

Richard Bandler

Unbändige Motivation

Angewandte Neurodynamik Über NLP schnelle
Veränderungen und vieles mehr

Ausführliche Informationen zu weiteren Titeln von Richard Bandler
sowie zu jedem unserer lieferbaren und geplanten Bücher
finden Sie im Internet unter **www.junfermann.de**
- mit ausführlichem Infotainment-Angebot
zum JUNFERMANN-Programm

Richard Bandler

Unbändige Motivation

Angewandte Neurodynamik

**Über NLP, schnelle Veränderungen und
viele mehr**

Aus dem Amerikanischen von Vukadin Milojevic, unter
Mitarbeit von Cordula Grehling



Junfermann Verlag • Paderborn

Copyright © der deutschen Ausgabe: Junfermannsche Verlagsbuchhandlung,
Paderborn 1997

2. Auflage 2000

Copyright © 1996 by Richard Bandler

Originaltitel: Applied Neuro Dynamics

Übersetzung aus dem Amerikanischen: Vukadin Milojevic, unter Mitarbeit von
Cordula Grehling

Covergestaltung: Petra Friedrich

Alle Rechte vorbehalten.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede
Verwendung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne
Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für
Vervielfältigung, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung
und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Satz: La Corde Noire - Peter Marvitz, Kiel

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Bandler, Richard:

Unbändige Motivation: Angewandte Neurodynamik. Über NLP, schnelle
Veränderungen und vieles mehr / Richard Bandler. Aus dem Amerikan. von
Vukadin Milojevic, unter Mitarb. von Cordula Grehling. - Paderborn:
Junfermann, 1997.

Einheitssacht.: Applied Neuro Dynamics <dt.>

ISBN 3-87387-362-1

NE:GT

ISBN 3-87387-362-1

Inhalt

1. Einführung in die Angewandte Neurodynamik	7
2. Wie das Muster funktioniert	25
3. Wie das Muster funktioniert - Fortsetzung	42
4. Von Zögern zu „mit Volldampf drauflos“	57
5. Neurologische Techniken	68
6. Craniale Induktion und das Installieren von Ekstase	82
7. Craniale Induktion und das Installieren von Ekstase - Fortsetzung	95
8. Auf neue Weise lernen	104
9. Auf neue Weise lernen - Fortsetzung	120
10. Beziehungen	136

1

Einführung in die Angewandte Neurodynamik

Zu Beginn dieses Morgens möchte ich euch ein wenig von dem Gebiet erzählen, das wir „Angewandte Neurodynamik“ nennen.

Vor einigen Jahren, genauer vor fünfundzwanzig, als John und ich das Neurolinguistische Programmieren zu entwickeln begannen, hatten wir uns verschiedenes vorgenommen. Wir wollten nicht nur das modellieren, was herausragende Kliniker machen, wir wollten auch Modelle davon bilden, wie Physiker, Kommunikatoren und Spitzenverkäufer vorgehen. Doch im Verlauf der Modellbildung werden nicht nur die Intuitionen von jemandem wie Virginia Satir oder die Fertigkeiten von jemandem wie Milton Erickson für andere Menschen leichter erlernbar und vermittelbar gemacht, eine weitere natürliche Folge dieses Prozesses besteht darin, daß alle möglichen Vorgänge auf sehr kleine Elemente reduziert werden.

Das Modellieren hatte seinen Ursprung in dem, was man heute „die Anfänge der Computertechnologie“ nennt. Eine irre Vorstellung, mit vierzig Jahren schon zu den Dinosauriern zu zählen. So schnell ist die Entwicklung heute! In den Anfängen der Computertechnologie brauchte man Modellbildner, die aus dem, was man „Maschinensprache“ nennt – das ist ein Haufen von aus/an-Schalterstellungen bzw. von Nullen und Einsen –, eine menschliche Tätigkeit, wie zum Beispiel Buchhaltung, definieren konnten.

Um mit Hilfe einer Maschine, die den simpelsten Verstand der Welt hat – sie kann nichts weiter, als bestimmte Schalter ein- und auszuknippen –, eine menschliche Tätigkeit rekapitulieren zu können, mußten wir komplexe menschliche Fähigkeiten, wie zum Beispiel Addieren und Subtrahieren, auf etwas reduzieren, das eine Maschine erlernen kann.

Als wir dann die sogenannten „Compiler“ entwickelten, brachten meine Kollegen und ich uns im Grunde um unsere eigenen Jobs. So geht's. Viele landeten dann in sogenannten „Denkfabriken“. Da geht man in einen leeren Raum und denkt (nimmt die Haltung von Rodins „Denker“ ein). Ich hab's versucht, aber da gab's für mich nichts zum Nachdenken. Keine Mädchen, keine Musik, keinen Spaß. Natürlich

8 Unbändige Motivation

hab ich versucht, das alles reinzuschmuggeln, und wurde dafür rausgeschmissen.

Da Computer nun gewissermaßen dafür gedacht waren, das menschliche Gehirn zu modellieren, beschloß ich, herauszufinden, wie das menschliche Gehirn selbst programmiert wird.

Ich weiß, daß einige von euch Psychologen sind. Zu der Zeit waren Psychologen sehr intensiv mit Objektivität und Subjektivität beschäftigt. Wenn sie von Objektivität sprachen, sahen sie glücklich aus. Wenn sie von Subjektivität sprachen, sahen sie so aus, als hätten sie in Scheiße gefaßt. (Lachen) Wirklich wahr. Sie sagen: „Ach, das ist bloß eine subjektive Erfahrung.“ (mit angewidertem Gesichtsausdruck)

Von meinem Standpunkt aus jedoch sind subjektive Erfahrungen nun gerade das, worauf es besonders ankommt. Ekstase, Freude, Lust, Motivation, Ausdauer, das waren alles **bloß** subjektive Erfahrungen. Sachen wie Glücklichein zum Beispiel, die kleinen Dinge im Leben, Geborgenheit ... Also fing ich damit an, mir genauer anzuschauen, wie wir diese Dinge auseinanderhalten.

Eine der Sachen, die man bei der Geburt nicht mitbekommt, ist eine Gebrauchsanweisung. Das ist nun an sich weder gut noch schlecht, wie alle diejenigen wissen werden, die sich vor kurzem einen Computer angeschafft haben. Hat jemand von euch sich einen dieser PCs gekauft? Man bekommt eine Gebrauchsanleitung mitgeliefert, die die Maschine „anwender-unfreundlich“ macht. (Lachen) Mit Hilfe dieser Gebrauchsanleitung kann man seinen Blutdruck jederzeit in beliebige Höhen treiben. (Lachen)

Als ich mir anschaute, was Kliniker machen und was Spitzenverkäufer machten, fielen mir ein paar Muster auf, die in allen Arten von Kommunikation auftreten. Und die „Kommunikationskünste“, wie ich sie nenne — was die Wissenschaftler aus der Haut fahren läßt —, gelten als methodisch oder mathematisch nicht faßbar. Nebenbei gesagt, die Psychologie war zu der Zeit wahrscheinlich das idiotischste Gebiet, das es je gegeben hat. Auf der einen Seite gab es die Forscher, die sich mit Dingen befaßten, die nicht dazu gedacht waren, je etwas in der wirklichen Welt auszurichten. Die Forscher sprachen nicht einmal mit den Klinikern. Stellt euch einmal vor, Mediziner und die Leute, die Medikamente entwickeln, wollten nichts miteinander zu tun haben. „Wir wollen hervorragende Behandlungsverfahren entwickeln, aber wir wollen nicht, daß sie auch tatsächlich angewendet

werden." Auf der anderen Seite standen die Kliniker, die im Grunde die Einstellung hatten: „Wenn ich nicht intuitiv vorgehe, bin ich manipulativ.“ Das war auch der Grund, warum sie so präzise waren wie ein losgelassener Gartenschlauch. Sie hatten viel Wichtiges zu sagen, aber keinen Schimmer davon, wie sie es sagen sollten. Ich habe vor allem deshalb eine eigene Fachrichtung entwickelt, weil ich nichts mit diesen Leuten zu tun haben wollte.

John und ich schauten uns also einige der Dinge an, die das menschliche Gehirn tun kann, und begannen, ein Modell dafür zu entwickeln. Während wir Milton Erickson und Virginia Satir modellierten und viele andere, die nicht so berühmt waren, haben wir eine Reihe hervorragender Techniken entdeckt. Denn es ging uns vor allem darum, Kliniker zu finden, deren Patienten Verbesserungen ihres Zustandes aufwiesen, und nicht nur solche, die berühmt waren. Mir ist klar, daß das ein ungewöhnliches Vorgehen ist, aber als Modellbildner unterliegen wir bestimmten Beschränkungen. Wir „dürfen“ gar nicht anders vorgehen.

Indem wir also diese Leute modellierten, haben wir eine Reihe ziemlich guter Techniken entwickelt, wie zum Beispiel „Change History“ und „Six-Step-Reframing“.

„Das Six-Step-Reframing“ ist im Grunde eine hypnotische Induktion. Und anstatt Fingersignale zu verwenden, nutzt man ein natürlich auftretendes, unwillkürliches Verhalten. Für meine Begriffe ist es ein sehr langwieriger Prozeß. Wie viele von euch haben dieses Modell schon mal verwendet? Ihr sagt jemandem: „Geh nach innen und frage dein Unbewußtes, ob es bereit ist, bewußt mit dir zu kommunizieren ...“ Und manchmal gehen die Leute nach innen, und man könnte das ganze Haus anstreichen, bevor sie wieder herauskommen. (Lachen)

Doch andererseits ist es eine sehr effektive Technik, und man kann eine Menge damit machen. Viele meiner Kollegen haben sich gesagt, da man damit ans Ziel kommen kann, braucht man nichts Neues mehr zu lernen. Ihr wißt, wie es auf den meisten wissenschaftlichen Gebieten zugeht. Die Wissenschaftler, die im Bereich der Optik tätig waren, haben einmal beschlossen, daß sie alles über Optik wüßten, was es zu wissen gibt. Am Anfang der Lehrbücher steht: „Optik ist das einzige vollkommen erforschte Gebiet.“ Schluß. Fertig. Aus. Nichts mehr zu lernen.

10 Unbändige Motivation

Und dann erfand jemand den Laser. Er hatte wohl die Bücher nicht gelesen. (Lachen) Dann gab es auf einmal lichtleitende Fasern. Und jetzt gibt es eine Linse, die Licht auf andere Weise konvergiert. Interessant. Sie ist von einem Blinden entwickelt worden. Denkt einmal darüber nach, was das bedeutet. Er hatte ganz bestimmt das Buch nicht gelesen. (Lachen) Dieser Typ hatte herausgefunden, daß es im Bereich der Optik einen Fehler gab. Die meisten von euch waren schon mal beim Augenarzt und haben da Buchstaben von dieser Karte abgelesen. Stimmt's? Wie gut ihr diese Buchstaben erkennen könnt, entscheidet darüber, welche Brillenstärke ihr bekommt. Buchstaben sind nun etwas, das nicht natürlich in der Welt vorkommt. Ihr werdet kein großes „E“ draußen im Wald finden. (Lachen). Und schon gar nicht eines, das auf dem Kopf steht. (Lachen)

Anstatt also Linsen zu entwerfen, die auf etwas beruhen, das nicht wirklich vorkommt, hat er eine Linse erfunden, die Licht so konvergiert, daß man alles damit sehen kann außer Buchstaben. Es stellte sich nun heraus, daß Leute, die zu 80 bis 90 Prozent blind sind, die nicht mal ihr eigenes Gesicht im Spiegel nicht sehen können, mit dieser Linse die Welt auf einmal klar und deutlich sehen können. Sie können ohne Stock gehen. Sie können es so machen wie ich und für ihren Hund arbeiten. Der Hund legt sie dann an die Leine und läßt sie vor sich herlaufen. Aber ein Buch können sie damit nicht lesen.

Dann bin ich auf die Phobiebehandlung gestoßen. Wer von euch kennt die NLP-Phobiebehandlung? Die Klienten kommen rein und sagen euch, daß sie Angst vor Aufzügen haben. Ihr schleift sie dann zu einem Aufzug, und sie drehen durch. Ein Fachausdruck. Sie bekommen eine Heidenangst. Dann läßt ihr sie im Geiste einen natürlichen Prozeß durchlaufen, und die Phobie ist verschwunden. Die Phobiebehandlung ist nicht aus der Untersuchung der Vorgehensweise von Milton Erickson oder Virginia Satir entstanden. Es ist nicht etwas, auf das ich dadurch gestoßen bin, daß ich jemand anderen modelliert habe. Ich nahm die Modelle, die ich hatte, kombinierte die besten Funktionen und setzte daraus die Phobiebehandlung zusammen. Im Unterschied zu den anderen Techniken ist die Phobiebehandlung nicht vorgefunden, sondern abgeleitet worden. Ein weiterer Unterschied besteht darin, daß die Phobiebehandlung bei allen Menschen und überall funktioniert, unabhängig davon, welche

Sprache sie sprechen, unabhängig davon, welche persönliche Geschichte sie haben. Sie ist universell, und daher gibt sie uns Aufschluß darüber, wie unsere Neurologie funktioniert. Etwas, das manchmal funktioniert und manchmal nicht, gibt uns keinen Aufschluß über unsere Neurologie, es gibt uns Aufschluß über etwas, das unsere Neurologie machen kann oder auch nicht. Um zu wirklicher Effektivität vorzustoßen, nahm ich mir Formelbehandlungen wie die Phobiebehandlung vor und fing an, sie in ihre Bestandteile aufzuteilen. Anstatt also bloß zu modellieren, was hervorragende Kliniker taten oder was irgendein Genie gemacht hatte, fing ich an, mir unsere Modelle vorzunehmen und sie in ihre Bestandteile zu zerlegen. Ich wollte herausfinden, welche Gemeinsamkeiten sie hatten, um sie dann wieder zu Techniken zusammenzufügen, die universell wirksam sind und auf die neurologische Ebene abzielen.

Die wichtigste Frage ist, wie die Phobiebehandlung in neurologischer Hinsicht funktioniert. Das ist die Frage, die man stellen muß, und nicht: „Was ist den Klienten von ihren Eltern angetan worden?“ Es geht darum, herauszufinden, wie sich menschliches Lernen auf neurologischer Ebene vollzieht, wie Neuronen funktionieren, wie neuro-kortikale Verbindungen geknüpft werden, wie wir neue Synapsen bilden und neue neuronale Verbindungen schaffen und wie diese sich gegenseitig beeinflussen. Es kommt nicht darauf an, warum jemand eine Phobie entwickelt hat; das einzig Wichtige ist, wie man ihn dazu bringen kann, etwas anderes zu lernen. Wenn jemand eine Phobie hat, gibt es einen äußeren Stimulus, nehmen wir zum Beispiel einen Aufzug. Der Betreffende sieht einen Aufzug — das ist eine visuelle äußere Erfahrung. Damit er nun, ausgehend von dieser äußeren Erfahrung, in Panik gerät, muß etwas passieren.

Auf der neurologischen Ebene geschieht nun folgendes: Wenn Neuronen aufgeladen sind, werden sie größer. Die Spannung geht von einem aufgeladenen Neuron zu dem über, das die nächsthöhere Ladung hat. Wenn ihr nun nicht wollt, daß das passiert, könnt ihr das am einfachsten erreichen, indem ihr die Ladung herausnehmt. Wie kann man das nun bewerkstelligen, oder, mit anderen Worten, welches mentale Verhalten führt zum Abnehmen der Spannung? Wird die Spannung abnehmen, wenn man über einen toten Verwandten herzieht? Die Antwort darauf lautet: „Nein, wird sie nicht.“ Aber sie wird abnehmen, wenn man einen Charlie-Chaplin-Film daraus

macht. Und das wird auch zur Bildung neuer neuronaler Netzwerke führen, die in einer anderen Richtung verlaufen. Ihr wollt nicht nur die Ladung herausnehmen, sondern ihr wollt zugleich auch neue neuronale Netzwerke schaffen, so daß „Fahrstuhl sehen“ zu der Reaktion „Knopf drücken“ führt. Ihr wollt nicht Panik als Reaktion, sondern: „Knopf drücken, weil sonst der Aufzug nicht kommt.“

Zu viele Leute, die als Psychologen arbeiten, wollen wissen, wie das jeweilige Problem entstanden ist. Aber wenn ihr herausgefunden habt, wie eine Phobie entstanden ist, bedeutet das nur, daß ihr einer Menge Leute Phobien verpassen könnt. (Lachen) Ihr lacht, aber als ich anfang, hatte ich keine psychologische Vorbildung, und daher habe ich viele Fehler gemacht. Die werden heute NLP genannt. (Lachen)

Als ich anfang, arbeitete man mit Klienten, um herauszufinden, *„wo in ihrer Kindheit diese schweren Komplexe entstanden waren“* (mit schwerem deutschen Akzent). Man erzählte mir, daß die Leute in einer früheren Phase ihrer Entwicklung steckengeblieben seien. Ich fragte: „Ist das das gleiche, wie über seine Kindheit zu jammern?“ „Nein, sie haben unbewußte Komplexe.“ Also fragte ich: „Was ist ein Komplex?“, „Wie kann man einen Komplex machen?“, „Wenn ich jemandem einen Komplex verpassen wollte, was müßte ich dann tun?“ Die Antwort lautete: „Nun, einen Komplex muß man in den ersten fünf Lebensjahren entwickeln.“ „Kein Problem“, sagte ich, „man kann mit jemandem in Hypnose eine Altersregression machen, also müßte man auch einen Komplex einbauen können. Wenn man das bei mehreren Leuten macht, müßte bei allen das gleiche herauskommen.“ „Nein, nein“, sagte man mir, „es ist sehr viel komplizierter.“ Aber wenn ihr anfangt, euch die Frage zu stellen: „Wie kann ich etwas erreichen?“ anstatt: „Was wird es mir unmöglich machen?“, werdet ihr sehen, daß ihr viele dieser Komplikationen vermeiden könnt und auf einmal Wahlmöglichkeiten bekommt, die ihr selbst kontrollieren könnt. Es gibt da einen Mechanismus namens „Bewußtsein“, mit dessen Hilfe ihr das tun könnt. Das Vehikel, das ich gefunden habe, um Menschen individuelle Kontrolle über ihre Neurologie zu geben, sind die Submodalitäten.

