen der Auswertung allein an der unregelmäßigen Anwendung des Formelsatzes und daran, dass die nahegelegten Anweisungen nicht eingehalten wurden. Diese Tatsache verlängerte die Einwirkungsdauer im Unterbewusstsein und somit das Erreichen des anvisierten Zielverhaltens. Dies wäre mit dem Zustand zu vergleichen, wenn zur Heilung einer Krankheit zwar die notwendige Medizin besorgt, jedoch nicht regelmäßig und entsprechend der ärztlichen Verschreibung eingenommen wird. In beiden Situationen kann deshalb keine Veränderung der Ausgangsverfassung erwartet werden.

Durch diese empirische Untersuchung wurde auch bewiesen, dass eine Verhaltensänderung durchaus mit einer ausschließlich sprachlichen Methode erzielt werden kann. Selbstverständlich besteht die Möglichkeit, die Technik der Autosuggestion mit den Sinnesmodalitäten zu unterstützen und dadurch die Effektivität des Formelsatzes zu verstärken, wie es die vorgestellten Methoden aus dem Neurolinguistischen Programmieren vorsehen. Doch sollte bei dieser Untersuchung der Fokus auf die sprachliche Seite des NLP gerichtet werden, um die Effizienz der Sprache selbst hervorzuheben und die enge Beziehung des Neurolinguistischen Programmierens zur Sprachwissenschaft aufzudecken.

An dieser Stelle sei noch einmal darauf hingewiesen, dass das Neurolinguistische Programmieren ein Untersuchungsfeld darstellt, das nicht nur aus der Perspektive der Linguistik betrachtet werden kann, sondern auch aus vielen anderen wissenschaftlichen Bereichen. Anfängen von der Psychologie und Psychotherapie bis hin zur

Handlungstheorie und Erkenntnisphilosophie, wie auch von der Pädagogik und Didaktik kann das NLP noch vielseitig untersucht werden. Letzteres bietet in diesem relativ neuen Fachbereich auch Untersuchungsmöglichkeiten beim Erlernen von Fremdsprachen und die Steigerung der Lerneffizienz. Diese Vielseitigkeit hat ihren Ursprung in dem ganzheitlichen Konzept des Neurolinguistischen Programmierens, das alle den Menschen betreffenden Aspekte in sein Prinzip aufnimmt und als ein intaktes Netzwerk integriert.

Somit ist das NLP auch eine methodische Vorgehensweise, die gewisse Techniken entwickelt hat, um das reichhaltige Reservoir an Fähigkeiten eines Menschen als Quelle für ein befriedigendes und glückliches Leben zu nutzen, sei es für eine harmonische Kommunikation oder in den zwischenmenschlichen Beziehungen allgemein. Auch bei der Krisenbewältigung oder der Behebung von Problemen jedweder Art können diese in jedem von uns vorhandenen Fähigkeiten entdeckt und produktiv angewandt werden.

Letztlich ist der Mensch die meiste Zeit seines Lebens unterwegs, um seine Ziele zu verwirklichen. Die Erkenntnis, die das Neurolinguistische Programmieren dazu liefert, dass der Mensch zu allem fähig ist, was er sich vornimmt, gewinnt in unserer heutigen Zeit einen unverkennbaren Wert und eine mental beruhigende Bedeutung. Die richtige und effektive Methode bei der Zielsetzung ist die Grundlage für jedes Unterfangen, wobei die Technik bei den einzelnen Schritten zur Realisierung des erwünschten Zielzustandes ausschlaggebende Wirkung hat. Ob der Zielzustand ökologisch zum ganzheitlichen Lebensbild passt oder integriert werden kann, stellt die letzte harmonisierende Phase der Verwirklichung von Zielen nach den Befunden des NLP dar. Diese Methoden und Techniken zur Zielsetzung und deren Verwirklichung trugen auch dazu bei, dass die vorliegende Untersuchung realisiert werden konnte.