Wir verwendeten damals Tricks, um es den Leuten zu ermöglichen, das zu bekommen, was sie wollten. Und mir schien, daß es keine große Rolle spielte, ob ihr eine Person in Tieftrance versetzt und dazu

bringt, ihre Neurologie zu kontrollieren, oder ob ihr sie durch eine Psychodrama-Technik dazu bringt, ihre Angst zu verlieren. Ich konnte damals Leute in einen Aufzug locken und mit ihnen auf- und abfahren, bevor sie überhaupt merkten, was los war. Und das war z.T. deshalb möglich, weil ich einen veränderten Bewußtseinszustand herstellte und das einsetzte, was wir heute „Anker“ nennen. Ich ankerte eine andere Reaktion, und während wir uns dem Aufzug näherten, feuerte ich diese Reaktion wiederholt ab, bis wir im fünfzehnten Stockwerk waren. Dort hielt ich den Aufzug an und fragte: „Hatten Sie nicht mal eine Fahrstuhl-Phobie?“ Und die Antwort war dann in der Regel: „Ich glaube schon.“

Diese Art der Technik hat einen Nachteil, nämlich den, daß sie den Leuten nicht die Möglichkeit an die Hand gibt, „ihren Bus selbst zu steuern“. Und ich glaube fest daran, daß die Menschen fähig sein sollten, Kontrolle über ihre eigene Neurologie, ihr eigenes Leben und ihr eigenes Schicksal zu haben. Das hat für mich mit persönlicher Freiheit zu tun. Wenn jemand deprimiert sein möchte, dann sollte er deprimiert sein können, wann immer er das möchte. Und wenn er nicht deprimiert sein möchte, dann sollte er in der Lage sein, undepressiert zu sein, ganz nach Wunsch. Wir werden uns hier auf die Mechanismen konzentrieren, die es möglich machen, diese Art von Veränderungen vorzunehmen. Ich werde euch nicht die Techniken beibringen, die euch deprimiert machen. Die meisten von euch haben die ohnehin schon sehr gut drauf. (Lachen)

Ich möchte heute morgen damit anfangen, euch zu zeigen, wie ihr euch selbst die Sachen aussuchen könnt, die ihr glauben wollt, die euch motivieren, auf die ihr wirklich scharf sein wollt. Viele halten Obsessionen für etwas Schlechtes. Sie fragen mich immer: „Warum sollte ich eine Obsession haben wollen?“ Ich weiß es nicht; fragt Leute, die glücklich sind, fragt Leute, die reich sind. Glaubt es mir, es gibt Obsessionen, die sich lohnen. Es gibt auch Phobien, die sich lohnen. Wenn ihr auf einer Klippe steht und euch sagt: „Spring!“, dann ist das nicht so gut, es sei denn, ihr seid einer von diesen Jungs, die in Acapulco arbeiten. Selbst dann würde ich mir eine neue Beschäftigung suchen, denn von Zeit zu Zeit gehen auch von denen ein paar hops.

In Japan haben sie irgendwo in den Bergen Leute gefunden, die erfroren sind. Sie waren auf einen Berggipfel geklettert, haben dort

kampiert und sind erfroren. Ich dachte mir, wenn sie nur gelernt hätten, an einem etwas harmloseren Hobby Spaß zu haben, könnten sie noch am Leben sein.

Wenn ihr lernen könnt, **einfache Dinge zu genießen**, braucht ihr euch auch nicht umzubringen, um ein bißchen was zu erleben. Auf einem Berggipfel in zehntausend Meter Höhe im eiskalten Schnee zu sitzen hat nichts intrinsisch Genußvolles. (Lachen)

Es ist natürlich in Ordnung, wenn es das ist, was ihr tun wollt. Aber wenn ihr euch solche Umstände machen müßt, um Spaß zu haben ... Es gibt Leute, die können auf keine andere Weise Spaß haben. Ich hatte Klienten, die aus Flugzeugen springen, von Klippen springen, gefährliche Dinge tun, weil das für sie die einzige Möglichkeit ist, was Tolles zu erleben.

Ihr solltet in der Lage sein, jeden Tag was Tolles erleben. Ständig! Ihr solltet imstande sein, intensive Freude dabei zu empfinden, wenn ihr eine Verhandlung erfolgreich abschließt oder wenn ihr eure Frau, euren Mann glücklich macht. Das alles sollte ein großes Vergnügen sein. Und der Spaß dabei kommt nicht von außen, er kommt von hier (zeigt auf seinen Kopf). Die Dinge, die euch Freude machen, und die Dinge, die euch unglücklich machen, beruhen natürlich auf eurer persönlichen Geschichte, doch wenn ihr die Mechanismen kennt und wißt, wie sie funktionieren, seid ihr nicht länger von eurer persönlichen Geschichte abhängig.

Es kommen Leute zu mir und sagen: „Ich möchte hypnotisiert werden und mein Geburtstrauma wiedererleben.“ Ich frage sie dann: „Warum zieh ich dir nicht einfach mit dem Schraubenschlüssel einen über?“ (Lachen) Wenn man einmal ein Geburtstrauma erlebt hat, warum sollte man es dann wiedererleben wollen? Hat denn einmal nicht gereicht?“ Sie sagen dann: „*Wenn ich es wiedererleben könnte, würde das den Schmerz auflösen.*“ (mit deutschem Akzent) Nun, wenn das erste Mal euch Schmerzen bereitet hat, wird das zweite Mal euch nur noch mehr Schmerzen bereiten.

Ihr könnt jeden Rattenpsychologen fragen. Der wird euch das bestätigen. Verstärkt den Reiz, und ihr verstärkt die Generalisierung. Es ist das gleiche, als wäret ihr die Treppe runtergefallen, hättet euch dabei ein Bein gebrochen und jemand schleppte euch wieder rauf und stieß euch noch einmal runter, damit das Bein heilt. (Lachen)

Das wird nicht funktionieren! Ich habe das an ein paar von den Leuten ausprobiert, die ich nicht leiden kann. (Lachen)

Für die Demonstration, mit der wir heute beginnen werden, möchte ich jemanden, der nicht in dem letzten Workshop war. Wir brauchen Frischfleisch. John, würdest du bitte nach oben kommen? (An die Gruppe:) Ich möchte darauf hinweisen, daß, auch wenn wir uns hier auf bewußt ablaufende Denkprozesse konzentrieren werden, es euch freisteht, alle hypnotischen Fähigkeiten einzusetzen, die ihr gelernt habt. Denn die Techniken, die ihr jetzt lernt, werden dadurch noch verstärkt. Wenn euer Klient also zufällig in eine tiefe Trance fällt, ist das nur von Vorteil, solange sein bewußter Geist sich an alles erinnern kann und volle Kontrolle hat, wenn ihr ihn am Ende wieder herausbringt. Es geht nicht darum, jemanden in eine tiefe Trance zu versetzen, ihm eine Suggestion zu geben, und wenn er dann wieder herauskommt, hat er sie nicht nur nicht generalisiert, sondern auch noch Amnesie dafür. Ihr verwendet Tieftrance, um Leuten dabei zu helfen, ihre Aufmerksamkeit stärker zu fokussieren, als sie es gewöhnlich tun, und zwar so, daß sie sich daran erinnern, daß sie sich verändert haben und sich weiter verändern werden und wissen, wie sie es für andere Zwecke einsetzen können. Je mehr ihr euch mit der Angewandten Neurodynamik vertraut macht, um so mehr wird Hypnose von einer Ausnahme zur Regel werden. Hypnose wird zu einem dummen Wort, einem großen Sammelbegriff für die Fertigkeiten, die ihr anwendet, um eine gewünschte Wirkung zu erzielen. Bei der Angewandten Neurodynamik geht es darum, individuelle Kontrolle über den eigenen Zustand und das eigene Bewußtsein zu erlangen und anderen Menschen die gleiche Art von Kontrolle vermitteln zu können. Hypnose ist ein Mittel dazu, und wir werden hier wahrscheinlich auch ein wenig Trancearbeit machen. Es ist durchaus schon vorgekommen, daß ich hier und da eine kleine Trance einfließen lasse.

Demonstration: Elizitation des Kontrastes zwischen Motiviertsein und Nicht-Motiviertsein

(Zu John:) Wir wollen jetzt mit etwas ganz Einfachem beginnen. Ich möchte, daß du an etwas denkst, bei dem deine gesamte Neurologie, sobald du nur daran denkst, „JA!“ schreit. Manchmal ist es etwas schwer, sich dazu zu motivieren, morgens zur Arbeit zu gehen. Aber wenn jemand sagt: „Packen wir's an!“, dann springt alles in dir, jede einzelne Nervenzelle, jede Zelle deines Körpers, auf und brüllt: „Ja, los!“ Du brauchst es dir nicht zu überlegen oder darüber zu schlafen; es ist so was wie eine uralte Hirnfunktion, es macht einfach nur: „Arrrrhhh!!!“ Es ist so, als würdest du eine Einhundert-Pfund-Note auf dem Boden liegen sehen. Du brauchst dir dann auch nicht zu überlegen: „Soll ich sie anfassen? Sie könnte vielleicht nicht ganz sauber sein.“ (Lachen) Du schaust nach rechts und links, fletscht die Zähne, und deine Hände greifen zu: „Arrrrhhh!“ (grabscht nach einem imaginären Geldschein) Das ist es, worauf wir hier aus sind.

Du kannst dir irgend etwas Persönliches aussuchen, das du gern tust. Du brauchst niemandem hier zu sagen, was es ist. Ich halte nichts davon, die Leute viel über ihr Privatleben erzählen zu lassen. Ich denke, das sollten wir den Talkshows überlassen. Therapeuten sind meiner Meinung nach furchtbar neugierig. (Lachen) Sind sie wirklich. Sie sind wie die Priester. Die Priester sind es, die die Beichte erfunden haben. Stimmt doch. Denn ich bin sicher, daß Gott das ganze Gejammer nicht hören will, weil er allwissend ist und es sowieso schon weiß. „Welche Sünde hast du heute begangen? Auuu! Hat's denn Spaß gemacht? (Lachen) Na gut, aber versuch, nächstes Mal keinen Spaß dabei zu haben.“ Das sagen sie immer. Das bedeutet, daß es ein nächstes Mal geben muß; das ist die Präsupposition dabei, stimmt's?

(Zu John:) Okay. Hast du etwas gefunden? Ich möchte, daß du als nächstes an etwas denkst, für das du stärker motiviert sein möchtest. Etwas, das erledigt werden muß. Es kann auch etwas sein, an dem du mehr Vergnügen haben solltest, etwas, das du gern erledigt haben würdest, mit dem anzufangen dir aber schwerfällt. Bei der ersten Sache ist es nicht so.

Was wir also sagen könnten, rein subjektiv, ist, daß du diese beiden Aufgaben verschieden erlebst.

„Das stimmt.“

Ich möchte das nun folgendermaßen machen ... (Richard geht an die Tafel und nimmt ein Stück bunte Kreide) Ich kriege hier all diese tollen Sachen, bunte Kreide und solches Zeug. Diese fortschrittlichen Länder! Wenn ich in antiken Kulturen wie Kansas Seminare halte, bekomme ich so etwas nie. (Schreibt an der Tafel) Das, was du jetzt schon gern tust, werden wir „A“ nennen und das, was du erledigt haben willst, ist „B“. Okay?

Nun, zuerst möchte ich, daß du nach innen gehst — das ist Hypnosejargon für: „Mach die Augen zu!“ (Lachen) — geh nach innen, und denk an das, wozu du motiviert bist. Ich möchte, daß du das siehst, was du dann sehen würdest, das hörst, was du hören würdest, so daß du es tatsächlich in deinen Fingerspitzen spüren kannst. Okay? Dann möchte ich, daß du dir in Gedanken das andere anschaut. Ich möchte, daß du darauf achtest, ob die Bilder in deinem Kopf an verschiedenen Orten sind.

(John bewegt seinen Kopf zuerst nach links und dann nach rechts.)

Ist euch hier ein subtiler Zugangshinweis aufgefallen? Als ich sagte: „Denk an das eine“, machte er das ... (dreht den Kopf nach links) (Lachen), und als ich sagte: „Denk an das andere“ ... (dreht den Kopf nach rechts). Das ist das, was wir im NLP Schärfe der Wahrnehmung nennen. Wenn ihr erst blinzeln müßt, um eine Reaktion zu sehen, könnt ihr sie genausogut ignorieren. Ich weiß, daß euch einige meiner Kollegen erzählen werden, daß ihr subtile Veränderungen der Hautfarbe und was nicht alles erkennen solltet. Wenn ihr sie das je wieder sagen hört, könnt ihr sie fragen: „So subtil wie das hier?“ (macht eine große Winkbewegung mit dem Arm) (Lachen) Man braucht sich gar nicht erst um eine Reaktion zu kümmern, die so schwer zu erkennen ist; sie können sie wahrscheinlich selber nicht wahrnehmen. Wir wollen vitale, lebendige, starke Reaktionen. Ich werde euch zeigen, wie ihr solche Reaktionen hervorrufen könnt. Wenn eine Reaktion zu subtil ist, wird sie sowieso niemanden an etwas hindern. Sie wird so schnell vergehen, daß sie gar nicht erst bemerkt wird. *„Aber vielleicht wird dann irgendwas in ihrem Unbewußten bewirken, daß sie von Fischen träumen.“* (mit deutschem Akzent) Ihr kennt das nicht? (antwortet auf eine Frage aus dem

Publikum) Das ist der Grund für fast alle Probleme. Es ist ein alter Witz über psychologische Interpretation. Früher saßen die Leute bei ihrem Analytiker und erzählten ihm ihre Träume. Der Analytiker unterbricht sie dann auf einmal, schaut sie bedeutungsvoll an und fragt: „*Sie haben von Fischen geträumt? Aha!*“ Und die Fische sind dann der Grund dafür, daß sie Probleme haben. Es klingt blöd, aber nur deshalb, weil es das auch tatsächlich ist. Die Vorstellung, daß jemand anderer weiß, womit eure Träume zu tun haben, oder daß sich überhaupt der ganze Aufwand lohnt, es herauszufinden, ist schon lachhaft. Die einzigen Träume, die wichtig sind, sind die, die mit euren Zielen zu tun haben. Was auch immer es ist, was wir tun, wenn wir während der REM-Phasen neuro-kortikale Verbindungen schaffen, das einzige, was wir tatsächlich wissen, ist, daß wir um so mehr träumen, je mehr wir lernen. Ob das metaphorisch oder tatsächlich so ist, spielt keine Rolle, weil wir es nicht wissen müssen, um bessere Menschen aus uns zu machen. Mir scheint, daß Traumdeutung bestenfalls eine Art der Unterhaltung ist, weil bisher niemand einen Weg gefunden hat, sie nutzbringend einzusetzen. Wir könnten zum Beispiel sagen: „Eine Anwendungsmöglichkeit könnte darin bestehen, herauszufinden, wie wir gezielt einen Traum entwickeln können, der bestimmte neuronale Synapsen bildet. Das wäre eine interessante Sache, aber der einzige Grund, warum Leute sich damit beschäftigen, was dieses und was jenes in einem Traum bedeutet, ist, daß sie neugierig sind. Die meisten Psychologen sind meiner Meinung nach Voyeure des Geistes. Sex-Therapeuten wollen einem am liebsten dabei zusehen, Psychotherapeuten wollen alles mögliche zu hören kriegen, und ich will von alledem überhaupt nichts wissen. Ich gehe einfach davon aus, daß es besser werden kann, ganz gleich, was es ist, und gehe drauflos. Ich habe herausgefunden, daß der einzige Grund dafür, warum Menschen Probleme in ihrem Leben haben, darin liegt, daß sie geboren wurden und aufgewachsen sind. Wenn das nicht der Fall wäre, gäbe es keinerlei Probleme. (Lachen) Aber der einzige Ausweg aus dieser Situation ist recht endgültig. Wenn meine Klienten anfangen, über Selbstmord zu reden, sage ich ihnen: „Schau, Selbstmord ist eine dauerhafte Lösung für ein vorübergehendes Problem. Es ist einfach nicht der richtige Ansatz. Und wenn ihr euch schon umbringen wollt, solltet ihr vorher erst mal losziehen und euch so toll amüsieren wie nur möglich.“ Und ich zeige ihnen, wie sie Spaß haben können, und

wenn sie erst einmal genug Spaß haben, vergessen sie, daß sie Selbstmord begehen wollten.

(Zu John:) Das erste, was ich dich fragen wollte: „Aufweicher Seite ist das, was du willst?“

„Links.“

Wir wissen, daß es links ist. Das andere ist rechts. Soviel zur Lokalisierung. Sind sie beide gleich groß? (John nickt.) Sie sind also gleich groß. Das können wir also weglassen. Haben sie die gleiche Helligkeit?

„Nein.“

Welches ist heller?

„Das linke.“

Sind beide Filme, oder sind beide Dias, oder ist das eine ein Film und das andere ein Dia?

„Dieses hier bewegt sich und verändert sich ...“ (zeigt nach links)

Wenn du sagst, es bewegt sich, meinst du damit, das Bild selbst bewegt sich, oder daß Bewegung in dem Bild ist?

„Beides; es ist Bewegung in dem Bild, und es verändert sich zu etwas anderem, und das bewegt sich auch.“

Es ist also ein Film. Welches war das noch? Das, was du willst, ist also ein Film, und das andere ist ein Dia, ein Foto. Wie steht's mit Farbe? Ist das eine in Farbe und das andere schwarzweiß?

„Beide sind in Farbe.“

Farbe können wir also ignorieren. Wenn ihr gleich die Elizitation macht, müßt ihr euch merken, daß ihr die Submodalitäten, die in beiden Fällen gleich sind, nicht zu verändern braucht. Ich weiß, daß manche Leute während der Elizitation – insbesondere, wenn sie zu lange zur Uni gegangen sind – jedes winzige Detail aufschreiben. Wenn sie dann fertig sind und aufs Blatt schauen, treten die wirklich wichtigen Dinge nicht hervor. Sie haben bloß ein vollgeschriebenes Blatt Papier. Wenn ihr also schon alles aufschreiben müßt, dann schreibt die Sachen, die verschieden sind, in einer anderen Farbe auf, damit euch die Information später, wenn ihr sie braucht, sozusagen direkt anspringt.

Ist das eine näher als das andere?

„Nein.“

Sie sind also beide in etwa gleich, was die Entfernung betrifft. Okay. Ich möchte nun, daß du wieder nach innen gehst und dir

zunächst das eine anschaut, das dir gefällt. Geh' dann zu dem anderen über. Kommen die Geräusche aus verschiedenen Richtungen? Oder zunächst einmal: Gibt es überhaupt Geräusche?

„Hier sind keine Geräusche.“ (zeigt nach rechts)

Keine Geräusche! Wenn du dir das rechte anschaut, dann ist es ohne Bewegung und ohne Geräusche. (Zur Gruppe:) Ich möchte, daß ihr einmal darüber nachdenkt, und zwar von einem rein subjektiven Standpunkt. Wenn ihr ein bewegungsloses Bild ohne Ton seht, dann gibt es da nicht viel, das euch motivieren kann, oder? Natürlich gibt es einige Zeitschriften, bei denen das doch der Fall sein kann. (Lachen) Dann und wann hängt es auch davon ab, was für ein Bild es ist. Wir sagen hier immer, der Inhalt sei nicht wichtig; aber das hängt davon ab, welcher Monat es ist. (Lachen) Wenn ihr jetzt mit der Elizitation beginnt, werdet ihr herausfinden, daß ihr es nicht mit amorphen Dingen zu tun habt. Wenn ihr untersucht, wie Menschen ihr subjektives Erleben organisieren, wird euch auffallen, daß vieles unmittelbar einleuchtet. Die Subjektivität des Menschen ist sehr gut organisiert. Die *Convincer* sind an einer Stelle. Wenn ihr sie heute elizitiert und dann in einer Woche noch einmal, werden sie an der gleichen Stelle sein. Was ihr aber berücksichtigen müßt, ist die Tatsache, daß ich bereits beim Elizitieren einiges verändere. Heisenbergs Unschärferelation ... Wenn bei jemandem die Hoffnungen an einer Stelle sind und seine Zukunftslinie verläuft in einer anderen Richtung, werde ich das während der Elizitation verändern. Das, was jemand glaubt, ist an einer Stelle und das, was er nicht glaubt, an einer anderen. Wenn ihr einen Klienten auffordert, das eine einfach herüberzuschieben, kann er es nicht über die *Mittellinie* bringen. Denn das ist sein Organisationsprinzip. Aber wenn ihr das Bild weit weg in die Ferne schiebt und es dann auf der anderen Seite wieder heranzieht, geht das problemlos.

Und das alles ist nicht metaphorisch gemeint, denn ihr könnt ihnen sagen, sie sollen das Bild in doppelter Entfernung sehen, und wenn ihr sie dann fragt, ob ihr Glaube noch genauso stark sei, werden sie antworten, daß das nicht der Fall sei. Es geht so weit, daß sie nicht einmal mehr wissen, was es ist, weil sie es auf einen winzigen Punkt reduziert haben. Indem ihr es auf der anderen Seite wieder heranzieht, könnt ihr etwas, was sie glauben, in etwas verwandeln, das sie nicht glauben. Oder etwas, das sie mögen, in etwas, das sie

nicht mögen. Das ist deshalb so deutlich unterschieden, weil eure Neurologie ein Verfahren haben muß, mit dessen Hilfe ihr Entscheidungen treffen könnt. Ihr braucht eine unterschiedliche kinästhetische Reaktion, um auseinanderzuhalten: „Das kannst du essen“ und: „Das wird dich umbringen“. Das muß konsistent sein, weil das die Art und Weise ist, wie ihr Generalisierungen aufrechterhaltet. Ihr müßt es nicht jedesmal erst wieder neu herausfinden. Das ist der Grund, warum wir uns an Sachen erinnern können und wissen, wann wir uns von etwas fortbewegen und auf etwas zubewegen. Bei der Angewandten Neurodynamik werden wir jetzt nicht mehr eine Fertigkeit modellieren und dann auf die gleiche Weise verwenden wie die Person, von der wir diese Fähigkeit modelliert haben, sondern nach noch besseren Anwendungen dafür suchen. Ich werde euch zeigen, wie ihr lernen könnt, so zu lernen, wie jemand anderer lernt, anstatt so, wie ihr es euer Leben lang getan habt. Dann könnt ihr auf zwei oder noch mehr verschiedene Weisen lernen, so daß ihr lernen könnt, andere Dinge zu lernen, Aufgaben, bezüglich derer eure natürlichen Lernprozesse nicht so gut funktionieren. Einige von euch haben vielleicht schon mehr als eine Art zu lernen, aber eure primäre Lernweise kann manche Aufgaben sehr, sehr schwer machen. Ihr könnt nun einfach den Lernstil von anderen übernehmen oder die Art und Weise, wie sie ihre Submodalitäten organisieren. Ihr könnt ihr subjektives Erleben ausprobieren und müßt nicht einmal das gleiche damit machen. Denn es gibt durchaus auch Strategien, die Leute in Schwierigkeiten gebracht haben. Ich habe sie ausprobiert und für etwas anderes eingesetzt, und auf einmal waren sie sehr effektiv. Das Entscheidende dabei ist, über die Freiheit der Wahl zu verfügen, so daß man, anstatt schizophren zu werden, ein neues Modell, wie z.B. das DHE (Design Human Engineering) entwickeln kann.

Es gibt zum Beispiel Leute, die davon reden, daß sie *keinen Ton halten* können. Falsches Repräsentationssystem! Musik ist entweder ein auditives oder ein visuelles Phänomen. Wenn ihr Noten lesen wollt, dann werdet ihr das nicht mit euren Ohren machen. Viele Musiker, die hervorragend nach dem Gehör spielen, können keine einzige Note lesen, weil sie die entsprechenden Neuromechanismen nicht eingerichtet haben. Musiker, die Noten lesen, haben buchstäblich einen Mechanismus „Note sehen -> Finger bewegen“. Keinerlei thalamische Intervention. Sie haben eine direkte Verdrahtung: Note

sehen -> bumm, bumm, bumm. Musiker, die nach Gehör spielen, hören eine Note in ihrem Kopf und bewegen einen Finger. Wenn man diese auditiven oder visuellen Mechanismen einbaut, kann man ein Trainingsprogramm für sich selbst entwerfen, mit dessen Hilfe man diese Fertigkeiten erwerben kann. Das ist die Art von Arbeit, mit der wir uns hier beschäftigen.

(Zu John:) In dem Bild, das du nicht magst, ist also kein Ton. Das macht die Sache um einiges einfacher. Wir brauchen also nur noch etwas über das andere herauszufinden. Geh also noch mal zu dem Bild zurück, das dich motiviert. Woher kommt der Ton? Aus welcher Richtung?

„Etwas links von dem Bild ...“

Als gäbe es hier einen Lautsprecher? Kommt der Ton auf dich zu, oder bewegt er sich von dir fort?

„Er kommt von hier und geht in diese Richtung.“ (Macht mit der linken Hand eine Bewegung in Richtung seines Kopfes.)

Er kommt also ungefähr aus dieser Richtung?

„Ja.“

Ist der Ton laut? Es klingt nicht so, als käme er aus einem riesengroßen Bereich, sondern so, als ob er einen kleinen, klar definierten Ursprung hätte.

„Ja, es ist ein ziemlich begrenzter Bereich. Nicht sehr laut.“

Wir versuchen es mal damit. Ihr werdet bemerkt haben, daß die Elizitation nicht sehr ausführlich war, und zwar deshalb, weil ich bei Demonstrationen gern etwas schummle. Wenn ihr gleich die Elizitation macht, möchte ich, daß ihr etwas gründlicher seid, als ich es gerade war. Ich möchte euch hier nur einen allgemeinen Eindruck vermitteln, damit ihr schon mal anfangen und eure Fähigkeiten etwas schulen könnt. Wir werden uns heute morgen auf die Elizitation konzentrieren. Wenn wir das hinter uns haben, werden wir den Düsenantrieb einschalten und durch die Materie sausen. Fangt also etwas gründlicher an, als ich es eben war. Vergeßt nicht, daß ich das schon ein paarmal gemacht habe. Okay? Die ersten paar Male - und damit meine ich die ersten paar hundert - müßt ihr etwas gründlicher sein, weil ihr erkennen sollt, wie einzigartig jeder Fall ist.

Ich kann vieles sehen, ohne daß es mir erklärt werden muß. Ich weiß, daß Eric (Eric Robbie, britischer NLP-Trainer; A.d.Ü.) euch das in seinem Practitioner-Kurs beibringt, und ich hole ihn in die

Staaten, um das zu unterrichten. Er lehrt, wie man Submodalitäten elizitieren kann, ohne explizit danach fragen zu müssen. Ihr könnt während einer ganz gewöhnlichen Unterhaltung oder einem Verkaufsgespräch sagen: „Was ist bei einem Auto wichtig für Sie?“ Und sie werden buchstäblich antworten: „Nun, ich glaube, es sollte vor allem sparsam sein.“ (Schaut nach rechts.) „Die Farbe ist nicht so wichtig für mich.“ (Schaut nach links.) Sie oszillieren buchstäblich hin und her. Ihr seht, wo die Bilder sind, je nachdem, wie sich der Fokus ihrer Augen verändert und in welche Entfernung sie ihre Augen fokussieren. Ihr könnt alles mögliche sehen, zum Beispiel, ob sie selbst in dem Bild sind oder nicht. Da Eric dieses Modell entwickelt hat, werde ich euch nichts weiter darüber verraten. Das wird er später selbst machen. Es genügt, wenn ihr wißt, daß diese Möglichkeiten existieren. Eure Aufgabe wird darin bestehen, das zu einem ganz natürlichen Teil eurer Unterhaltung zu machen. Nicht, um Leute zu analysieren, sondern um sie besser zu verstehen. Ihr werdet haargenau wissen, wovon sie reden. Dazu müßt ihr die richtigen Fragen stellen, und ihr müßt in der Lage sein, viel genauer aufzupassen.

Es ist in der Regel ganz hilfreich, wenn Menschen in der Lage sind, diese Art von Fragen zu beantworten. Ich habe mich mit einigen von euch unterhalten, die in der Psychiatrie arbeiten; wenn ihr den Patienten dort diese Fragen stellt, bekommt ihr nicht immer eine Antwort. Katatone zum Beispiel sind nicht sehr gesprächig. Aber das heißt nicht, daß sie nicht reagieren - sie reagieren durchaus. Es wird da Unterschiede geben, und je schwerer die seelische oder körperliche Störung, um so geringer ist die Reaktion. In diesem Fall müßt ihr dann in der Lage sein, von außen ein paar Sachen zu machen, damit ihr seht, was los ist. Aber wenn ihr lernt, das nonverbale Verhalten von normalen Leuten zu lesen, werdet ihr genauer wissen, wonach ihr bei anderen suchen müßt.

(Zu John:) Ich möchte, daß du zuerst noch einmal zu dem Bild zurückgehst, bei dem du nicht motiviert bist und für das du gern stärker motiviert wärest. Okay? Achte darauf, wo genau es ist. Ich möchte, daß du dann dahin schaust, wo das Bild ist, für das du motiviert bist. Wo genau ist es? Ist es hier drüben? Okay? Und achte darauf, wie groß es ist; achte auf die Farben und die Bewegungen in dem Bild. Das erste, was ich jetzt von dir will, ist, daß du dieses Bild nimmst, deine Augen schließt und wartest, bis es wirklich unwider-

stehlich wird. Ich möchte, daß du nickst, sobald du diese Unwiderstehlichkeit spürst. So ist es richtig. Als nächstes möchte ich, daß du deine Augen weiter geschlossen hältst und wieder zu dem Inhalt des Bildes zurückgehst, für das du gerne motiviert sein möchtest. Geh dahin zurück und schaue es dir an. Ich möchte, daß du es ganz plötzlich wegschiebst – jetzt noch nicht, ich werde dir sagen, wann es soweit ist. Schieb es so weit weg, bis es nur noch so groß ist wie ein Punkt. Zieh es dann auf dieser Seite wieder an dich heran, an die Stelle, wo das Bild ist, das für dich unwiderstehlich ist – mit genau dem gleichen Ton, der gleichen Sprechgeschwindigkeit, dem gleichen Rhythmus. Okay. Bist du bereit? Und ich möchte, daß du es so schnell machst: *Wuschhhhhh*. Genau. So ist es richtig. Mit einem Schlag einen Haufen neuer Synapsen geschaffen, hmm?

Willkommen zum Einführungskurs „Das Gehirn und seine Anwendung“. (Lachen) Genieße es einfach ein paar Minuten lang, und komm dann wieder hierhin zurück. Das Wunderbare an unserem Gehirn ist, daß es zu den meisten Dingen anscheinend keine feste Meinung hat. Das Gehirn interessiert sich nicht dafür, was uns Spaß macht und was nicht. Das wird einem schon klar, wenn man sich das Fernsehen hier (in England) anschaut. (Lachen) Habt ihr schon einmal ein Cricket-Spiel gesehen? Wer hat bloß die Zeit dafür? (Lachen) Wo ich herkomme, fragt man: „Hey, hast du ein paar Stunden Zeit? Laßt uns das Spiel anschauen!“ Hier ist es eher: „Hast du nächsten Monat schon was vor?“ (Lachen)

(Zu John:) Ich möchte, daß du wieder zurückgehst und schaust, ob du jetzt motiviert bist. Schau dir „B“ an. Wie fühlst du dich jetzt damit?

„Es ist merkwürdig, weil ich das Gefühl habe ...“

... als wolltest du es tun. Nun, man sagt aber doch immer, Veränderung müsse schmerzhaft sein. Hat jemand einen Knüppel dabei? (Lachen)

2

Wie das Muster funktioniert

Wir werden nicht mit dem Wissen darüber geboren, wie wir unser Gehirn gebrauchen können. Wenn wir älter werden, lernen wir, halbwegs mit allem möglichen zurechtzukommen. Einiges von dem, was wir lernen, ist nützlich, einiges nicht. Wie viele von euch haben zum Beispiel eine innere Stimme, die euch beschimpft? Die euch sagt: „Du mußt das machen ... du mußt jenes machen ... Bla, bla, bla.“ (Ein Teilnehmer meldet sich.) Nur einer in ganz England? (Sarkastisch) (Lachen) Lügt mich nicht an! Wir sind alle Profis. Unsere Klienten sind nicht hier, keiner wird je etwas erfahren. Wir können uns später wieder wichtig machen. Jetzt geht es nur darum, zu lernen und Spaß zu haben. Hinterher lassen wir die Klienten dafür zahlen. So muß es laufen.

Was ich mit zurechtkommen meine, ist, daß man sich zum Beispiel motivieren muß. Also sucht man sich etwas von den Dingen aus, die einem zur Verfügung stehen. Das ist die einzige Wahl, die man hat. Das geschieht durch Imitation, durch Nachahmung. So entwickeln sich unsere mentalen Prozesse. Man ist noch nicht wach und wird schon angeschrien: „AUFSTEHEN! (mit unangenehmer, schriller Stimme) LOS, RAUS AUS DEM BETT!“ Später, wenn ihr zur Arbeit müßt, habt ihr dann eine Stimme in eurem Inneren, die euch anschreit: „VERDAMMT NOCH MAL, STEH ENDLICH AUF!“ Obwohl ihr euch mit jeder beliebigen Tonalität motivieren könnt, verwendet ihr eine unangenehme oder jammernde Tonalität, weil die einzigen Beispiele, die ihr für äußere Motivation gehabt habt, Leute mit einer unangenehmen oder jammernden Tonalität waren. Manchmal kommen Klienten zu mir und fangen an zu reden, und ihre Stimme ist so schrill, daß man damit Glas schneiden könnte. Ich habe herausgefunden, daß es in ihren Köpfen noch schlimmer klingt. Aber selbst wenn Leute Beispiele für angenehme Stimmen haben, fällt es ihnen nur sehr selten ein, daß sie diese Stimmen in ihrem Kopf nutzen oder die Lautstärke der unangenehmen Stimmen verändern können. Die Vorstellung, daß man in seinem Inneren über Variabilität verfügt, daß man die Größe und die Position von Bildern verändern kann, stellt für

die meisten Menschen nicht gerade Allgemeinwissen dar. Wenn ich anfangs, Fragen zu stellen, wie zum Beispiel: „Kommt die Stimme von links oder von rechts?“, schauen sie mich verwundert an und sagen: „Von links.“ „Ist es eine angenehme Stimme?“, und sie antworten: „Nein, nicht besonders angenehm.“ Ich schlage ihnen dann vor: „Denken Sie an eine Stimme, der sie nicht widerstehen könnten. Denken Sie an eine Frau, die Sie nur um etwas zu bitten braucht, und Sie schmelzen regelrecht dahin. Drehen Sie jetzt die Lautstärke Ihrer inneren Stimme herunter. Wenn Sie sie dann wieder hochdrehen, hören Sie das gleiche, aber dieses Mal mit dieser verführerischen Stimme.“ Sie strahlen dann plötzlich über das ganze Gesicht. Ich frage dann: „Warum machen Sie es nicht einfach in Zukunft so?“, und sie antworten mir: „Ich kann es nicht.“ „Sie haben es doch gerade gemacht.“ Sie bekommen dann einen ganz überraschten Ausdruck und nicken: „Ja, habe ich tatsächlich.“

Wenn Leute innerlich Bilder sehen, die sie in Panik versetzen, frage ich: „Haben Sie schon mal daran gedacht, das einfach sein zu lassen?“ Sie schauen mich dann fassungslos an und sagen: „Nn-nein, habe ich nicht.“ Natürlich haben sie das nicht, weil uns das nie jemand beigebracht hat. Als ich Kind war, hieß es, man sei verrückt, wenn man mit sich selbst redet. Wenn man Stimmen in seinem Kopf hört, sei man schizophran. Ich weiß gar nicht mehr, wie oft ich gefragt wurde: „Ist es wirklich in Ordnung, innerlich mit mir selbst zu reden?“ Selbst Fritz Perls sprach über inneren Dialog so, als ob das etwas Schlechtes sei. Um authentisch zu sein, mußte man innerlich still sein. Natürlich konnte man dann nicht wissen, ob man rechts oder links abbiegen muß, um zum Kino zu kommen, aber Fritz war davon überzeugt, daß innere Stimmen etwas ganz Schlimmes seien. Bilder gingen gerade so – „wenn ihr schon denken müßt, dann denkt wenigstens in Bildern“ -, und Gefühle waren gut. Nun, wenn man Repräsentationssysteme in gute und schlechte unterteilt, wird man sich natürlich nicht mit der Untersuchung der Bestandteile der einzelnen Systeme abgeben. Innerer Dialog zum Beispiel ... kein Wunder, daß die meisten ihn nicht mochten, aber allein aus dem Grund, weil er negativ war, weil er einfach beschissen klang.

Die innere Stimme sagte den Leuten, wovor sie Angst haben müssen, denn das war das, was ihre Mütter ihnen jahrelang gepredigt hatten. Es ist nicht so, als hätten sie sonst keinen inneren Dialog, sie

hören allerdings die Stimme ihrer Mutter nie sagen: „Hmmm, das Schokoladeneis sieht gut aus!“ In dem Fall wäre es kein Problem. Sie hören zwar vielleicht noch eine angenehme Stimme: „Oh, ja, das Eis esse ich jetzt“, aber sie nutzen diese angenehme Stimme nicht zur Veränderung ihres inneren Erlebens. Damals wollte niemand auch nur davon hören, daß es möglich ist, die eigenen gedanklichen Prozesse zu kontrollieren. Es galt als uncool, ein Kontrollfreak zu sein.

(Zu John:) Ich möchte, daß du dir diese Stimme anhörst. Okay? Nur in deinem Kopf. Schließ deine Augen und höre diese Stimme, dreh die Lautstärke hoch und laß sie die gleichen beschissenen Sachen sagen, die sie sonst immer sagt. Aus welcher Richtung kommt sie? Kommt sie von hinten oder von vorn? Bewegt sie sich auf dich zu oder von dir fort?

Sobald du sie lokalisiert hast, möchte ich, daß du an jemanden denkst, der deinen Namen auf eine Weise sagt, daß du nur so dahinschmilzt. Oder stell dir einfach eine Stimme vor, die deinen Namen auf diese Weise sagen kann. Es könnte eine Geliebte sein oder eines deiner Kinder. Es könnte jemand aus dem ausgefallensten Traum sein, den du je hattest. Okay?

Ich möchte, daß du jetzt **diese Tonalität** nimmst, an die gleiche Stelle in deinem Kopf setzt und über die gleichen Dinge nörgeln läßt. „Du verdienst nicht genug!“, „Du bist zu nichts nutze“, „Niemand wird dich je lieben“ usw. Die Stimme sagt inhaltlich das gleiche, nur hörst du es jetzt in dieser angenehmen Tonalität. Ist das so nicht angenehmer?

Du mußt verstehen, daß dein Gehirn das alles macht. **Du** warst derjenige, der die ganze Zeit gemeckert hat. Viele sagen: „Es ist die Stimme meiner Mutter.“ Nein, ist es nicht. Es ist dein Gehirn. Früher war es die Stimme deiner Mutter: „Steh auf!“, „Raus aus dem Bett!“, „Räum dein Zimmer auf!“, „Du bist nicht fleißig genug!“, „Geh zur Uni!“ Und später bist du ihre Stimme nicht mehr losgeworden. „Jadadi, Jadadi, Jadada.“ Anfangs war es die Stimme deiner Mutter, aber jetzt bist du es, der sie wiederholt.

Bei deiner Geburt geht die Gebrauchsanweisung für dein Gehirn irgendwo in der Plazenta verloren. (Lachen) Das heißt, wenn du an dir selbst herumnörgelst, kannst du nicht einfach unter „Schlechte Tonalität: Wechsel zu angenehmer Tonalität“ oder „Sich innerlich

unter Druck setzen: angenehme Stimme einsetzen" im Index nachschlagen.