BIBLIOGRAPHIE

- AKSAN, Doğan (1998): Her Yönüyle Dil. Ana Çizgileriyle Dilbilim. Cilt 1-3. Ankara: TDK Yayınları (439).
- ALDER, Harry (1999): NLP: Sinir Dili Programlaması. (Çev. Zarife Biliz). İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- ALDER, H.; HEATHER, B. (2001): 21 Günde NLP. (Çev. Fatma Can Akbaş). İstanbul: Karyer Yayıncılık
- ALTHAUS, H. P.; HENNE, H.; WIEGAND H. E. (1980): Lexikon der germanistischen Linguistik. Bände I-IV. Tübingen: Niemeyer Verlag
- ATEŞ, A. H.; BASAT, Ç.; BERKEŞOĞLU, M.; AYAR, O. (2005): Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Psikoloji, Tarih, Fransız Dili ve Edebiyatı Bölümlerindeki Öğrencilerin Sigara İçme Durumu, Sigara ile İlgili Tutum ve Davranışları. Ankara: Hacettepe Üniversitesi Tıp Fakültesi Halk Sağlığı Ana Bilim Dalı Araştırması.
- BACHMANN, Winfried (1993): Das Neue Lernen. Eine systematische Einführung in das Konzept des NLP. Paderborn: Junfermann Verlag
- BANDLER, Richard (1999): Değişim İçin Beyninizi Kullanın. (Çev. Osman Akınhay). İstanbul: Alfa Basım Yayım Dağıtım
- BANDLER, R.; GRINDER, J. (1999): Prenslere Dönüşen Kurbağalar. (Çev. Osman Akınhay). İstanbul: Alfa Basım Yayım Dağıtım
- BANDLER, R.; GRINDER, J. (2000): Trans ve Değişim. (Çev. Osman Akınhay). İstanbul: Alfa Basım Yayım Dağıtım

- BANDLER, R., GRINDER, J. (2001a): Metasprache und Psychotherapie. Die Struktur der Magie I. (Übers. A. und E. Guerin) Paderborn: Junfermann Verlag.
- BANDLER, R.; GRINDER, J. (2001b): Kommunikation und Veränderung. Die Struktur der Magie II. (Übers. A. und E. Guerin) Paderborn: Junfermann Verlag.
- BAUMGÄRTNER, K.; POLENZ, P. von; STEGER, H. (1980): Linguistische Reihe 2, Einführung in die generative Transformationsgrammatik. 5. Auflage. München: Max Hueber Verlag.
- BAYRAV, Süheyla (1998): Yapısal Dilbilimi. İstanbul: Multilingual
- BECHER, Rolf (1997): Gesundheit in Wort und Bild. Konradshöhe: Wort & Bild Verlag
- BENESCH, H.; CREMERIUS, J.; DORSCH, F.; MOSSAU, E. (1990): Psychologie-Lesebuch. Frankfurt am Main: Fischer Verlag.
- BIERWISCH, Manfred (1966): „Strukturalismus. Geschichte, Probleme und Methoden.“ In: Kursbuch 5. (S.77-125) Frankfurt am Main: Suhrkamp
- BRINKER, Klaus (1989): Linguistische Gesprächsanalyse. Berlin.
- BUSSMANN, Hadumod (1983): Lexikon der Sprachwissenschaft. Stuttgart: Alfred Kröner Verlag.
- BUTZKAMM, Wolfgang (1989): Psycholinguistik des Fremdsprachenunterrichts. Natürliche Künstlichkeit: Von der Muttersprache zur Fremdsprache. Tübingen: Francke Verlag.
- BÜHLER, Karl (1965): Einführung in die Linguistik. Frankfurt.

- BUZAN, Tony (2001): Aklını En İyi Şekilde Kullan. (Çev. Banu Ergüder) İstanbul: Arion Yayınevi.
- BÜNTING, K.D. (1979): Einführung in die Linguistik. Königstein: Athenäum Verlag.
- BÜNTING, K.D. (1995): Einführung in die Syntax. Weinheim: Beltz Athenäum Verlag.
- CHOMSKY, Noam (1973): Aspekte der Syntax-Theorie. Frankfurt.
- CHOMSKY, Noam (2002): Dil ve Zihin. (Çev. Ahmet Kocaman) Genişletilmiş 2. Basım. Ankara: Ayraç Yayınevi.
- CRYSTAL, David (1992): Die Cambridge Enzyklopädie der Sprache. Übersetzung und Bearbeitung der deutschen Ausgabe von Röhrich, S.; Böckler A.; Jansen, M. Frankfurt/New York: Campus Verlag.
- CÜCELOĞLU, Doğan (2000): Savaşçı. İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- DIJKSTRA, T.; KEMPEN, G. (1993): Einführung in die Psycholinguistik. Bern, Göttingen, Toronto, Seattle: Verlag Hans Huber.
- DILTS, Robert B. (2001): Die Magie der Sprache. Sleight of Mouth. (Übers. Theo Kierdorf, Hildegard Höhr) Paderborn: Junfermann Verlag.
- DITFURTH, Hoimar von (1995): Dinozorların Sessiz Gecesi. (Çev. Veysel Atayman) İstanbul: Alan Yayıncılık.
- DÜRSCHIED; C. (2000): Syntax. Studienbücher zur Linguistik. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- ENGEL, Ulrich (1994): Syntax der deutschen Gegenwartssprache. Berlin: Erich Schmidt Verlag.

- ERBEN, Johannes (1984): Deutsche Syntax. Eine Einführung. Bern; Frankfurt am Main; New York: Peter Lang Verlag.
- EREN, Cengiz (2001): NLP. İçerik Sizi Düşünmek. İstanbul: Beyaz Yayınları
- FEDERSPIEL, K.; LACKINGER KARGER, I. (1996): Kursbuch Seele. Köln: Kiepenheuer & Witsch Verlag
- FISCHER, Hans-Dieter; UERPMANN, Horst (1987): Einführung in die deutsche Sprachwissenschaft. München: Franz Ehrenwirth Verlag.
- FREUNDLICH, Rudolf (1970): Sprachtheorie. Grundbegriffe und Methoden zur Untersuchung der Sprachstruktur. Wien: Springer-Verlag.
- GEWEHR, W.; KLEIN, K.P. (1982): Grundprobleme der Linguistik. Baltmannsweiler: Pädagogischer Verlag Schneider.
- GLÜCK, H.; SAUER, W. W. (1997): Gegenwartsdeutsch. 2. überarbeitete und erweiterte Auflage. Stuttgart, Weimar: Verlag J.B. Metzler
- GÖTZE, L.; HESS-LÜTTICH, E. W. B. (1989): Knaurs deutsche Grammatik. Sprachsystem und Sprachgebrauch. München: Droemer Knaur.
- GROSS, Harro (1988): Einführung in die germanistische Linguistik. München: Iudicium Verlag.
- GUIRAUD, Pierre (1999): Anlambilim. La Sémantique. (Çev. Berke Vardar) İstanbul : Multilingual
- GÜN, Nil (2002): NLP. Zihninizi Kullanma Kılavuzu. İstanbul: Kuraldışı Yayıncılık

- HALHUBER, Carola (1977): Vom Raucher zum Nichtraucher. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt Verlag
- HAMBURGER, Andreas (1995): Entwicklung der Sprache. Stuttgart, Berlin, Köln: W. Kohlhammer Verlag
- HARTIG, M.; KURZ, U. (1973): Sprache als soziale Kontrolle. Neue Ansätze zur Soziolinguistik. Frankfurt am Main: Suhrkamp
- HOLLY, Werner (2001): Einführung in die Pragmalinguistik. Berlin, München, Wien, Zürich, New York: Langenscheidt
- HÖRMANN, Hans (1977): Psychologie der Sprache. Berlin, Heidelberg, New York: Springer-Verlag.
- JAHR, Silke (1994): „Reflexionen zu einer holistischen Sprachbetrachtung.“ In: HERDER-INSTITUT (Hrg.) (1994) Deutsch als Fremdsprache. Zeitschrift zur Theorie und Praxis des Deutschunterrichts für Ausländer. München/Berlin: Langenscheidt
- JOCHIMS, Inke (1996): Alfred Korzybski und das Neurolinguistische Training. Berlin: <<http://www.nlp.at/theorie/ij/Kor1.htm>>
- KAPTAN, Saim (1977): Bilimsel Araştırma Teknikleri. Ankara: Rehber Yayınevi
- KIRAN, Zeynel; (EZİLER) KIRAN, Ayşe (Yayına Hazırlayan) (2001): Dilbilimine Giriş. Ankara: Seçkin Yayınevi
- KORKMAZ, Z.; B. ERCİLASUN, A.; ZÜLFİKAR, H.; PARLATIR, İ.; AKALIN, M.; GÜLENSOY, T.; BİRİNCİ, T. (2001): Türk Dili ve Kompozisyon Bilgileri. Ankara: Yargı Yayınevi