Es scheint so einfach, aber niemand hat euch je gesagt, wie es geht. Die meisten von euch haben von der NLP-Rechtschreibstrategie gehört. Ich weiß nicht, wie es hier gemacht wird, aber in den USA wird Rechtschreibung nach der „po-honetischen" Methode unterrichtet. Man kann nicht einmal „po-honetisch" po-honetisch schreiben. (Lachen) Ich kam einmal von der Schule nach Hause, und meine Mutter fragte: „Was hast du heute in der Schule gemacht?" „Ich habe dieses po-honetische Arbeitsbuch bekommen." Sie sagte: „Nein, das heißt phonetisch." Und ich lachte: „Ha, ha, ha, du hast keine Ahnung, du bist wohl nie zur Schule gegangen." (Lachen)

Nun, es ist eine schöne Sache, seine Neurologie kontrollieren zu lernen. Wenn wir aber erst einmal gelernt haben, sie zu kontrollieren, geht es darum, **etwas wirklich Dramatisches** damit anzufangen.

(Zu John:) Ich möchte, daß du jetzt wieder nach innen zurückgehst und an „B" denkst, jetzt, wo du dazu motiviert bist. Ich möchte, daß du die Lautstärke etwas aufdrehst. Gut so. Laß das Bild ein wenig heller werden. Dreh die Lautstärke noch ein bißchen mehr auf und bemerke, daß dein Drang, es zu tun, dadurch stärker wird. Das ist das, was damit gemeint ist, wenn man davon spricht, „seinen Bus selbst zu lenken" und „sein Gehirn selbst zu steuern". Denn wenn du wieder zu Hause bist und in der Zukunft vor dieser Aufgabe stehst, wirst du das spüren (setzt einen kinästhetischen Anker), stimmt doch? Immer wenn du es brauchst, wenn du etwas zu erledigen hast, wirst du wissen, was du zu tun hast.

(Zur Gruppe:) Als nächstes werde ich euch zeigen, wie ihr Fetische installieren könnt. (Lachen) Wie viele von euch haben eine eigene Firma? Was haltet ihr davon, in euren Angestellten einen Arbeitsfetisch zu installieren? (Lachen) Das nenne ich Produktivität. Eines der Ziele, das ich mit meiner Arbeit verfolge, besteht darin, Leute effizienter zu machen, damit sie Spaß an ihrer Arbeit bekommen.

Tatsächlich bekam ich einmal den Auftrag, so etwas in einer Fabrik zu machen. Der Besitzer war in einem meiner Workshops gewesen — er war reich genug, um in der Weltgeschichte herumzureisen, also machte er die ganze Human-Potential-Bewegung mit. Er nahm Bäder in Esalen, machte Rebirthing und dieses ganze Zeug, bis er die Schnauze voll hatte und zu mir kam und ich ihn davon heilte, ständig

in Therapien zu gehen. (Lachen) Man kann nämlich auch davon geheilt werden. Manche Leute sind unersättliche Therapie-Junkies; sobald sie ein Problem gelöst haben, finden sie ein neues.

Dieser Mann hatte in seiner Firma ein Fließband installiert, das eigentlich tadellos hätte funktionieren sollen. Aber statt dessen kam das ganze Ding immer wieder an der gleichen Stelle zum Stehen, und zwar dort, wo der einfachste Arbeitsgang zu erledigen war, die Arbeiter mußten nur einen Bolzen einsetzen. Manchmal lief alles ganz gut, aber meistens hielten sie den ganzen Betrieb auf. Sie hatten versucht, das Problem durch mehr Personal zu lösen, und es funktionierte eine Weile ganz gut. Dann war wieder alles beim alten. Er machte die Beobachtung, daß das Band um so häufiger steckenblieb, je einfacher die Aufgabe war.

Viele glauben, daß es nicht in Ordnung sei, den Leuten beizubringen, an einer bescheuerten Arbeit Spaß zu haben. Aber ich sehe nicht ein, warum es für jemanden, der einen bescheuerten Job hat, besser sein soll, sich dabei auch noch elend zu fühlen. Ich glaube daran, daß man den Leuten zeigen soll, wie sie an ihrer Arbeit Spaß haben können. Einige werden sagen: „Ja, aber wenn man ihnen dabei hilft, am Fließband glücklich zu sein, werden sie nie etwas anderes tun.“ Meiner Erfahrung nach ist es genau entgegengesetzt. Wenn man an seiner Arbeit Spaß hat, dann wird man mehr tun wollen. Wenn man seine Arbeit nicht mag, wird man auch nichts Neues versuchen oder mehr tun wollen. Die Leute haben die merkwürdigsten Glaubenssätze. Sie wiederholen sie immer wieder und verhalten sich so, als ob sie wahr seien. Sie sind ihnen vertraut und geben ihnen die Möglichkeit, in allem, was passiert, einen Sinn zu finden. „Diese Arbeitslosen wollen gar keine Arbeit, sonst hätten sie schon längst eine gefunden.“ Falsch, sie haben es nur noch nicht gelernt, Freude daran zu haben, nach einer Stelle zu suchen. Es ist wie mit den Typen, die sich nicht trauen, eine Frau anzusprechen. Sie haben noch nicht gelernt, Zurückweisung zu genießen. Sobald man gelernt hat, Zurückweisung zu genießen, kann man auf einmal eine Menge Neues lernen.

Die Arbeiter in der Fabrik waren schließlich soweit, daß sie sich jedesmal großartig fühlten wenn sie einen Bolzen einsteckten. Sie wurden sehr effizient. Während ich mit ihnen arbeitete, sorgte ich dafür, daß sie sich auch bei jeder anderen Aufgabe, die sie erledigten, großartig fühlten. Das führte dazu, daß einige von ihnen zur

Abendschule gingen, denn es ist ja nicht so, als könnte man niemand anderen finden, um Bolzen reinzustecken. Doch solange jemand einen Job hat, in dem er Bolzen einsteckt oder therapeutisch tätig ist ... wie viele von euch sind Therapeuten und haben schreckliche Angst davor, zur Arbeit zu gehen? Alle diese netten Menschen kommen zu euch, ihr dürft sie den ganzen Tag lang quälen, da solltet ihr euch eigentlich großartig fühlen. (Lachen)

(Zu John:) Danke. Du kannst dich wieder setzen.

Übung

Als erstes möchte ich jetzt, daß ihr euch einen Partner sucht. Was ihr gleich tun werdet, ist etwas Einfaches und Grundlegendes, denn ich halte das Ankern für ein eher simples Phänomen. Gibt es hier jemanden, der überhaupt keine Erfahrung mit Ankern hat? Wer weiß nicht, was „Ankern“ bedeutet? Dieser ganze NLP-Kram ist aus einer Droge entstanden, die ich mal genommen habe. Und jetzt ist es eine akzeptierte Disziplin. Ist euch klar, daß ihr alle in einem Kontakthigh seid (stoned behind my hallucinations)? Herrlich. Auf diese Weise habe ich zu guter Letzt doch noch einen Job gefunden.

Zunächst einmal möchte ich, daß ihr nicht den fatalen Submodalitäten-Fehler macht. In dieser Übung geht es darum, einen unproduktiven Zustand in Motivation zu verwandeln. Macht also nicht den subtilen Fehler, Submodalitäten elizitieren zu wollen, wenn der Betreffende sich nicht in dem Zustand befindet, für den ihr die Submodalitäten elizitieren wollt.

Die Worte, die ihr als professionelle Kommunikatoren verwendet, sind eure Werkzeuge. Die Worte, aber auch die Art und Weise, wie ihr sie verwendet: eure Tonalität, eure Körperhaltung, eure Lautstärke und die Kongruenz, mit der ihr kommuniziert. Wenn ihr sagt: „Ich möchte, daß du an eine Zeit denkst, als du eine gewisse Motiviertheit verspürtest ...“ (Oxford-Englisch, Hände auf der Brust gefaltet) (Lachen), wird es nicht funktionieren, ihr müßt den betreffenden Zustand induzieren können.

Ihr könnt keine Elizitation machen, solange ihr nicht Zustände induzieren könnt. Das könnt ihr mit Hilfe von zwei Mechanismen erreichen. Der eine besteht darin, Erfahrungen aufzuzählen, von denen ihr wißt, daß sie motivierend wirken, der andere besteht darin, die richti* ge Tonalität einzusetzen. Ihr könnt nicht sagen: „Motivation (gelangweilt, ohne Affekt) und Erregung, äußerste Begeisterung, na, Sie wissen schon, ungezügelt und rasende Ekstase.“ (Lachen) „Können sie sich an eine Gelegenheit erinnern, als Sie sich so gefühlt haben?“ (mit öder Stimme) Die Klienten werden dann meistens antworten: „Nein.“ (in sehr sachlichem Tonfall) (Lachen)

Das kriege ich in Workshops täglich zu hören. Teilnehmer sagen: „Ich habe die Techniken probiert, und ich sage meinen Klienten, daß sie an eine Zeit denken sollen, als sie wirklich glücklich waren (mit

näselnder Stimme), und es fällt ihnen einfach nichts ein." Wenn sie mir das in dieser Tonalität erzählen, kann ich mir absolut nicht vorstellen, „warum Ihre Klienten sich nicht an eine Zeit erinnern können, als sie wirklich glücklich waren“, (mit übertriebener Jammer-Tonalität) Vielleicht deshalb, weil die Stimme des Therapeuten wie ein Zahnarztbohrer klingt: „**Rriiihh!**“

Wenn ihr von etwas redet, müßt ihr auch entsprechend klingen. Was wir hier wollen, ist „**UNBÄNDIGE MOTIVATION**“. Könnt ihr den Unterschied zwischen dem und „unbändige Motivation“ hören (sehr hohe, dünne Stimme)? „Ich möchte, daß ihr an eine Zeit denkt, als ihr euch vor Motivation kaum beherrschen konntet. Ihr wolltet etwas um jeden Preis.“ (Lachen) „Ich wette, ihr könnt euch alle an so eine Gelegenheit erinnern.“ (mit sehr verführerischer Stimme) „Ihr müßt an eine Zeit denken, wo das, woran ihr denkt und was ihr wollt, so stark ist wie ein Zwang.“ Haben wir hier jemanden, der schokoladensüchtig ist? Einige! Man braucht nur das Wort zu sagen. Das ist etwas, wozu man nicht viel Motivation braucht. (Zu einem Teilnehmer:) Wenn ich zu Harrod's gehen, ein paar Riegel der besten Schokolade besorgen und vor dich hinlegen würde, wärest du dann motiviert, was davon zu probieren? Kannst du die Schokolade in deiner Vorstellung sehen? Mach das Bild größer, heller, bring es näher heran ... Wir werden uns diese Reaktion für später aufheben.

Überlegt mal, was passieren würde, wenn er bei seiner Arbeit irgendwelchen Schreibkram zu erledigen hat und die gleiche kinästhetische Reaktion bekommt. Nicht bei dem Gedanken an die Arbeit selbst, sondern bei dem Gedanken daran, die Arbeit **erledigt** zu haben. Sonst würde er nämlich ohne jeden Grund anfangen, Büroarbeiten zu erledigen. Die Reaktion muß mit der Erledigung der Arbeit verknüpft werden. Wie zum Beispiel bei der Demonstration mit John. Er sagte, daß er etwas erledigen müsse. Er muß also dazu motiviert sein, es zu erledigen. Am Ende bekommt er dann diesen Schub. Es geht nicht darum, daß er endlos dasitzt und die Büroarbeiten genießt. Okay? Relevanz ist hier ein wichtiges Kriterium. Viele der Sachen, die wir in diesem Workshop machen, sind inhaltsfrei. Vor allem, wenn ihr es auf euch selbst anwenden wollt ... ich empfehle immer, es zuerst mit den Klienten auszuprobieren, bevor ihr es an euch selbst versucht. (Lachen) Darum heißt es ja schließlich „Praxis“, oder nicht? Wenn ihr einen Klienten verhunzt, könnt ihr ihn

wieder in Ordnung bringen. Wenn ihr euch selbst verhunzt, ist damit keinem gedient. (Lachen) Also übt diese Sachen ein paar Wochen lang an euren Klienten, bis ihr sicher seid, daß ihr sie beherrscht, und probiert es dann an euch selbst aus.

Auf etwas möchte ich noch hinweisen. In dem letzten Workshop kam ein Teilnehmer, der heute nicht anwesend ist — aus Gründen, die euch sofort klar sein werden —, zu mir. Er sagte, daß er sehr wirkungsvolle Techniken gelernt und sehr schnelle Veränderungen gesehen habe. Doch er könne nichts davon in seiner Arbeit anwenden, denn: „Was würden meine Klienten davon halten?“

„Vielleicht würden sie denken, daß du deine eigenen Ratschläge beherzigt hast.“ Aber wer will sich schon einfach so ohne weiteres verändern? Das könnte ein schlechtes Beispiel für die Klienten sein. Es wäre nicht statthaft. So etwas kann man doch wirklich nicht einfach tun. An gewissen Orten.

Ihr müßt berücksichtigen, daß einige der Techniken, die ihr hier lernen werdet, äußerst wirkungsvoll und sehr schnell sind. Wenn ihr pro Stunde abrechnet, werdet ihr Schwierigkeiten bekommen. Hebt euch diese Techniken also, wenn es nicht anders geht, für das Ende der Stunde auf. Oder rechnet einfach pro Veränderung ab. Ich warne euch jetzt schon, ihr werdet am Anfang etwas Süßholz raspeln müssen, denn wenn ihr in fünf Minuten fertig seid, werden eure Klienten meinen, daß sie nicht die volle Stunde zahlen müßten. Ich hatte einmal einen Klienten, der mit einer Phobie zu mir kam. Er flog von New York nach Houston, wo ich gerade ein Seminar hielt. Er kam rein, ich machte die Phobiebehandlung mit ihm, testete sie im Fahrstuhl und sagte: „Zahlen.“ Er fängt an, den Scheck auszustellen, und schaut dabei immer wieder auf seine Uhr. „Ich war bloß sieben Minuten hier. Ist Ihnen klar, daß das tausend Dollar pro Minute sind?“ „ Ja, weiß ich“, sage ich, „gewöhnlich nehme ich mehr.“ Das gibt ihnen dann ein besseres Gefühl. (Lachen)

Wenn ihr es jetzt gleich übt, möchte ich, daß ihr euch auf das Elizitieren von Reaktionen konzentriert, die man auch wirklich sehen kann. Ich weiß, daß einige in NLP-Seminaren von anderen Leuten waren, wo man euch beigebracht hat, nach versteckten Reaktionen zu suchen. Ihr beobachtet ganz genau und erkennt subtile Veränderungen der Hautfarbe und andere minimale Signale ... Ich will, daß euer Partner strahlt wie eine Laterne im Rotlichtbezirk. Okay?

(Lachen) Damit niemand es übersehen kann. Wenn ihr ihm sagt: „Denk an etwas, bei dem du außer Kontrolle gerätst, etwas, das dich bis zum Äußersten motiviert“, und er reagiert mit: „Hmm“ (teilnahmslose Tonalität), dann sagt, er soll an etwas anderes denken. Sagt ihm, er soll an etwas Unanständiges denken. Das hilft in der Regel.

Der erste Schritt besteht also darin, eine Reaktion zu elizitieren. (Ein paar Teilnehmer weisen Richard darauf hin, daß er statt „elicit“ – elizitieren – „illicit“ – verboten – geschrieben hat.) Ich sehe, wir haben ein paar Rechtschreibeexperten unter uns. Als ich das im letzten Workshop gemacht habe, hat es niemand gemerkt. (Lachen) Das war in der Hypnosegruppe. (Lachen) „Ja, ich habe auch nach der po-honetischen Methode Rechtschreibung gelernt ... Jetzt macht das alles mein Unbewußtes.“ (spricht wie betrunken)

Der zweite Schritt besteht darin, daß ihr ankert. Es ist immer eine gute Idee, Reaktionen zu ankern. Macht es euch von jetzt an zur Gewohnheit, Reaktionen bei allen euren Klienten an der gleichen Stelle zu ankern. Motivation hier, Vertrauen dort ... Auf diese Weise könnt ihr ein visuelles Gitter für euch erstellen, damit ihr, wenn die Klienten in der nächsten Woche wiederkommen, nicht zu überlegen braucht, wo ihr was geankert habt. Das ist vor allem für diejenigen unter euch nützlich, die mit Hypnose arbeiten und Reinduktions-signale verwenden. Setzt sie alle an der gleichen Stelle, damit ihr eure Arbeit nicht ständig wiederholen müßt. Das spart Zeit und Energie.

Zuerst müßt ihr die Reaktion elizitieren und ankern. Es geht hier übrigens um zwei Reaktionen. Da ist einmal das, wofür die Motivation gebraucht wird, und dann das, wofür der Betreffende bereits unbändige, zügellose Motivation hat. Dann möchte ich, daß ihr die Unterschiede untersucht. Uns geht es nur um die Unterschiede. Ich möchte, daß ihr euch buchstäblich mit einem Blatt Papier hinsetzt, in der Mitte einen Strich zieht und die verschiedenen Submodalitäten abhakt. Eine Unterscheidung, die wirklich weiterhilft, ist die Position. Beginnt mit der räumlichen Position. Bei John befanden sich die beiden Erfahrungen an verschiedenen Stellen einer horizontalen Achse. Manchmal ist das eine oben und das andere unten. Manchmal ist das eine Bild in diese Richtung geneigt, und das andere Bild ist in eine andere Richtung geneigt. Bei manchen sind die Bilder nicht rechteckig, sondern haben eine unregelmäßige Form.

Fangt mit der Position an, geht dann zur Form über und dann allmählich zu den anderen Sachen. Es ist immer einfacher, die Details herauszufinden, wenn ihr wißt, wo das Bild ist. Alles klar? Geht die Liste durch, notiert euch nur die Unterschiede. Die Submodalitäten, die in beiden Fällen gleich sind, könnt ihr durchstreichen. Die braucht ihr nicht. Ich möchte, daß der Betreffende zuerst sieht, wo das Bild ist, ob es in Farbe ist und wie hell es ist, damit er es klar vor Augen hat. Geht dann zu dem Bild, für das er stärker motiviert sein will, schiebt den Inhalt in die Ferne, bis er zu einem Punkt zusammenschrumpft, und zieht ihn dann ganz plötzlich wieder heran. Das nennen wir „Swish-Pattern“. Der Grund für diesen Namen ist, daß es *Swisshhh* gehen muß, so schnell. Damit es wirklich sitzt, sollte euer Partner es fünfmal machen, nach jedem Mal die Augen öffnen und es wirklich schnell machen. Es geht also *Swisshhh*, Augen auf, zurück an den Anfang, *Swisshhh*. Insgesamt fünfmal. Wenn er es irgendwann nicht mehr machen kann, weil er das erste Bild nicht mehr findet, dann könnt ihr das als einen Erfolg auffassen: Er ist in dem motivierten Zustand steckengeblieben. Aber macht es mindestens fünfmal, denn es ist die Geschwindigkeit, die dafür sorgt, daß etwas dauerhaft im Gehirn haften bleibt.

Denkt daran, womit wir hier arbeiten. Wir arbeiten hier nicht mit dem Inhalt, wir arbeiten mit der Neurologie. Wir wollen die Synapsen dazu bringen, eine Neigung dazu zu entwickeln, auf eine bestimmte Weise zu funktionieren. Wenn ihr heute nacht einschlaft, werdet ihr feststellen, daß ihr so intensiv träumen werdet wie schon lange nicht mehr. Das geschieht anscheinend, wenn neue kortikale Verbindungen entstehen. Das ist weiter nicht schlimm. Seid nur froh, daß ihr nicht Stephen King seid. Könnt ihr euch vorstellen, welche Alpträume dieser Mann haben muß? Immerhin verkauft er sie massenweise, was ich für eine gute Utilisierung halte.

Macht es fünfmal, und denkt daran, eine auditive Kontrolle zu verwenden. Sagt eurem Partner, wann er anfangen soll, und haltet eure Hand dort, wo der Prozeß enden soll, so daß er dorthin schaut. Sagt ihm dann, daß er einfach *Swisshhh* machen soll (macht eine schnelle Bewegung mit den Händen). Ihr braucht dabei nicht ganz so laut zu sein. Manche glauben, daß sie einen solchen Lärm machen müssen, daß das Haus in den Grundfesten wackelt. Denkt daran, daß es nur darum geht, die Dauer des Prozesses zu bestimmen.