LEE-PEUKER, Mi-Yong (2005): Skizze zum Forschungsprojekt Wirtschaftswissenschaft und Weltwirtschaft: Grundrisse einer kulturellen Ökonomik. Hg. Mi-Yong Lee-Peuker. 31. Januar 2005. Heidelberg <http://www.uni-tuebingen.de/gk.globale-herausforderungen/html/kollegiaten/lee-peuker_projects.htm>.

LEGEWIE, H.; EHLERS, W. (1992): Knaurs Moderne Psychologie. München: Dromer Knaur Verlag.

LEWANDOWSKI, Theodor (1994): Linguistisches Wörterbuch 1-3. 3 Bände. 6. Aufl. unveränderter Nachdruck der 5. überarbeiteten Aufl. Heidelberg: Quelle & Meyer.

LINKE, Angelika; NUSSBAUMER, Markus u. PORTMANN, Paul R. (1991): Studienbuch Linguistik. Tübingen: Max Niemeyer.

LYONS, John (1987): Die Sprache. 2., durchgesehene Aufl. Aus dem Englischen übertragen u. für den deutschen Leser eingerichtet von Christoph Gutknecht. München: C. H. Beck. (original „Language and Linguistics” Cambridge University Press 1981).

ÖNER, Mehmet (2005): NLP ve Başarı. İstanbul: Kariyer Yayıncılık.

ÖZGÜVEN, İ. E. (2002): Bireyi Tanıma Teknikleri. Ankara: PDREM Yayınları

ÖZTÜRK, Hüseyin (2005): NLP ve Çoklu Zeka Uygulamalarıyla Öğrenmenin Büyüsü. İstanbul: Hayat Yayınları.

PARKER, Beulah (1970): Meine Sprache bin ich. Modell einer Psychotherapie. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.

PELZ, Heidrun (1984): Linguistik für Anfänger. Hamburg: Hoffmann und Campe Verlag.

- PÖPPEL, Ernst (Hrsg.) (1989): Gehirn und Bewußtsein. Weinheim: VCH Verlagsgesellschaft.
- PÜSKÜLLÜOĞLU, Ali (1995): Türkçe Sözlük. Istanbul: Yapı Kredi.
- RICKHEIT, G.; SICHELSCHEIDT, L.; STROHNER, H. (2002): Psycholinguistik. Die Wissenschaft vom sprachlichen Verhalten und Erleben. Tübingen: Stauffenburg Verlag.
- RİFAT, Mehmet (2000): XX. Yüzyılda Dilbilim ve Göstergebilim Kuramları. Cilt I, Tarihçe ve Eleştirel Düşünceler. Gözden geçirilmiş 2. baskı, İstanbul: Om Yayınevi
- RIGEL, N.; BATUŞ, G.; YÜCEDOĞAN, G.; ÇOBEN, B. (2003): Kadife Karanlık. 21. Yüzyıl İletişim Çağını Aydınlatan Kuramcılar. İstanbul: Su Yayınları.
- RITTER, Manfred (1987): Wahrnehmung und visuelles System. Heidelberg: Spektrum der Wissenschaft, Verlagsgesellschaft GmbH & Co.
- ROBBINS, Anthony (1992): Sınırsız Güç. İstanbul: İnkılap Kitapevi A. Ş.
- SAUSSURE, Ferdinand de (1967): Grundfragen der allgemeinen Sprachwissenschaft. Hrsg. von Charles Bally u. Albert Sechehaye unter Mitwirkung von Alfred Riedlinger. Übersetzt von Herman Lommel. 2. Aufl. mit neuem Register und einem Nachwort von Peter v. Polenz. Berlin: Walter De Gruyter & Co. – Franz. Orig. 1916.
- SCHLIEBEN-LANGE, Brigitte (1979): Linguistische Pragmatik. 2. Auflage. Stuttgart: W. Kohlhammer Verlag.
- SCHUBERT, Klaus (1982): Aktiv und Passiv im Deutschen und Schwedischen. Tübingen: Narr.

SCHWARZ, Monika (1996): Einführung in die Kognitive Linguistik. Tübingen/Basel: Franke Verlag.

SCHWARZ, M.; CHUR, J. (1993): Semantik. Ein Arbeitsbuch. Tübingen: Gunter Narr

SEIFFERT, Helmut (1992): Einführung in die Wissenschaftstheorie 3. München: Beck'sche Reihe.

SEIFFERT, Helmut (1996): Einführung in die Wissenschaftstheorie 1. München: Beck'sche Reihe.

STAMMERJOCHAN, Harro (Hrsg.) (1975): Handbuch der Linguistik. Allgemeine und angewandte Sprachwissenschaft. München: Nymphenburger.

STOLZE, Radegundis (1997): Übersetzungstheorien. Eine Einführung. 2., vollst. überarb. u. erw. Aufl. Tübingen: Gunter Narr.

STÖRIG, Hans Joachim (2002): Kleine Weltgeschichte der Philosophie. Frankfurt am Main: Fischer Verlag.

TOKLU, Osman (2003): Dilbilime Giriş. Ankara: Akçağ

TUFAN, Beril; YILDIZ, Süleyman (1993): Geri Dönüş Sürecinde İkinci Kuşak. Almanya'dan Dönen Öğrencilerin Benlik Saygıları ve Ruhsal Belirtileri. Ankara: Hacettepe Üniversitesi Yayınları B – 36

ULRICH, Winfried (1981): Wörterbuch Linguistische Grundbegriffe. 3., erneut bearb. u. erw. Aufl. Kiel: Ferdinand Hirt.

- VAN DER ELST, Gaston (1983): „Versuch einer kontrastiven semantischen Analyse.” In: R. JONGEN u.a. (Hrsg.) (1983): Mehrsprachigkeit und Gesellschaft. Bd. 2. Tübingen: Niemeyer, S. 211-212.
- VARDAR, Berke (1998): Dilbilimin Temel Kavram ve İlkeleri. İstanbul: Multilingual
- VARDAR, Berke (yönetiminde çeşitli yazarlar) (1999): Yirminci Yüzyıl Dilbilimi. İstanbul: Multilingual
- WAHRIG, Gerhard (1992): Deutsches Wörterbuch. Gütersloh/München: Bertelsmann.
- WEISGERBER, Leo (1971): Die geistige Seite der Sprache und ihre Erforschung. Düsseldorf: Pädagogischer Verlag Schwann.
- WILPERT, Gero von (1969): Sachwörterbuch der Literatur. Stuttgart: Alfred Kröner Verlag.
- WODE, Henning (1993): Psycholinguistik. Eine Einführung in die Lehr- und Lernbarkeit von Sprachen. Ismaning: Hueber Verlag.
- YEŞİLYAPRAK, Binnur (2002): Eğitimde Rehberlik Hizmetleri. Ankara: Nobel Yayınları
- YILMAZ, Engin (2004): Öğrenciler ve Öğretmenler için NLP. İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- ZIMMER, Dieter E. (1990): Die Elektrifizierung der Sprache. Zürich: Haffmans Verlag AG.
- ZIMMER, Dieter E. (1995): So kommt der Mensch zur Sprache. München: Wilhelm Heyne Verlag.