”

Ihr habt alle schon mal ein Daumenkino gesehen, diese kleinen Bücher, bei denen man die Blätter ganz schnell an sich vorbeischaufelt und dann eine Figur sieht, die sich bewegt. Wenn ich euch fünf Jahre lang jeden Tag ein Blatt geben würde, würdet ihr nicht begreifen, was los ist, weil das Gehirn nicht so funktioniert. Das Gehirn kann nicht *langsam* Muster bilden. Ihr könnt eine Phobie in fünf Minuten wegbekommen, aber nicht in sechs Jahren. Das funktioniert nicht.

Wie viele von euch haben in der Schule eine Fremdsprache gelernt? Nicht in den ersten vier Lebensjahren, als ihr noch intelligent wart, sondern danach? (Eine Reihe von Teilnehmern hebt die Hand.) Okay. Könnt ihr euch noch an ein Wort aus dieser Sprache erinnern? Nein?! Weil sie die Worte zu langsam unterrichtet haben. Wie viele von euch sind ins Ausland gegangen und haben dort sprechen gelernt? Euer Gehirn dachte sich einfach: „Jeder spricht hier so, du machst es am besten auch so.“

Wie ich weiß, hat jeder von euch eine Sprache gelernt, bevor er überhaupt sprechen konnte. Das ist ganz schön erstaunlich, wenn ihr mal genauer darüber nachdenkt. Ihr konntet keine Sprache sprechen, und niemand in eurer Umgebung sprach vernünftig mit euch. Sie machten alle: „Oh, dada bumabuma“, und ihr habt die Sprache trotzdem gelernt. (Lachen) Okay. Diese Gehirne sind also wirklich beeindruckende Apparate. Es ist ein Wunder, daß wir uns nicht alle mit großen Augen ansehen und in Babysprache miteinander reden. (Lachen)

Ein Baby zu sein muß der größte Alptraum sein, den man sich vorstellen kann. Alle diese Erwachsenen schneiden Fratzen und reden bescheuert mit einem. Nur gut, daß es das Fernsehen gibt, damit man wenigstens hören kann, wie richtig gesprochen wird. Kinder beobachten natürlich, wie die Erwachsenen miteinander reden, und das ist der Grund, weshalb die meisten Kinder während der ersten fünf Jahre nur schreien. Denkt mal darüber nach. Kann sein, daß da ein Muster vorliegt.

Jedesmal, wenn ihr den *Swish* macht, müßt ihr den Anker abfeuern. Genau am Ende des *Swisshhh* feuert ihr den Anker ab. Ihr braucht hier keine Gefühle zu elizitieren. Ihr braucht die Kinästhetik nicht zu elizitieren, weil wir die hier bilden wollen. Ihr *leadet* mit dem visuellen und dem auditiven System. Achtet dabei besonders auf

das auditive System. Ich weiß nicht, woran es liegt, daß in den USA anscheinend alle taub sind, aber ganz egal, wie oft ich es sage, alle stürzen sich auf die visuellen Unterscheidungen. Auditive Mechanismen üben eine viel stärkere Kontrolle aus. Wenn ihr auch nur den geringsten Zweifel daran habt, werde ich meine Stimme so verändern, daß ihr auf der Stelle motiviert sein werdet, es mir zu glauben! (mit strenger, energischer Stimme) Ist das nicht toll? Ihr könnt das auch mit euch selbst machen.

Wenn ihr den *Swish* gemacht habt, wollen wir der ganzen Sache noch etwas Zunder geben. Feuert den Anker ab, sagt eurem Partner, daß er das Bild etwas größer machen soll, heller und es etwas näher heranzieht, und achtet darauf, wie seine Gefühle dadurch verstärkt werden. Denn als nächstes werden wir die ganze Geschichte voll aufdrehen und durch die Decke jagen. Nehmt euch zehn Minuten für jeden Durchgang. Quatscht nicht lange, redet nicht über eure Gefühle, das ist Gestalttherapie. Hier tun wir, was zu tun ist, okay? Und haben auch noch Spaß dabei. Auf geht's!

Abschließende Besprechung

Uns geht es darum, das wirklich Einzigartige bei einem Menschen herauszufinden. Das hat vor allem zwei Vorteile. Wie viele von euch arbeiten mit sogenannten Verrückten – egal, ob sie hospitalisiert sind oder nicht? Es können auch eure Kollegen sein oder sogar euer Chef.

Ich habe zum Beispiel einmal mit einer Dame gearbeitet, die nicht in der Lage war, zu entscheiden, ob die Bilder in ihrem Kopf erfunden oder erinnert waren. Wenn ich euch auffordern würde, ein Bild von einer Giraffe mit einem Rhinoceroskopf zu machen, würde euch das keine Schwierigkeiten bereiten. Richtig? Ein paar von euch machen das ein bißchen zu gut. (Lachen) Und wenn ich euch dann auffordern würde, dieses Tier in eurem Garten, vor eurem Schlafzimmerfenster oder in eurer Einfahrt zu sehen, wo ihr gewöhnlich euren Wagen parkt, dann, so vermute ich mal, würden die meisten von euch nicht erwarten, es auch tatsächlich dort zu sehen, wenn sie nach Hause kommen. Das stimmt doch, oder? Nickt, wenn ihr dem zustimmt. Okay.

Unsere Fähigkeit, Bilder zu machen, ist eine tolle Sache. Aber wenn ihr diese Bilder nicht von erinnerten Bildern unterscheiden könnt, dann steckt ihr, um einen Fachausdruck zu verwenden, „in der Scheiße“. (Lachen) Diese Dame, von der ich sprach, konnte nicht entscheiden, ob sie tatsächlich einkaufen gegangen war oder nur daran gedacht hatte, einkaufen zu gehen. Ratet mal, welche Lösung ihr Arzt für ihr Problem fand. Er steckte sie in eine Anstalt und gab ihr Drogen. Ich weiß nicht, wieso man sich davon eine Verbesserung erhofft hat, denn ich bin in den sechziger Jahren aufgewachsen, und ich hatte nicht den Eindruck, daß mein Kontakt zur Realität besser war, wenn ich Drogen genommen hatte. Allerdings wurde ich unter ihrem Einfluß deutlich langsamer.

Bei einem solchen Fall müßt ihr die Elizitation an jemand anderem vornehmen. Da sie auf der Ebene der Submodalitäten keine Unterscheidungen traf, konnte sie konstruierte Phantasien nicht von der Wirklichkeit unterscheiden. Wenn sie davon phantasierte, ihre Eltern umzubringen, glaubte sie, daß es tatsächlich geschehen sei. Sie ging immer wieder auf Leute zu und fragte: „Habe ich meine Eltern umgebracht?“ Und das ist natürlich so etwas, das einen sehr schnell in die Klapse bringt. Vor allem, wenn die Eltern im Nebenzimmer sitzen.

Wenn sie dann ihre Eltern sah, war sie unendlich erleichtert, weil sie ja gedacht hatte, daß sie sie umgebracht hätte. Sobald die Eltern den Raum verließen, wußte sie nicht mehr, ob sie sie wirklich umgebracht und sich nur eingebildet hatte, sie gesehen zu haben, oder ob sie sie tatsächlich gesehen und nur phantasiert hatte, sie umgebracht zu haben. Das ging endlos so weiter. Es war eine Schleife ohne Ende. Die Psychiater faßten also den Entschluß, daß sie ihr nur immer wieder ihre Eltern zu zeigen brauchten, um sie zu heilen. Sie brachten die Eltern herein, sie sah sie und war erleichtert. Aber sofort danach wußte sie nicht mehr, ob sie sie wirklich gesehen hatte oder ob sie sie wirklich umgebracht hatte. Denn was ihr fehlte, war ein Mechanismus, um zwischen erinnerten und konstruierten Bildern unterscheiden zu können.

Ich hielt ein Seminar in diesem Krankenhaus, und ihr Psychiater erklärte mir, er sei davon überzeugt, daß sie simuliere. Dabei brauchte man diese Frau nur anzusehen, um zu erkennen, daß die Anspannung in ihrem Gesicht echt war und daß sie nicht simulierte. Und dann machte er eine der brilliantesten Aussagen, die ich je gehört habe. Er sagte: „Es spielt sich alles bloß in ihrem Kopf ab.“ (Lachen) Muß man sieben Jahre lang studieren, um zu einer solchen Einsicht zu gelangen? Ich hatte einen Onkel, der ein Säufer war, keinen einzigen Tag in seinem Leben gearbeitet hat, und der hätte das auch sagen können.

Ich sagte also dem Psychiater: „Okay, ich möchte, daß Sie in Ihrer Vorstellung das Bild einer Phantasie konstruieren, wie Sie Ihre Eltern umgebracht haben.“ Er fragte: „Warum sollte ich so etwas tun?“ „Nun“, antwortete ich, „weil ich Ihnen sonst das Bein breche.“ Diese Begründung leuchtete ihm anscheinend ein. (Lachen) Manche Leute sind dadurch motiviert, daß sie sich von etwas Unangenehmem fortbewegen, andere dadurch, daß sie sich auf etwas Angenehmes zubewegen; er war entschieden einer von denen, die sich lieber von Unangenehmem fortbewegen.

Als er dieses Bild konstruiert hatte, fragte ich: „Woher wissen Sie nun, daß es nicht tatsächlich geschehen ist?“ Er antwortete: „Weil ich weiß, was tatsächlich geschehen ist.“ „Gut“, sagte ich, „aber es passiert nicht in diesem Augenblick. Sie haben eine Erinnerung an das, was tatsächlich passiert ist, und nun haben Sie auch eine Erinnerung an das, was Sie sich vorgestellt haben. Was ist der

Unterschied zwischen den beiden?" Er schaute mich reichlich blasiert an und sagte: „Das konstruierte Bild hat einen Rand, und das andere ist panoramisch“, worauf ich antwortete: „Vielleicht weiß sie das nicht.“

Wir brachten sie also herein, und wie ich es mit den meisten Schizophrenen tue — ich rede nicht gern mit ihnen, sie machen mich nervös —, versetzte ich sie direkt in Tieftrance und übte mit ihr, Bilder zu konstruieren und einen schwarzen Rand um sie herum zu legen. Wenn sie etwas in der äußeren Welt sah oder wenn sie sich an etwas erinnerte, legte sie keinen schwarzen Rand darum. Wenn sie sich jetzt an etwas erinnert und es einen schwarzen Rand hat, weiß sie, daß es sich um ein konstruiertes Bild handelt.

Ich mußte auch einen inneren Dialog installieren, der ihr sagte: „Das ist nicht wirklich passiert. Sondern das.“ Die meisten von euch haben im Verlauf ihrer Entwicklung einen solchen Mechanismus gebildet, oder eure Eltern haben euch einen installiert. Das sind die Mechanismen, die es euch möglich machen, in der wirklichen Welt zu funktionieren.

Wie viele von euch hatten, als ihr klein wart, einen imaginären Freund? Das ist total in Ordnung, wir sind hier alle verrückt. Niemand wird etwas davon erfahren. Na, kommt schon, nicht so schüchtern, es müssen ein paar mehr gewesen sein. „Wir haben Methoden, um Leute, die nicht die Wahrheit sagen, zum Sprechen zu bringen.“ (mit deutschem Akzent) „You gonna act impo'tent, you gonna be im-po'tent“ (mit Südstaatenakzent), wie ich immer sage. Aahhmm, schnapp sie dir, wo sie zu Hause sind, das ist meine Politik. Wer von euch hatte ein imaginäres Haustier? Okay. Wie heißt du?

„Martin.“

Kannst du es immer noch sehen?

„Ja, einen Hund.“

Sah er anders aus als ein echter Hund?

„Nicht unbedingt.“

Wußtest du, daß es kein echter Hund war?

„Nein.“

Damals nicht, aber du weißt es jetzt. (Martin nickt.) Okay. Kinder können sehr gut halluzinieren. Als Erwachsene bilden wir meistens negative Halluzinationen. Wir legen unsere Autoschlüssel auf den Tisch, und wenn wir wiederkommen, sind sie nicht mehr da, und wir

ärgern uns. Wir gehen noch einmal zurück, und sie liegen auf dem Tisch. Im Gehirn findet der gleiche Prozeß statt, ob wir nun etwas halluzinieren, das nicht da ist, oder etwas verschwinden lassen, was tatsächlich da ist, weil man dabei die Tischoberfläche über den Gegenstand halluzinieren muß.

Wir alle sind mental dazu imstande, zu halluzinieren. Doch um in der wirklichen Welt zu funktionieren, müssen wir wissen, wann wir halluzinieren. Wenn Martins Freunde oder Kollegen zu Besuch kämen und er einen Hund tätschelt, der nicht da ist, würden sie anfangen, sich Fragen zu stellen, (ahmt den Klang einer britischen Polizeisirene nach) (Lachen) Wir lernen also, einen Mechanismus zu entwickeln, um zwischen erinnerten und vorgestellten Dingen unterscheiden zu können. Manche müssen dazu die Augen schließen, so wie Martin es eben getan hat. Manche machen ihre vorgestellten Bilder etwas transparenter als ihre erinnerten Bilder. Sie wissen dann, daß die Bilder, die transparent sind, nicht wirklich passiert sind. Und dann kamen wir mit dem NLP ... Ich hatte mal ein holographisches Laboratorium, und Junge, Junge kann man damit Realitätsstrategien verbiegen. Meine Nachbarin war Baptistin, wirklich eine Baptistin durch und durch. Das sind Christen, die in Zungen sprechen und ähnliche Sachen machen. Sie meckerte die ganze Zeit an meinem Sohn herum. Deshalb nahm ich ein Hologramm von Jesus und projizierte es auf den Nebel über den Bäumen in ihrem Garten, schaltete meine Marshall-Verstärker ein und sprach: „Elouise!“ (mit „gottähnlicher“ Stimme) Sie kam ans Fenster. Sie kreischte los und kriegte sich nicht mehr ein. „Laß den Nachbarjungen in Frieden!“ (Lachen) Das war das Ende des Problems, das könnt ihr mir glauben. (Lachen) Mit ein bißchen Technologie und der richtigen (bad) Einstellung kommt man manchmal ganz schön weit.

3

Wie das Muster funktioniert — Fortsetzung —

Wenn ihr euch eingehender mit den Mechanismen beschäftigt, mit denen wir es hier zu tun haben, werdet ihr sehen, daß sie zum einen bei jedem einzelnen verschieden und zum anderen äußerst formbar sind. Als ich euch aufgefordert habe, das Bild am Ende der Übung etwas größer und heller zu machen und etwas näher heranzuziehen, konntet ihr da bemerken, wie das Gesicht eures Partners zu strahlen anfang?

Nickt einfach, wenn ihr das beobachtet habt. Es ist nicht erlaubt, es nicht zu tun (It's not allowed not to). Ich weiß jetzt, wie ich mit den Engländern umgehen muß. Ganz gleich, was ich tun wollte, ich bekam immer zu hören, daß es nicht erlaubt sei. Ihr müßt wissen, ich verlange immer das eine oder andere, und ich mag es, wenn die Dinge so sind, wie ich es will. In einer Bar sagten sie mir, ich könnte die Margaritas nicht mit einer bestimmten Sorte Tequila bekommen. Sie **müßten** mit einer anderen Sorte Tequila gemacht werden. Ich fand heraus, daß ich nur zu sagen brauchte: „Ich darf nur so trinken“, und schon antworteten sie: „Oh, okay, dann machen wir es natürlich.“ (Lachen) Ich mußte euch das erzählen, weil ich noch nie in einem Land war, wo man mir so oft gesagt hat: „Das ist nicht erlaubt.“ (mit britischem Akzent) Nun könnt ihr sagen: „Mein Arzt hat es mir verboten.“ „Mein Doktor hat mir verboten, auf dem Parkplatz zu parken, ich muß in der zweiten Reihe parken ...“ (Lachen) „... sonst drehe ich durch, (mit „Irren“-Tonalität) Sie wissen schon, was ich meine. Schönen Hals haben Sie da.“

Für den nächsten Schritt brauche ich jemanden, der mir helfen will. Möchtest du nach vorn kommen? Es gefällt mir, wie ihr alle aufspringt — ich brauche nur einen von euch. Nein, nein, ihr braucht euch nicht anzustellen. Ich weiß auch so, daß ihr Engländer seid, (übertriebener englischer Akzent) (Lachen)

„Ich bin kein Engländer.“

Du nicht, aber die anderen. Deshalb bist du jetzt an der Reihe. Wo kommst du her?

„Finnland.“

Über die Finnen bin ich bisher noch nicht hergezogen. Ich komme aber noch dazu. (Lachen) Ich muß erst noch mehr über sie herausfinden.

Ich werde jetzt zusammen mit dir deine gewohnte innere Organisation weiter verbessern. Wenn ihr Motivation einbauen wollt — das gilt insbesondere für diejenigen von euch, die eine eigene Firma haben, für euch wird es nützlich sein, eure Angestellten motivieren zu können. Ihr müßt dazu die stärkste Motivation anzapfen, die sie haben. Doch jetzt wollen wir dem Ganzen noch eins draufsetzen und es durch die Decke jagen, um es zu einem Zwang, einer Obsession zu machen. Wir wollen Menschen, die total versessen darauf sind, erfolgreich zu sein, Spaß zu haben, gut zu leben, mitfühlend zu sein - die Art von Dingen, die jeden Tag zu einem Abenteuer machen.

Ich habe die Idee dafür von einem Klienten bekommen, mit dem ich einmal gearbeitet habe. Er hatte etwas, das ich euch nicht unbedingt empfehlen würde. Mir gefiel der Mechanismus, auch wenn die Art und Weise, wie er ihn gebrauchte, eher dem entsprach, was man allgemein als „krank“ bezeichnen würde. Dieser Typ war ein wirklich kranker Hund. Er mußte zwanghaft an Schuhen schnüffeln. Es ist nicht weiter gefährlich, es war nicht so, daß er sie den Leuten von den Füßen riß oder so, aber er verbrachte die Hälfte seiner Zeit im Schuhschrank seiner Mutter. Das ist nicht gerade die Art von Gewohnheit, die zu einem erfolgreichen Leben führt. Wenn man sich mit einer Frau trifft, ist es eine Sache, ihr Parfüm zu riechen, es ist eine andere, auf ihre Schuhe zu starren. (Lachen) Ihr zieht euch aus, sie hüpf ins Bett, und ihr hüpf in den Schuhschrank. Das kann nicht gutgehen. „Ich liebe dich, darf ich an deinen Schuhe riechen?“ (mit italienischem Akzent) Habt ihr „Ein Fisch namens Wanda“ gesehen? Da ist ein bißchen was davon drin. Doch bei diesem Klienten war es echt schlimm.

Ich weiß nicht, was dazu geführt hat, daß er diesen Zwang entwickelte, doch selbst wenn er nur das Wort „Schuh“ aussprach, strahlte er über das ganze Gesicht. Ich weiß nicht, wie er das gelernt hat, und ich will es auch nicht wissen (Lachen), weil ich das niemandem beibringen will. Ich mag es nicht, wenn Leute in meinen Schrank kriechen, um an meinen Schuhen zu schnüffeln — mit Ausnahme von ein paar von euch, und ich werde nicht verraten, um wen es sich dabei handelt. (Lachen)

Er hatte wirklich einen Super-Mega-Fetisch. Wir alle haben so was. Aber manche Fetische sind sehr viel nützlicher als andere. Wie wäre es, wenn wir den Kindern in der Grundschule den Fetisch-Installations-Mechanismus in bezug auf das Lernen mitgeben würden? Damit sie nicht, wie in den USA, lernen, mit Übelkeit zu reagieren, wenn sie einen Bruch oder einen Logarithmus sehen. Es ist sehr einfach. Es ist ein wirklich guter Trick, ihr könnt ihn bei euren Kindern anwenden, wenn ihr sauer auf sie seid. Wenn ihr ihnen Bruchrechnung beibringen wollt, sagt ihr: „Hier ist ein Kuchen, den teilst du zuerst in zwei, dann in vier Teile.“ Soweit ist alles klar, sie nicken. Okay, Das kann man noch begreifen. Dann nach einer Weile fangen wir mit Bruchrechnung und Multiplikation an. Sobald man soweit kommt, wird allen übel. „Du nimmst den Kuchen, drehst ihn herum, verschluckst ihn und verdoppelst dann das Ganze.“ (Lachen)

Spürt ihr es? Gut. Der Fetisch-Mechanismus — die neuronalen Synapsen, die den Mechanismus schaffen, der den Zwang bewirkt, etwas zu tun oder etwas zu genießen — braucht nicht unbedingt dazu zu führen, daß man an Schuhen schnüffelt. Ich wollte also den Mechanismus selbst intakt lassen, die verdammten Schuhe da rausnehmen und etwas Nützliches an ihre Stelle setzen, wie zum Beispiel zur Uni zu gehen. Der Typ war nämlich auch noch ein ziemlicher Nichtstuer. Wieviel Zeit bleibt einem schon zum Lernen, wenn man ständig im Schuhschrank hockt? (Lachen) Anstatt sich um eine strahlende Zukunft zu kümmern, ein aufregendes Leben und lustvolle, glückliche Beziehungen, lief er durch die Stadt und schaute sich Schuhgeschäfte an. Als ich ihn fragte: „Was hast du für berufliche Pläne?“ und er antwortete: „Ich möchte Schuhverkauf er werden“ (Lachen), schüttelte ich nur den Kopf: „Oh nein, Jack, nicht, nachdem du mich getroffen hast.“

(Zum Teilnehmer:) Ich möchte dir jetzt zeigen, wie du die Intensität von Erfahrungen so aufdrehen kannst, daß es alle Proportionen sprengt. Wenn ihr euch etwas länger mit Submodalitäten beschäftigt, fangt ihr an, die Dinge auf eine andere Weise zu hören. Entwickelt euer Gehör. Die meisten von euch haben schon von Zugangshinweisen gehört, stimmt's? Habt ihr schon mal gehört, daß jemand sagt: „Ich habe ein Riesenproblem“? Ist es nicht wahrscheinlich, daß es sich dabei auch um ein großes Bild handeln wird? Oder so etwas: „That's downright important!“

Ich habe diese Dinge nicht erfunden, ich habe sie gefunden. Das setzt nur voraus, daß man genau hinhört, mit einem besonderen Ohr hinhört, einem Ohr, daß nicht dadurch blockiert ist, das man alles zu ernst nimmt. Ich will an dieser Stelle eine kleine Übung machen, um euch von eurer Ernsthaftigkeit zu kurieren, denn sobald die Leute ernst werden, werden sie auch dumm. Das passiert alles auf einen Schlag.

Ihr braucht nur mal zuzuhören, wenn Leute anfangen, Ideen zu verteidigen, weil irgend etwas passiert ist, was ihrer Meinung nach nicht hätte passieren dürfen. Ein paar Psychologen brachten mir eine Patientin, ich arbeitete mit ihr, und sie fragten mich danach: „Aber was ist mit ihren Problemen?“ „Sie sind weg“, antwortete ich. „Ja schon, aber ich bin sicher, daß sie in ihrer Entwicklung eine Reihe von Komplexen entwickelt hat, die an anderer Stelle in ihrem Leben wieder zum Vorschein kommen könnten.“ „Ja“, sagte ich, „aber vielleicht kommen sie auf gute Weise zum Vorschein.“ Warum danach suchen? Wenn etwas schiefgeht, können wir es wieder hinbiegen. Ich habe einen alten Spruch: „Wenn etwas nicht kaputt ist, versuche nicht, es zu reparieren. Wenn es gut ist, mach' es noch besser.“

Führt die Menschen nicht in die Vergangenheit zurück, führt sie nach vorn. Die Welt wird auf die Dauer für alle ein angenehmerer Ort zum Leben sein, wenn wir die Menschen in die Zukunft orientieren, mit einem Fetisch für mehr und mehr Erfolg, mehr und mehr Glück, mehr und mehr Kompetenz, mehr und mehr Freundlichkeit. Es wird nicht geschehen, wenn wir die Menschen leiden lassen. Alle möglichen Ideologien haben immer wieder versucht, die Menschen durch Leid und Entbehrung „menschlicher“ zu machen. Das funktioniert nicht. Menschen sind gut und großzügig, wenn sie das haben, was sie brauchen. Nicht alle! Aber wenn sie Liebe, Geld, Glück und Lust in ihrem Leben haben, neigen sie in den meisten Fällen dazu, der Welt das auch zurückzugeben. Allein schon in ihrer Nähe zu sein tut gut. Denkt nur an die heitersten Menschen, die ihr kennt. Fühlt ihr euch nicht besser, wenn ihr in ihrer Nähe seid? Macht es euch nicht glücklicher? Wollt ihr nicht auch zu einem solchen Menschen werden? Jetzt sofort?!

Da ihr nun wißt, was ein Fetisch ist, möchte ich mit euch Beispiele dafür finden. Ich weiß, daß dieser Herr hier einen Schokoladenfetisch hat. Schaut ihn euch an. Löst das Wort „Godiva“ (Name einer

Schokoladensorte; A. d. Ü.) eine Erinnerung aus? Was ist hierzulande die beste Schokoladensorte? Ich meine die Art von Schokolade, die eure gesamte Neurologie aufflackern läßt, wenn ihr sie nur anschaut. Wenn ihr die Augen schließt und einfach (atmet tief ein) ... und den Duft auf euch wirken läßt ... Schaut euch seinen Gesichtsausdruck an! So sieht es aus, wenn ein Fetisch losgelassen ist. (Lachen)

(Zu einem Teilnehmer:) Ich möchte, daß du dir einen Moment Zeit nimmst und etwas findest, an das du nur zu denken brauchst, damit deine gesamte Neurologie jubelt, wie gerade bei ihm. Etwas, wovon du einfach nicht genug bekommen kannst.

„Tequila.“

Ich weiß nicht, ob du einen Fetisch für Tequila haben solltest, denn wenn du davon nicht genug bekommen kannst ... Da, wo ich herkomme, gibt es ein altes Lied, das geht in etwa so: Nach den ersten zwei Tequilas fühlst du dich recht gut, nach den nächsten zwei fühlst du dich unbesiegbar. Nach den nächsten zwei hältst du dich für unverwundbar, und nach den nächsten drei für unsichtbar. Wenn du dann noch zwei trinkst, bist du tatsächlich unsichtbar. (Lachen)

Okay, Tequila. Du magst den Geschmack von Tequila? Wenn du ein Glas Tequila vor dir siehst, mußt du einfach ... Denk an das beste Glas Tequila. Schließe deine Augen und spüre in Gedanken, wie das Glas näher kommt und du den Geruch wahrnehmen kannst. Dann den Geschmack, wenn der Tequila auf deine Zunge rollt. Der kleine Schauer, der damit einhergeht. Und sag dir in Gedanken: „Hmmm!“ Das hilft immer.

Jetzt möchte ich, daß du das Bild, das du gerade hattest, wieder vor dir siehst. Mache es größer, heller, mach den Geruch doppelt so stark, drehe alles wirklich auf. Wenn du eine Stimme in deinem Kopf hörst, mach sie lauter, dreh die Wärme in deinem Körper hoch, atme tief ein, bis deine gesamte Neurologie richtig aufgeladen ist. Okay. Das ist der Prozeß der Amplifikation. Dabei nimmt man alle Submodalitäten und dreht sie immer weiter auf, bis man soweit ist, daß keine Macht der Welt einen hindern könnte, nach dem Glas zu greifen: „**Arrggghh**“ (packt ein imaginäres Glas) Das ist übrigens die einzig richtige Art, Tequila zu trinken. Vielleicht sollten wir alle für diese Übung Tequila trinken. (Lachen) Ich merke es mir mal; vor. Die Stunde dafür ist ohnehin schon nähergerückt.

Nun möchte ich, daß du an etwas in deinem Leben denkst, für das du diese Einstellung gebrauchen könntest. Es gibt eine Menge Psychologen, die an der Human-Potential-Bewegung leiden. Das ist eine Krankheit, die viele Opfer gefunden hat. Diejenigen unter euch, die jetzt lachen, waren früher selbst dabei. Da gab es Carl Rogers, und er war so ein netter Mensch ... Ich finde, jeder sollte so nett sein. Er war durch und durch nett; seine Klienten besserten sich zwar nicht, aber das war ihnen egal, weil sie ihn einfach mochten. (Lachen) Er war der Heilige der humanistischen Psychologie.

Als ich ihm begegnete, war er bereits ein alter Mann. Wir unterhielten uns, und ich erklärte ihm, daß er in seiner Arbeit alles, was die Klienten sagten, in die kinästhetische Modalität übersetzte. Jemand sagte zum Beispiel: „Ich hasse meine Frau.“ Darauf sagte er dann: „Sie sagen also, Sie haben das Gefühl, Ihre Frau zu hassen.“ Ich erklärte ihm, daß es noch zwei andere Repräsentationssysteme gibt und Menschen zum Beispiel Bilder in ihren Köpfen machen. Er antwortete: „Tatsächlich, du hast also das Gefühl, daß Menschen Bilder in ihren Köpfen machen?“ (Lachen) Das ist es, was man „Auto-Pilot“ nennt.

Manche Menschen haben keinen Fetisch für Geld. Einen Fetisch für Geld zu haben bedeutet nicht, daß man alles behalten will, es bedeutet, daß man eine Menge davon machen und es dann unter die Leute bringen will. Wenn ich morgens aufstehe und zur Arbeit fahre, sehe ich nicht bloß Häuser und Menschen, ich sehe Geld. Überall. (Lachen) Ich kann nicht begreifen, daß Leute Schwierigkeiten haben, Geld zu machen. Es liegt überall herum. Wenn man diese Einstellung hat, braucht man bloß hinzufallen, um auf einem Fünzig-Dollar-Schein zu landen. Ich glaube, daß es immer genug Klienten, immer genug von allem geben wird. Wenn ihr euren Geist darauf programmiert, danach zu suchen, was nicht da ist, werdet ihr es immer finden. Wenn ihr danach sucht, was nicht richtig ist, werdet ihr das finden. Aber wenn ihr danach sucht, was funktionieren kann und wieviel für jeden verfügbar sein kann, dann werdet ihr auch das finden. Die Frage ist nur, in welche Richtung ihr gehen wollt.

(Zum Teilnehmer:) Ich möchte, daß du jetzt an etwas denkst, für das du in deinem Leben einen Fetisch brauchst. Einen Fetisch für Liebe, Lust, ganz egal, was. Hast du etwas? Okay, nun möchte ich, daß du in Gedanken an den Tequila denkst. Schau genau, wo das Bild

in deinem Geist ist, wie groß es ist, ob es ein Film oder ein Dia ist. Achte darauf, welcher Geruch dazugehört. Und du kannst auch „Hmmm!“ machen. Und dann ... du machst das schon von allein. Wir haben hier einen dieser Schnellerner. Und dann schau dir das an, für das du einen Fetisch brauchst. Okay.

Du versuchst schon, den Swish zu machen. Ich werde dir schon sagen, wann es soweit ist. Mach's auf meine Weise, denn ich will es anders machen. Es ist nicht erlaubt, es nicht so zu machen. Dieses Mal möchte ich, daß du es wirklich schnell machst. Ist euch in der Übung aufgefallen, daß manche den Swish zu langsam gemacht haben? Das ist der Grund, warum ihr ihnen zwischendrin immer wieder sagt, daß sie die Augen aufmachen sollen. Ihr sagt: „Mach es schnell – *Swissshhh!*“ Und sie machen: (lange Pause, demonstriert dann den Swish in Zeitlupe) „Okay.“ (Lachen)

(Zu dem Teilnehmer:) Da wir wollen, daß das Gehirn lernt, möchte ich, daß du es auf diese Weise machst. Noch nicht. Ich sag dir schon, wann du anfangen sollst. Ich möchte, daß du dir das anschaust, für das du den Fetisch brauchst. Okay? Ich möchte, daß du ein Gummiband an jeder Ecke des Bildes befestigst und die Gummibänder in Gedanken um einen Pfosten herumlegst. Ich möchte dann, daß du es näher heranziehst, und wenn du es dann plötzlich losläßt, saust es **Zack** um den Pfosten herum und hat dann die Submodalitäten des Tequila-Bildes. Okay? Verstehst du?

„Ich glaube schon.“

Nicht ganz. Versuchen wir's auf diese Weise: Du nimmst in Gedanken ein riesengroßes Gummiband und machst es an den Ecken des Bildes fest, das die Tequila-Submodalitäten hat. Gut. Dann machst du es an dem anderen Bild fest und stellst einen Pfosten dazwischen, damit es total stramm gespannt ist. Zieh dieses Bild dann näher heran, spann das Gummiband noch weiter, und wenn du es dann losläßt, mach's „**WHAACCKKK!**“ Es geht von dem Bild, für das du die Motivation brauchst, zu der Position des Tequila-Bildes. Und wenn es herumschnellt, sagst du „**Hmmm!**“ Okay, Fertig? Schließ die Augen. Eins, zwei, drei, **loos!** Gut! Wie war's? Einfach nur irgendein Tequila?

„Hmm.“ (mit deutlicher Inkongruenz)

Hmm? Warte mal. Denk jetzt an das, für das du einen Fetisch bildest. (Pause) Wie fühlt es sich jetzt an?

„Es ist näher und größer.“

Fühlst du dich so, daß du es tun möchtest?

„Ja.“ (Reaktion ist weniger intensiv als in dem Tequila-Beispiel)

Ja. Klar. Ich nehm noch einen. Achtet immer auf den Stimmtön. Ihr wollt genau den gleichen Stimmtön hören wie bei dem Fetisch. Du bist sicher, daß du einen Fetisch für diese Sache haben willst?

„Ja.“

Du willst es nicht nur ganz gern tun wollen, du willst einen Fetisch dafür? Geh noch mal zurück und schau es dir an. Es ist in der Tequila-Position. Nimm jetzt das Bild und bringe es auf eine vierzig mal vierzig Meter große Leinwand. Dolby Surround Sound, der von allen Seiten kommt und dich umgibt. Und wenn du „Hmmm!“ machst, will ich, daß du spürst, wie die Erde bebt. Okay? Und zwar genau jeeeetzzt! Gut.

„**Hmmmm!**“ (volle Reaktion)

Sieh mal an. Vielen Dank.

Abschließende Besprechung

Wenn ihr das mit Klienten macht, werdet ihr etwas mehr Zeit haben, und dann werdet ihr an dieser Stelle noch etwas weitermachen. Es geht euch darum, immer größere innere Repräsentationen zu schaffen, immer dramatischere innere Zustände. Wie viele von euch haben innere Bilder, die etwa so groß sind? (hält seine Zeigefinger ungefähr fünf Zentimeter auseinander) Die Bilder sind winzig, der Ton ist bloß ein zaghaftes Flüstern. Ich habe einige der größten Genies unserer Zeit modelliert, Leute wie Moshe Feldenkrais. Und Moshe Feldenkrais hatte keine blassen Bildchen in seinem Kopf. Er hatte eine Leinwand, die doppelt so groß war wie dieses Gebäude. Er hatte ein großes Bild von einem Menschen in seinem Kopf, und wenn er jemanden beim Gehen beobachtete, dann stellte er dieses Bild daneben. Er sah Pfeile, die durch diese Bilder gingen, und er wußte dann genau, an welcher Stelle er mit jemandem arbeiten mußte und wie die Schwerkraft auf diesen Menschen wirkte. Und er hatte laute, intensive Stimmen in seinem Kopf.

Seine Innenwelt war dramatisch, und das machte die Außenwelt dramatisch. Wenn ihr winzig kleine Bilder habt, winzig kleine Repräsentationen, durchsichtige Bildchen, die hin- und herwackeln - dann nicht deshalb, weil sie nicht auch dramatisch sein könnten, sondern deshalb, weil ihr sie nicht so **macht**. Wenn ihr anfangt, die Sachen anzuwenden, die ihr hier lernt, werdet ihr bemerken, daß eure Neurologie sich verändert. Sie wird sich auf eine Weise ändern, die Repräsentationen entstehen läßt, vermittelt derer ihr die Welt zu einem viel dramatischeren Ort machen könnt. Es hat euch früher nie jemand gesagt, daß ihr ein Bild größer machen sollt. Ihr seht es und denkt euch, es ist gut genug.

Denkt zum Beispiel an etwas, von dem ihr jetzt der absoluten Überzeugung seid, daß es absolut wahr ist. Nicht etwas Subjektives wie zum Beispiel, daß ihr ein guter oder ein schlechter Mensch seid, sondern etwas wie: „Die Sonne wird morgen aufgehen.“ Nicht scheinen, nur aufgehen. Vergesst nicht, daß wir hier in London sind. Schaut es euch an. Wie groß ist das Bild? Zeigt es mit den Händen. Wie groß ist das Bild? Macht jetzt in eurem Kopf das Bild sehr langsam größer. Und heller. Und spürt, wie das Gefühl stärker wird. Wenn ihr Glaubenssätze schaffen wollt, nach denen ihr auch tatsächlich han-

delt, dann können es nicht diese kleinen Bilder sein, die sich einfach an die Seite schieben lassen. Es muß Sensorama sein. Schiebt es etwas weiter von euch weg, und blast es dann zu einer vierzig mal vierzig Meter großen Leinwand auf. Und macht es dann ganz schnell doppelt so groß. Okay? Macht es farbiger, heller, massiver, und bringt es dann allmählich näher heran. Und spürt, wie stark euer Gefühl wird.

Wenn ihr eure Neurologie kontrollieren wollt, müßt ihr euren Bus selbst steuern. Eure Physiologie, eure Überzeugungen und eure Handlungen beruhen auf eurem mentalen Zustand, und euer mentaler Zustand ist nicht das Resultat eurer Kindheit. Er ist durch sie beeinflusst, weil das der Vorrat ist, aus dem ihr schöpft, aber er ist vor allem das Resultat dessen, was ihr damit macht.

Schnappt euch jetzt einen neuen Partner und beschränkt die Übung auf zehn Minuten pro Person. Ich will, daß ihr durch die Übung braust, die Unterschiede zwischen dem Fetisch und der anderen Sache herausfindet. Dann macht ihr diese zu einem neuen, nützlichen Fetisch, einem Fetisch für eine unwiderstehliche Zukunft. Achtet darauf, wenn eure Partner sagen, wofür sie den Fetisch wollen, mit welcher Überzeugung sie es sagen. Dann braucht ihr sie nicht zu fragen, ob der Fetisch was taugt oder nicht, weil ihr es selbst erkennen könnt. Achtet darauf, daß der Fetisch selbst etwas Dramatisches ist. Findet einen wirklich powervollen Fetisch. Ich meine, es müßte doch durchaus einige wirklich ungestüme Engländer geben. Ich bin mir da ganz sicher. Die Engländer haben schließlich mal die ganze Welt erobert. Das haben sie sicher nicht an einem freien Sonntagnachmittag getan. (Lachen)

„Das waren vor allem Schotten.“

Oh, das leuchtet mir ein. Aber die Engländer hatten die Energie, ihnen zu sagen, daß sie losziehen sollten. (Lachen) „Würde es ihnen etwas ausmachen, auch dieses Land für uns zu erobern, wir brauchen noch etwas Tee.“ (mit britischem Akzent) (Lachen) Also los!