<http://de.wikipedia.org/wiki/Suggestion>

<http://www.hyperarchiv.de /arctheo/C/C00001af.htm>

<http://www.alphaskills.ch/doc/Quantensprung.html>

<http://www.reli4you.at/science/biofeedback.html>



ANHANG

ANHANG 1

Liebe TeilnehmerInnen,

diese Umfrage wird im Rahmen einer Promotionsarbeit an der germanistischen Abteilung der Hacettepe Universität gehalten. Diese Umfrage wurde zwecks einer Untersuchung für Verhaltensänderung durch sprachliche Suggestion angefertigt. Deshalb bitte ich darum, den in der Überschrift stehenden Formelsatz regelmäßig drei Monate lang, jeden Tag 30 Mal mental zu wiederholen. Dies **regelmäßig** zu tun, ist für die Untersuchung von großem Belang. Selbstverständlich bleiben ihre Angaben vertraulich. Ich bedanke mich im Voraus herzlich für Ihre Teilnahme.

Sedat İNCE

Datum: _____

FRAGEBOGEN ZUM FORMELSATZ: “ZIGARETTEN SIND VÖLLIG GLEICHGÜLTIG”

Vor- und Nachname: _____ **Geschlecht:** ☐ weiblich ☐ männlich

Alter: _____ **Beruf:** _____

Seit wann rauchen Sie? (Bitte Monate/Jahre angeben) _____

Wie viele Zigaretten rauchen Sie an einem Tag? _____

Haben Sie schon einmal versucht aufzuhören? (Bitte ankreuzen)

☐ Ja ☐ Nein ☐ Mehrmals

Wie lange haben Sie es ausgehalten, nicht zu rauchen? (Tage/Monate/Jahre bitte angeben)

Weshalb haben Sie wieder begonnen? _____

Denken Sie, von Zigaretten ernsthaft abhängig zu sein? (Bitte ankreuzen)

☐ Ja ☐ Nein ☐ Ich weiß nicht

Denken Sie, Sie könnten jederzeit mit dem Rauchen aufhören? (Bitte ankreuzen)

☐ Ja ☐ Nein ☐ Ich weiß nicht

Würden Sie gerne mit dem Rauchen aufhören? (Bitte ankreuzen)

☐ Ja ☐ Nein ☐ Egal

Ich nehme **freiwillig** an dieser Untersuchung teil.

Unterschrift:



Danke für Ihre Teilnahme!

ANHANG 2

Değerli Katılımcılar,

bu anket, Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Alman Dili ve Edebiyatı Bölümü'nde yürütülen bir doktora çalışması için yapılmaktadır. Anket, dilsel telkin yoluyla davranış değişikliğini araştırmak için hazırlanmıştır. Bu nedenle, başlıkta belirtilen telkin cümlesini düzenli olarak **üç ay boyunca her gün 30 kez zihnen** tekrarlamanızı rica ediyorum. Bunu **düzenli** olarak yapmanız, çalışmanın güvenilirliği açısından çok önemlidir. Katkılarınız için şimdiden teşekkür ederim.

Sedat İNCE

Tarih: _____

“SİGARA ÖNEMİNİ TAMAMEN YİTİRİYOR”
TELKİN CÜMLESİNE YÖNELİK ANKET

Ad, Soyad: _____

Cinsiyet: ☐ Kadın ☐ Erkek

Yaş: _____ Meslek: _____

Ne zamandan beri sigara içiyorsunuz? (Lütfen ay/yıl belirtiniz) _____

Bir günde kaç adet sigara içiyorsunuz? _____

Daha önce bırakmayı hiç denediniz mi? (Lütfen işaretleyiniz)

☐ Evet ☐ Hayır ☐ Bir çok kez

Sigara içmeden ne kadar süre dayanabildiniz? (Kaç gün/ay/yıl, lütfen belirtiniz)

Neden tekrar başladınız? _____

Sigaraya ciddi olarak bağımlı olduğunuzu düşünüyor musunuz?