Gleitende Anker

Meiner Erfahrung nach bleiben Menschen nicht stehen, sie gehen immer weiter. Sie gehen nicht in einen bestimmten Bewußtseinszustand, sondern sie wählen eine Richtung. Und eine der schlimmsten Seuchen, die ich in den letzten zehn Jahren bekämpft habe, ist das Zögern. Zögern ist ein Zustand, der die meisten Menschen in Schwierigkeiten bringt: Sie wollen etwas Bestimmtes tun und bleiben plötzlich stecken. Dabei kann es darum gehen, auf jemandem, den sie nicht kennen, zuzugehen und „Hallo“ zu sagen oder sich den Telefonhörer zu schnappen, um ein Verkaufsgespräch zu führen, oder, wie es mir häufig begegnet, neue Dinge auszuprobieren. Wie man hier so schön sagt: „So was tut man einfach nicht.“ (mit britischem Akzent) Aber im Grunde läuft es darauf hinaus, daß die meisten von uns Angst bekommen, wenn sie etwas Neues tun sollen. Viele der Klienten, mit denen ich im Laufe der Jahre gearbeitet habe, unabhängig davon, ob sie ihre Phobie loswerden oder eine andere Veränderung erreichen wollten, verfügten über keine Programme zur Einleitung neuer Verhaltensweisen. Das Swish-Pattern eignet sich für manche Sachen sehr gut, aber manchmal ist der Sprung zu groß, als daß die Leute ihn mit einem Mal schaffen könnten. Daher haben wir ein Verfahren entwickelt, um die Leute von einem Zustand in einen anderen und dann von diesem wieder in einen anderen und schließlich in den Bewußtseinszustand zu führen, den sie sich wünschen. Einen Zustand, in dem sie über mehr Ressourcen und mehr persönliche Power verfügen.

Ich will jetzt ein paar Techniken miteinander kombinieren. Einige von euch wissen bereits, was gleitende Anker sind, andere wissen es noch nicht. Wir werden also zwei Dinge tun. Wenn ihr mit Klienten oder an euch selbst arbeitet und von einem Bewußtseinszustand in einen anderen Bewußtseinszustand überwechseln wollt, der diametral entgegengesetzt ist, werdet ihr oft feststellen, daß es nicht ausreicht, nur einen Anker dafür zu setzen. Ihr könnt es so fest wollen, daß ihr blau anlauft, aber es gibt einfach ein paar Dinge, bei denen ihr zögert, auch wenn ihr überzeugt seid, daß sie gut für euch sind. Viele Leute sagen: „Verstandesmäßig weiß ich, daß ich davor keine Angst zu haben brauche. Verstandesmäßig ist es kein Problem.“ Aber wenn sie dann in die Situation geraten, können sie sich einfach nicht über-

winden, es zu tun. Ich gebe zum Beispiel ein Flirt-Seminar, denn ich habe bemerkt, daß eines der größten Probleme einfach darin besteht, daß die Leute verdammt einsam sind. Es fällt schwer zu glauben, daß in einem Land mit 280 Millionen Einwohnern die Hälfte davon einsam ist. Selbst in einer Stadt wie New York. Der Spruch aus *Crocodile Dundee* gefällt mir gut: „So viele Menschen in einer Stadt! New York muß die freundlichste Stadt der Welt sein.“ (Lachen) Ja, richtig.

Anfangs gab ich das Flirt-Seminar, weil ich da nicht mit einzelnen Klienten arbeite, sondern in Gruppen. Ich mache keine Gruppentherapie, ich fange mit einem an und mache dann mit dem zweiten weiter, dann mit dem dritten und komme wieder zum ersten zurück. Die meiste Zeit lasse ich die Klienten selber was tun. Es hat sich immer wieder gezeigt, daß jemand, der zum Beispiel eine Agoraphobie oder was immer hatte, zum Teil Leute, die sechzehn Jahre lang mit dem gleichen Problem zur Therapie gegangen sind — das ist total unbegreiflich für mich, daß man überhaupt sechzehn Jahre lang an ein und derselben Sache Interesse haben kann —, sie alle haben nicht die blasseste Ahnung davon, wie man mit anderen Menschen interagiert. Ich mußte sie fast an die Hand nehmen und ihnen zeigen, wie man sich verhält, wenn man mit anderen Menschen zusammen ist. Ich mußte sie die einfachsten Sachen einüben lassen, ich mußte sie Filme anschauen lassen und ihnen dann sagen, daß sie in die wirkliche Welt hinausgehen und dort das gleiche tun sollten, anstatt es nur in ihrem Kopf stattfinden zu lassen. Es genügt nicht, daß man in seiner Vorstellung sieht, wie man etwas Cooles tut, man muß es auch tatsächlich tun und herausfinden, ob es tatsächlich cool ist. Lächeln die Leute dich an, wenn du ihnen etwas sagst, das du für cool hältst, oder spucken sie dir auf die Schuhe? In der Regel ist das ein untrügliches Zeichen dafür, daß du noch etwas an deiner Technik zu arbeiten hast. Man muß in der Lage sein, zu erkennen, ob man tatsächlich nett zu Menschen ist. Die gute Absicht allein genügt nicht. Ich hatte zum Beispiel eine Klientin mit einem merkwürdigen Problem. Wenn sich jemand verspätete, brach sie zusammen und hatte einen psychotischen Anfall. Das führte natürlich dazu, daß sie nicht sehr viele Verabredungen mit anderen Leuten traf.

Wenn man nun mit Leuten daran arbeitet, die Sache ins reine zu bringen, ob es sich nun um Agoraphobie oder sonst etwas handelt, und ihnen sagt, daß es an der Zeit ist, in die Welt hinauszugehen und

etwas zu unternehmen, stellt man fest, daß bei vielen von ihnen der innere Dialog anfängt, wenn sie in einer Bar, auf einer Party, bei der Arbeit oder sonstwo auf eine Person zugehen und sie kennenlernen wollen: „Wenn du hingehst und ‚Hallo‘ sagst, wird sie wütend werden. Sie wird dich zurückweisen ... dies und jenes wird passieren.“ „Sie wird dich nicht leiden können.“ „Du blamierst dich.“ Lauter Sachen, die einen in die richtige Stimmung versetzen, sich unter die Leute mischen zu wollen!

Während sie aufstehen, um durch den Raum zu gehen, läuft dieser innere Dialog ab, und sie fangen an, Bilder davon zu machen, wie sie zurückgewiesen, angespuckt oder geohrfeigt werden. So etwas macht einem natürlich enorm Mut. Wenn sie dann schließlich soweit sind und sich auf den Weg machen, ist die andere Person schon weg, oder es setzt das ein, was wir „Superschwerkraft“ nennen. Das ist das Phänomen, wo jeder Schritt noch schwerer ist als der nächste. Ich weiß nicht, ob euch schon aufgefallen ist, daß gewisse Tage ganz allgemein Superschwerkrafttage sind. Manche Leute kennen nichts anderes, vor allem, wenn es um bestimmte Dinge geht. Ich habe nun versucht, direkt die motorischen Programme im Kortex anzusprechen und dafür zu sorgen, daß sie, sobald sie etwas sahen, das sie tun wollten, mit Volldampf darauf losgingen, anstatt die Bremsen anzuziehen und zu zögern. Ich habe gemerkt, daß es für manche Leute ein zu großer Sprung war, so schnell von einem Zustand in einen anderen zu wechseln. Wenn man nur die Submodalitäten in den anderen Zustand gerammt hat, war es einen Moment lang okay, aber wenn sie dann in die Welt hinausgingen, fingen sie sehr oft wieder mit dem Zögern an, und das war's dann. Oder sie vergaßen, die Submodalitäten zu verändern. Oder die Submodalitäten waren zuerst da und veränderten sich dann wieder zurück.

Um die Veränderung dauerhafter zu machen, habe ich versucht, einen Zustand schrittweise in einen anderen zu überführen. Das funktioniert nicht nur beim Zögern. Ihr müßt dabei eure eigene Kreativität und eure eigenen Formeln einsetzen, je nachdem, um was es sich handelt. Doch Zögern ist ein gutes Beispiel. Wenn wir mit Zögern anfangen, geht es uns darum, zu einem Zustand zu gelangen, den wir „mit Volldampf drauflos“ nennen. Ein Zustand, in dem die Klienten nicht zögern, sondern einfach die Gelegenheit erkennen,

drauflosgehen und das auch tun, was sie tun wollen. Das ist eine recht radikale Veränderung.

Ich fing an darüber nachzudenken, in welche Zustände man ausgehend vom Zögern gelangen kann, die dann schrittweise zu „mit Volldampf drauflosgehen“ führen würden. Der Trick dabei ist, daß ihr vom Zögern fort- und zu „mit Volldampf drauflosgehen“ hinführen wollt. Denkt also darüber nach, zu welchen Zuständen ihr ganz natürlich übergeht, wenn ihr zögert, aber nicht zögern wollt. Welche fallen euch auf Antrieb ein? Nehmt einmal an, ihr habt in einer Situation die Gelegenheit, etwas zu tun, doch ihr zögert zu lange, und jemand anderes tut es dann an eurer Stelle und bekommt das, was ihr wolltet, ob es ein Mädchen ist oder etwas anderes – in welchen Zustand kommt ihr dadurch?

Teilnehmer: Frustration!

Okay. Wenn du zu lange zögerst, könntest du frustriert werden, das wäre eine natürliche Folge. Ihr dürft nicht vergessen, selbst wenn ihr zögert, bleibt ihr nicht ewig in diesem Zustand. Irgendwann fangt ihr an, frustriert zu werden. Von dieser Frustration aus könnt ihr dann in einen anderen Zustand überwechseln, wie zum Beispiel Selbstmitleid, und von dort aus dann zu Depression. Das sind genau die Ketten von Zuständen, die unsere Klienten schließlich entwickeln, denn es ist ja nicht so, daß sie nicht bereits über Ketten verfügen. Es ist nur so, daß die Ketten, die sie verwenden, sie immer tiefer in die Scheiße führen. Nehmt zum Beispiel Frustration. Frustration kann euch auch zu so etwas wie Ungeduld führen. Und Ungeduld ist an sich nichts Schlechtes, sie kann euch zu einer Reihe sehr nützlicher Zustände führen. Wenn ihr von Zögern über Frustration zu Ungeduld geht, ist es sehr viel einfacher, von Ungeduld zu „mit Volldampf drauflosgehen“ überzugehen. Ihr könnt es schon bei diesen vier Zuständen belassen, aber welcher Schritt wäre zwischen Ungeduld und „mit Volldampf drauflosgehen“ noch nützlich? Fällt euch ein Zustand ein? Zu welchem Zustand könnte Ungeduld führen, der dann wiederum ganz natürlich zu „mit Volldampf drauflosgehen“ führen würde?

Teilnehmer: Aufgeregtheit?

Teilnehmer: Verzweiflung?

Verzweiflung ist nicht gerade die Richtung, in die wir hier gehen wollen. Uns geht es jetzt darum, angenehme Zustände herzustellen.

Wenn ihr in Richtung Verzweiflung gehen wollt, kehrt ihr geradewegs zu dem zurück, was wir als „das Scheißhaus“ bezeichnen. Wir reden hier von der Art von Ungeduld, die ihr fühlt, wenn ihr etwas Positives tun wollt. Wir gehen jetzt in Richtung Plus-Seite, wo ihr ungeduldig seid, weil ihr auf etwas wartet. Denkt mal darüber nach. Ihr seid kurz davor, mit jemandem ins Bett zu gehen, nach dem ihr verrückt seid, und ihr seid ungeduldig. Ihr könntet dann zu freudiger Erregung übergehen. Was gibt es noch? Vorfreude! Ein anderer Zustand ist der, wo man sich irgendwann sagt: „Scheißegal!“ und einfach drauflosgeht. „Zum Teufel damit!“ funktioniert auch. „Mach's einfach!“ Was hast du gesagt?

Teilnehmer: Vorfreude.

Ich würde gerne den Vorschlag machen, das noch etwas aufzudonnern. Wie wäre es mit lustvoller Vorfreude? Wenn ihr diese Ketten bildet, müßt ihr euch darüber im klaren sein, daß ihr nicht etwas bildet, was nicht natürlich vorhanden ist - ihr verwendet einen bereits vorhandenen natürlichen Prozeß. Wir alle wechseln ständig von einem Zustand in einen anderen und von dort aus wieder in den nächsten. Wenn der Betreffende normalerweise von Zögern zu Frustration zu Ungeduld zu Depression und Angst oder Katatonie geht, dann sucht ihr einen Punkt, von dem aus ihr eine andere Richtung einschlagen könnt. Ihr sucht einen Punkt, von dem aus ihr den Betreffenden in eine neue Richtung führen könnt, damit er in Situationen, in denen er früher gezögert hat, jetzt aktiv zu werden beginnt.

Das ist eine Technik für Menschen, die unter Zögern leiden. Es gibt andere, die immer wieder drauflosstürmen, und zwar in die falsche Richtung. Für sie würde man eine andere Art von Kette bilden. Es geht jetzt nur darum, daß ihr anfangen könnt, selbständig Ketten zu bilden und sie dann zu installieren. Eure Fähigkeit zu letzterem erscheint mir als das wichtigste.

Wir könnten das Ganze noch mal durchgehen und alle Submodalitäten elizitieren. Aber statt dessen werden wir es diesmal wieder etwas anders machen.

4

Von Zögern zu „mit Volldampf drauflos!“

(Zu einer Teilnehmerin:) Möchtest du nach vorn kommen? Nein, du mußt nicht - wenn du lieber warten möchtest, ist das in Ordnung. (Lachen) (Teilnehmerin kommt nach vorn) Das hab ich mir gedacht. Als ich sie fragte, ob sie nach vorn kommen wolle, gab es bei ihr Anzeichen überaus freudiger Erregung.

(Zur Teilnehmerin:) Vertraue mir! Was ich jetzt gleich tun werde, läuft im wesentlichen darauf hinaus, Reaktionen zu ankern. Und ich spreche dabei nicht von subtilen Reaktionen. Vergeßt nicht, daß wir hier auf der neurologischen Ebene arbeiten, und je stärker der Zustand aufgeladen ist, den wir elizitieren, um so wahrscheinlicher ist es, daß wir etwas damit verbinden können. Ich will keine subtilen Beispiele, ich will unglaublich mächtige Beispiele.

(Zur Teilnehmerin:) Gibt es eine Situation, in der du zu lange zögerst?

Teilnehmerin: Ja.

Ist dir gerade eingefallen. Wenn du etwas mehr „mit Volldampf drauflos“ haben könntest, wäre das Leben als Ganzes vergnüglicher? (Teilnehmerin nickt) Es fällt dir also etwas dazu ein. Ich möchte, daß du nun in Gedanken zu dieser Situation zurückgehst, weil ich als erstes Anker etablieren will. Ich will euch eine etwas andere Methode zeigen, wie man Anker etabliert. Die meisten ankern, indem sie innerhalb der primären Modalität, mit der sie arbeiten, die Lokalität verwenden. Wenn sie einen Anker setzten, setzen sie ihn hier, (zeigt auf ihr Knie) Stimmt's? Die Schwierigkeit dabei besteht nun aber darin, daß man mit dem Finger immer wieder genau die gleiche Stelle finden muß. Lokalität ist darüber hinaus nicht der einzige Parameter von Bedeutung; Druck spielt auch eine Rolle. Doch manchmal ist es schwierig, Druck einzusetzen. Ich habe bemerkt, daß manche von euch glauben, je fester sie beim Ankern drücken, um so besser werden die Anker funktionieren. Wenn sie ankern, verwenden sie soviel Druck, daß die Körperteile der Betreffenden links und rechts auf den Fußboden fallen. (Lachen) Es geht nicht um die Intensität, mit der man ankert, sondern um die Präzision, mit der man ankert. Der Unterschied zwischen dem gleitenden Anker und dem gewöhnlichen

Anker besteht darin, daß der gleitende Anker einen natürlichen Prozeß nutzt, nämlich die Fähigkeit des Menschen, auf der unbewußten Ebene eine Richtung einzuschlagen. Wir nehmen also die Submodalitäten, wählen eine Reaktion und ankern sie nicht nur, sondern amplifizieren sie auch noch. Und mit jeder Amplifikation verstärken wir den Anker. Ich werde so ankern, daß ich, wenn sie eine minimale Reaktion zeigt, nur einen kurzen Strich mache, so. (demonstriert) Wenn ich dann wieder an den Ausgangspunkt zurückgehe, amplifiziere ich den Anker, indem ich ihn etwas länger mache. Seid dabei sanft. Okay? Wir wollen hier keine tödlichen Unfälle (Lachen).

Ich habe einen Vertrag mit einem amerikanischen Footballteam zur Ankurbelung des seelischen Zustands der Spieler, um sie mehr auf Vordermann zu bringen. Sie haben gute und schlechte Tage. Der Vorstand hat sich gedacht, daß es nicht schaden kann, zusätzlich zum Beten etwas NLP einzusetzen. Hilf dir selbst, so hilft dir Gott — besonders wenn du dein Gehirn selbst steuern kannst. Und für ein Footballspiel aufgeladen zu sein ist eine gute Sache. Aber wenn man diesen Jungs sagt, sie sollten sanft ankern, dann machen sie das mit der Faust. Oder mit einem Kopfstoß. Das sind natürlich die Verteidiger. In diesen Fällen handelt es sich um keinen größeren Verlust, denn was auch immer mal in diesen Köpfen war, ist nicht mehr drin. (Lachen) Es gibt ein altes Billy-Chaplan-Lied, das davon handelt, sein Inneres nach außen zu kehren. Diese Jungs haben nicht verstanden, daß es sich dabei um eine Metapher handelt. (Lachen)

Wir werden jetzt jede dieser Reaktionen durchgehen, sie ankern und mit Hilfe von gleitenden Ankern amplifizieren.

Als nächstes werden wir die Anker verbinden. An dieser Stelle wird es für mich etwas schwierig sein, die Demonstration zu unterbrechen und wieder neu anzufangen, denn wenn das Gehirn **das Muster** begreifen soll, ist das Tempo von absolut entscheidender Bedeutung. Es muß nicht nur schnell gehen, es muß auch sehr präzise sein. Ich will für das Zögern, das sie in der Situation fühlt, einen sehr starken Anker bilden und ihn dann abfeuern. Und wenn ich den Anker abfeuere, werdet ihr sehen, wie die Reaktion wiederkommt. Selbst wenn ihr ganz hinten sitzt, solltet ihr das erkennen können. Denn das ist die Art von Reaktion, die ihr ankern wollt. Wenn ihr eine Reaktion nicht sehen könnt, braucht ihr euch gar nicht erst die Mühe zu machen, sie zu ankern. Ihr müßt dann noch einmal einen Schritt

zurückgehen und noch etwas mehr elizieren. Es geht nicht darum, daß man subtile Veränderungen nicht erkennen könnte, wir wollen hier aber mit **machtvollen, intensiven** menschlichen Reaktionen arbeiten.

In der Human-Potential-Bewegung – diejenigen von euch, die darunter gelitten haben, wissen das – behauptete man, daß Menschen sich nicht gegenseitig Gefühle machen können. Das ist eine Lüge, eine dreiste Lüge. Das ist von Leuten erfunden worden, die glaubten, daß die Außenwelt keinerlei Einfluß auf einen habe, wenn man wirklich mit sich selbst in Kontakt sei. Diese Theorie ist jedoch bereits vor vielen Jahren von den Herren *Smith and Wesson* widerlegt worden.