(Lütfen işaretleyiniz) ☐ Evet ☐ Hayır ☐ Bilmiyorum

İstedığınız zaman sigarayı bırakabileceğinizi düşünüyor musunuz?
(Lütfen işaretleyiniz) ☐ Evet ☐ Hayır ☐ Bilmiyorum

Sigarayı bırakmayı ister miydiniz? (Lütfen işaretleyiniz)
☐ Evet ☐ Hayır ☐ Fark etmez

Bu araştırmaya **gönüllü olarak** katılıyorum.

İmza:

Katıldığınız için teşekkürler!



ANHANG 3

Liebe/r TeilnehmerIn,

Sie haben an einer Umfrage im Rahmen einer Dissertationsarbeit an der germanistischen Abteilung der Hacettepe Universität für die „Untersuchung der Verhaltensänderung durch sprachliche Suggestion“ teilgenommen. Für die Einholung der Ergebnisse wurde der folgende Bewertungsbogen angefertigt. Um eine korrekte Auswertung der Ergebnisse erzielen zu können, bitte ich Sie, die Fragen des Bewertungsbogens ehrlich und offen zu beantworten. Ich bedanke mich noch einmal für Ihre Teilnahme.

Sedat İNCE

Bewertungsbogen

Vor- und Nachname: _____ Geschlecht: ☐ weiblich ☐ männlich

Am Ende der suggestiven Durchführung rauche ich...

☐ nicht mehr. ☐ weniger. ☐ genauso weiter, wie vorher. ☐ mehr als vorher.

Wie haben Sie nach den angegebenen Richtlinien die Suggestion innerhalb von 90 Tagen durchgeführt?

- ☐ Regelmäßig jeden Tag, ohne auszusetzen.
- ☐ Regelmäßig, doch einige Male vergessen.
- ☐ Unregelmäßig, immer wenn ich mich daran erinnerte.
- ☐ Ich habe die Suggestion überhaupt nicht durchgeführt.

Möchten Sie etwas zu dieser Untersuchung, an der Sie teilgenommen haben, hinzufügen?

Danke Schön!

ANHANG 4

Değerli Katılımcı,

Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Alman Dili ve Edebiyatı Bölümü'nde "dilsel telkin yoluyla davranış değişikliği" hakkında yürütülen bir doktora çalışmasına katıldınız. Çalışmanın sonuçlarını alabilmek için aşağıdaki anket düzenlenmiştir. Sonuçları sağlıklı bir şekilde değerlendirmek için bu anketteki sorulara dürüst ve açık bir şekilde cevap vermenizi rica ederim. Katıldığınız için tekrar teşekkür ederim.

Sedat İNCE

Değerlendirme Anketi

Ad, Soyad: _____

Cinsiyet: ☐ Kadın ☐ Erkek

Telkin çalışmasının sonucunda sigara...

☐ içmeyi bıraktım. ☐ içmeyi azalttım. ☐ içmeye eskisi gibi devam ediyorum. ☐ içmeyi artırdım.

Anketin öngördüğü talimatlar doğrultusunda telkin cümlesini 90 gün boyunca nasıl uyguladınız?

- ☐ Düzenli olarak her gün, hiç aksatmadan.
☐ Düzenli olarak, ancak birkaç kez unutarak.
☐ Düzensiz olarak, aklıma geldikçe.
☐ Hiç uygulamadım.

Katılmış olduğunuz bu çalışmaya dair eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Teşekkür ederim!

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı : Sedat İnce
Doğum Yeri ve Tarihi : Manisa, 01.07.1968

Eğitim Durumu

Lisans Öğrenimi : Dokuz Eylül Üniversitesi, Buca Eğitim Fakültesi, Alman Dili ve Eğitimi, İzmir.
Yüksek Lisans Öğrenimi : Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Alman Dili ve Edebiyatı, Ankara.
Bildiği Yabancı Diller : Almanca ve İngilizce
Bilimsel Faaliyetleri :

İş Deneyimi

Stajlar :
Projeler :
Çalıştığı Kurumlar : Muğla Üniversitesi, Batı Dilleri, Muğla; Hacettepe Üniversitesi, Alman Dili Edebiyatı, Ankara.

İletişim

E-Posta Adresi : sedat.ince@gmail.com

Tarih : 23.12.2005