Menschliche Wesen unterscheiden sich von Möbelstücken dadurch, daß sie **äußerst reaktionsfähig** sind. Wenn man versucht, nicht auf seine Außenwelt zu reagieren, führt das zu nichts Gutem, lediglich dazu, daß man ein unangenehmer Gesellschafter ist.

(Zur Teilnehmerin:) Nimm dir jetzt ein paar Augenblicke Zeit, um deinem Unbewußten zu erlauben, das, was es jetzt gelernt und verändert hat, zu festigen, so daß jedesmal, wenn du dieses Zögern spürst (Pause, Anker), *das* passieren wird. Und schau in die Welt hinaus: „Dein Arsch gehört mir.“

Natürlich mußt du jetzt noch einen weiteren Schritt machen. Wann immer ihr eine dieser Techniken einsetzt, müßt ihr daran denken, etwas zu machen, was die Klienten ein wenig ablenkt. Ihr wißt schon: Bevor wir das jetzt ab ... schließen ... Sie die Augen. Interpunktionsambiguität, eines meiner liebsten Sprachmuster. Einer dieser kleinen Tricks.

(Zur Teilnehmerin:) Geh noch einmal nach innen zurück. Ich möchte, daß du an das nächste Mal denkst, wenn du in diese Situation kommen könntest. (Feuert den Anker ab. Die Teilnehmerin reagiert.) (Lachen) Okay, vielen Dank.

Ich möchte das noch einmal durchgehen. Vielleicht ist euch schon aufgefallen, daß Menschen relativ leicht in veränderte Bewußtseinszustände gehen. Ich weiß, ein paar von euch, die in dem Hypnose-seminar waren, haben entdeckt, daß Hypnose die Regel ist, nicht die Ausnahme. Wann immer Menschen ihren Geist auf diese intensive Weise nutzen, sind sie in einem veränderten Bewußtseinszustand. Das bedeutet, es ist von äußerster Wichtigkeit, daß alle Suggestionen,

die ihr gebt, wirklich auch hypnotische Suggestionen sind. Das heißt, ihr vermeidet die Verwendung von konversationeilen Postulaten. Ihr sagt nicht: „Würdest du das gerne erleben?“, weil die Antwort darauf schlicht „Ja“ ist.

Wenn ich zum Beispiel frage: „Hast du einen Bleistift?“, dann reagiert dein Körper mit: „Gib ihm den Bleistift.“ Aber in Trance antworten die Leute einfach mit „Ja.“ Sie reagieren in diesem Sinne wie Kinder. Das Unbewußte reagiert auf Sprache wortwörtlich. Diejenigen von euch, die mit hypnotischen Sprachmustern vertraut sind, können sie einsetzen. Diejenigen von euch, die es nicht sind, brauchen nur darauf zu achten, daß sie nichts in der Form einer Negation formulieren. Sagt also nicht: „Ich möchte nicht, daß du dich fürchtest“, weil das in Hypnosensprache auf das gleiche hinausläuft wie: „Fürchte dich!“

Ihr müßt mit Negationen sehr vorsichtig umgehen, weil euer Partner mit Sicherheit in einem veränderten Bewußtseinszustand sein wird. Ihr müßt euch darüber im klaren sein, daß ihr fünf sehr starke Reaktionen ankern werdet.

Diejenigen von euch, die bisher nicht mit gleitenden Ankern gearbeitet haben, können ein kleines visuelles Hilfsmittel einsetzen: Kreide. Nach einer Weile könnt ihr die Kreidestriche einfach dazuhalluzinieren.

Nehmt, wenn ihr gleich mit euren Partnern arbeitet, sehr starke, intensive Beispiele. Achtet darauf, daß eure Tonalität das ausdrückt, was ihr sagen wollt. Das ist sehr wichtig. Schließlich seid ihr professionelle Kommunikatoren, und die Werkzeuge eurer Arbeit sind die Worte, die ihr wählt, der Klang eurer Stimme, eure Kongruenz und euer Tempo.

Als ich begann, mich mit Hypnose zu beschäftigen, habe ich ein paar Bücher von den Leuten in Stanford gelesen, die „wissenschaftlich nachgewiesen“ hatten, daß Tempo und Tonalität absolut keine Wirkung auf das Bewußtsein haben, über... (Pause) haupt ... (Pause) keine, (sehr langsam und präzise ausgesprochen) Das glauben doch auch einige von euch, war das nicht mal so? Es gibt da noch etwas anderes, das ihr berücksichtigen müßt. Wenn ihr eine Frage stellt, geht die Betonung am Ende nach oben. „Willst du mit mir einkaufen gehen?“ Wenn ihr sagt: „Willst du mit mir einkaufen gehen!“ (Tonalität fällt am Ende ab), wird es zu einem Befehl.

Wenn ihr eine Frage stellt, geht die Betonung nach oben, wenn ihr eine Aussage macht, bleibt sie gleich, wenn ihr einen Befehl gebt, geht eure Stimme am Ende des Satzes nach unten. Konzentriert euch darauf, bei allem, was ihr sagt, am Ende des Satzes mit der Betonung nach unten zu gehen, ganz gleich, ob es sich um einen Befehl handelt oder nicht. Eine abfallende Betonung schaltet den Befehlsmodus ein. Nicht nur eure Heimcomputer verfügen über einen Befehlsmodus. Menschen haben auch einen. Wenn ihr abfallende Betonungen benutzt, müßt ihr auch darauf achten, daß ihr euer Tempo methodisch einsetzt. Ihr habt bereits vom Pacing gehört? Ich weiß, daß einige von euch Bücher darüber gelesen haben, bevor sie hergekommen sind. Das soll nicht umsonst gewesen sein. Wenn ihr pacen wollt, fangt ihr damit an, im gleichen Rhythmus zu atmen wie die Person, die euch gegenüber sitzt. Versucht euer Tempo so abzustimmen, daß es mit dem Heben und Senken ihrer Brust übereinstimmt. Wenn ihr also mit eurem Gegenüber redet, zum Beispiel über **frrrreudige Errregung**, muß eure Kommunikation mit ihrer Neurologie übereinstimmen. Als professionelle Kommunikatoren habt ihr auch die Aufgabe, eure Outputkanäle zu nutzen, um den Inputkanälen eures Klienten Feedback zu geben. Und sobald ihr bemerkt, daß sie anfangen, sich zu verändern, sagt ihr: „So ist es richtig.“ Denn auf diese Weise wissen sie, daß sie dabei sind, in den richtigen Zustand zu gehen.

Wenn ihr Zögern eliziert, dann wollt ihr kein schlappes Beispiel dafür. Ihr wollt auch nicht, daß die Person vom Erleben dissoziiert ist. Dissoziation ist der Fall, wenn ihr euch selbst in einem Bild sehen könnt. Probiert es jetzt gleich mal. Seht euch im vordersten Wagen einer Achterbahn sitzen. Okay. Macht dann einen schnellen Wechsel, so daß ihr jetzt in diesem Bild in eurem Körper seid und seht, was ihr sehen würdet, wenn ihr tatsächlich dort wäret. Ist das anders? Ein klein wenig.

Wenn das nicht funktioniert, könnt ihr folgendes probieren: „Stell dir vor, wie du von einer Klippe springst. Jetzt spring tatsächlich. Gibt es da einen Unterschied?“ (Lachen) Ihr werdet feststellen, daß ihr die Gefühle wiedererlebt, wenn ihr in der Erfahrung assoziiert seid. Das ist genau das, worum es uns geht. In jedem dieser Beispiele wollen wir die maximal mögliche viszerale Reaktion auslösen. Atmet im gleichen Rhythmus, verwendet ein angenehmes, gleichmäßiges und methodisches Tempo, das den Befehlsmodus aktiviert.

Für professionelle Kommunikatoren, insbesondere für solche, die sich mit irgendeiner Form von Therapie befassen, ist es entscheidend, schon in dem Moment anzufangen, wenn sie ihren Klienten zum erstenmal sehen. Fangt nicht an mit: „Hallo, wie geht's?" und pauset sie dann erst. Nutzt den Moment. Sobald sie zu euch kommen, versetzt ihr sie in den Befehlsmodus und sorgt dafür, daß sie glücklich sind, wenn sie nach Hause gehen. Das ist immer das letzte, was ich sage: „Gehen Sie jetzt nach Hause und seien Sie glücklich, bis Sie wiederkommen. Verstehen Sie mich?" Und sie antworten: „Ja, Richard." „Sie werden Ihr Leben so leben, wie Sie es möchten, und Sie werden Ihren Bus selber steuern ... **und Sie werden glücklich sein.**" (mit deutschem Akzent)

Was ich jetzt von euch möchte, ist sehr einfach. Ich will, daß ihr fünf gleitende Anker setzt. Fangt damit an, daß ihr euren Partner eine Situation finden laßt, in der er zögert, eine Situation, wo etwas seine Freude dämpft, die Party seines Lebens stört, eine Situation, wo er glücklicher und erfolgreicher sein könnte. Und ihr braucht nicht zu wissen, worum es dabei geht. Ihr braucht nur dafür zu sorgen, daß er sieht, was er damals gesehen hat, und hört, was er gehört hat, als er in der Situation war. Setzt dann einen Anker. Macht das auf dem Arm oder am Bein, nicht auf der Hand. In der Hand sind zu viele Nerven. Ihr könnt den Anker auch auf dem Rücken setzen, wo immer es gerade am passendsten ist. Da ihr fünf Anker setzen werdet, müßt ihr darauf achten, daß sie nahe genug beieinander liegen.

Ich weiß, daß ihr alle zwei Hände habt, und wenn ihr beide zum Ankern benutzen wollt, ist das in Ordnung. Ich finde es einfacher, meine Hand in einer Position zu lassen und einen Anker mit dem Daumen zu setzen, einen mit dem Zeigefinger usw. Sprecht mir nach: „Wir feuern nicht alle Anker gleichzeitig ab!" Ich weiß, daß einige Trainer das in ihren Seminaren unterrichten, aber ihr braucht euch nur die Qualität ihrer Arbeit anzuschauen ... Die Leute kommen aus ihren Workshops: „Mann, war das toll. Was wir gemacht haben? Weiß ich nicht mehr." (mit dümmlicher Stimme)

Ihr müßt verstehen, daß jeder dieser Anker eine Reihe intensiver neurologischer Reaktionen auslöst. Wenn ihr sie kollabiert, werden sie alle abgeschwächt. Und das letzte, was wir in dieser Welt brauchen, sind noch mehr langweilige Leute. Okay? Wenn ich also die Anker abfeue, fange ich mit Anker Nr. 1 an, warte darauf, daß die

Reaktion anfängt, und sobald sie anfängt, feuere ich Anker Nr. 2 ab. Dann geh ich wieder zurück, feuere Anker Nr. 1 ab und achte darauf, ob Reaktion Nr. 2 automatisch auftritt. Wenn ja, dann feuere ich, sobald sie auftaucht, Anker Nr. 3 ab und lasse los. Okay? Dann solltet ihr Anker Nr. 1 abfeuern und sehen können, wie die Reaktionen Nr. 2 und Nr. 3 auftreten. So wie ihr es eben hier gesehen habt. Sobald ihr Nr. 3 auftauchen seht, feuert ihr Nr. 4 ab. Wenn ihr dann Nr. 1 abfeuert, sollten alle vier Reaktionen automatisch erscheinen. Dann könnt ihr Nr. 5 abfeuern. Ist das klar?

„Und wenn die Reaktionen nicht auftreten?“

Dann geht ihr noch mal zurück und ankert von neuem. Gewöhnt euch an, die Anker zu testen, wenn ihr sie etabliert. Denn wenn ihr sie nicht testet, sobald ihr sie etabliert, wird euer Timing etwas daneben sein. Ihr dürft nicht vergessen, daß das, was wir hier machen, neu für euch ist. Ich mache das nun schon 25 Jahre lang. Ich brauche mittlerweile nur auf den Atem eines Klienten zu hören, um es zu machen. Ihr werdet sehr bald auch diesen Punkt erreichen.

Gleitende Anker sind sehr viel leichter einzusetzen als gewöhnliche Anker, weil ihr mit ihnen einen Mechanismus installiert. Wenn ihr den gleitenden Anker etabliert, laßt ihr den Betroffenen maximal in die Reaktion hineingehen. Ihr macht das sehr schnell und geht dann wieder an den Anfang zurück. Ihr laßt euren Partner das Bild heller machen und macht die Berührung beim Ankern etwas länger, dann laßt ihr ihn das Bild größer machen und macht die Berührung wieder etwas länger; dann laßt ihr ihn den Ton lauter machen und macht die Berührung noch etwas länger; und bald braucht ihr nur noch die Berührung länger zu machen, und die Reaktion verstärkt sich automatisch. Der Körper versteht diese Dinge.

Die menschliche Neurologie ist eine **Lernmaschine**, und die wollen wir jetzt nutzen, um **wirklich mächtige Anker** zu bilden. Wenn euer Timing beim ersten Anker etwas daneben ist, dann macht einen neuen und testet ihn. Vergewissert euch immer, daß jeder Anker funktioniert. Das ist aus mehreren Gründen wichtig. Wenn ihr eure Finger auf die falsche Stelle legt, dann wird der Anker nicht funktionieren. Ein Teilnehmer hatte bei dieser Übung seine Notizen in der einen Hand, während er mit der anderen Hand die Anker setzte. Irgend etwas passierte, er legte seine Notizen auf den Boden, hob sie dann mit der anderen Hand wieder auf und versuchte, die Anker abzufe-

ern – auf dem falschen Knie. (Lachen) Es gibt eine Menge solcher Kleinigkeiten, die dazu führen können, daß etwas schiefgeht.

Ich ging einmal zu einem Workshop, den ein Freund von mir hielt. Bei den ersten Durchgängen malte er die Anker auf die Leute drauf. Ich traue euch ein bißchen mehr zu. Er benutzte dazu auch noch einen Filzstift! Die Leute in der Gruppe liefen von oben bis unten mit Punkten bemalt herum. (Lachen) Das Ganze sah aus wie ein Clown-workshop. Wenigstens hat er keine Permanentschreiber verwendet. Ich vermute allerdings, daß er am liebsten jedem Menschen Ankerpunkte eintätowieren würde! (Lachen)

Für unsere Zwecke genügt es, wenn diejenigen, für die das Ankern neu ist, es einfach üben. Wenn ihr es oft genug gemacht habt, werdet ihr ein Gefühl dafür entwickeln. Die Geschwindigkeit, mit der ihr dabei vorgeht, ist auch wichtig. Jedesmal, wenn ihr die Anker abfeuert, versucht ihr, das gleiche Gefühl auf der Haut wiederherzustellen wie beim erstenmal. Das ist entscheidend. Ihr müßt schon bei dem ersten Anker, den ihr setzt, an die folgenden Anker denken. Bringt euren Daumen von Anfang an in eine gute Ausgangsposition. Ihr könnt mit dem kleinen Knochen an der Seite des Knies anfangen. Dann könnt ihr bei den nächsten Ankern eure Hand immer weiter um das Knie herumlegen, so daß die Finger förmlich einrasten; die Finger sollten immer den gleichen Abstand voneinander haben.

Denkt daran, daß ihr beim Chaining nicht auf die vollständige Reaktion abzielen dürft. Ihr wollt nicht, daß sich die Reaktion voll entwickelt. Ihr wollt, daß sie noch im Zunehmen begriffen ist, wenn ihr den nächsten Anker abfeuert. Wenn sie erst voll da ist und ein Plateau erreicht hat, ist es schon zu spät. Wenn ihr zu lange wartet, kann das den gewünschten Transfer verhindern, weil ihr dann andere Zustände miteinander verkettet. Es geht darum, daß es in Bewegung bleibt und von einem Zustand zum zweiten, zum dritten und so weiter geht. Bald werdet ihr gut genug sein, daß ihr nicht mehr zu dem ersten Anker zurückgehen müßt. Ihr könnt dann alle Anker zack, zack, zack, zack, zack nacheinander setzen. Aber fangt einfach an. Fangt mit Methode an, und vergeßt nicht, eure Arbeit zu testen.

Und denkt daran: Um das richtig machen zu können, müßt ihr einen Sinn für Humor haben. Ernsthaftigkeit ist nicht gestattet. (Lachen) Habt also Spaß dabei.

„Warum sollen wir nicht auf der Hand ankern?“

Die Nerven liegen dort zu dicht nebeneinander.

„An den Knöcheln?“

Die Knöchel sind etwas zu hart, um darauf gleiten zu können, und sie sind auch nicht groß genug. Die Nerven in der Hand sind viel dichter nebeneinander als die Nerven im Bein, das heißt, ihr müßt nicht ganz so präzise sein, wenn ihr am Bein ankert.

Ich setze mich gern neben die Leute und ankere auf dem Rücken. Wenn ihr euch Sorgen macht, weil manche Klienten sich nicht gern anfassen lassen, könnt ihr euch hinstellen, während ihr arbeitet. Stellt euch neben den Klienten und ankert auf seinem Rücken. In der Regel werden sie nicht einmal merken, daß ihr es tut. Ich halte es für besser, neben den Leuten zu stehen oder zu sitzen, weil ich ihren Bildern auf diese Weise nicht in die Quere komme. Es ist so auch einfacher zu sehen, wo ihre Bilder sind. Es geht mir nicht darum, ihr Gehirn zu steuern, sondern darum, daß sie selbst lernen, das zu tun. Ich halte es auch für einfacher, auf dem Rücken zu ankern, weil dort die Nerven sehr weit auseinander liegen. Ihr könnt euch um drei Zentimeter vertun, und die Klienten merken nicht einmal, daß ihr zwei verschiedene Stellen berührt habt.

Ich bringe Verkäufern, Managern und Generaldirektoren die gleichen Techniken bei. Ihr erster Einwand ist immer, daß sie ihre Gesprächspartner unmöglich anfassen können. Aber wenn ihr sie beobachtet, werdet ihr sehen, daß sie einander im Gespräch ständig berühren. Jemand kommt auf jemanden zu und sagt: „Wir brauchen die Zahlen für so und so und so und so ...“ (demonstriert, wie jemand die Hand auf die Schulter seines Gesprächspartners legt) Wenn ihr das ohnehin schon macht, könnt ihr mit euren Fingern auch gezielt etwas Gutes machen. Sonst kann es leicht geschehen, daß man Leute nur dann berührt, wenn sie Probleme haben. „Was ist hier das Problem?“ (legt seine Hand auf die Schulter eines imaginären Gesprächspartners) Wenn es ihnen später dann gut geht, braucht ihr nur noch vorbeizugehen und zu sagen: „Na, wie geht's?“ (legt seine Hand wieder auf die Schulter eines imaginären Gesprächspartners) „Ich weiß nicht so recht. Plötzlich kommt es mir so vor, als ob ich ein Problem hätte.“ (Lachen) Es ist nicht so, als würden wir nicht sowieso schon ankern, es geht nur darum, ob wir wissen, was wir tun, wenn wir ankern.

Je mehr man lernt, präzise vorzugehen, desto mehr lernt man auch, was alles Dummes passieren kann. Das heißt aber nicht, daß man das immer vermeiden kann. Viele Menschen rennen herum und denken: „Jetzt muß ich mir unaufhörlich Gedanken darüber machen, was ich alles ankere.“ Wenn euch etwas Derartiges auffällt, könnt ihr es auch wieder verändern. Wenn euer Junge nach Hause kommt und stöhnt: „Gott, war das heute furchtbar“ und ihr nehmt ihn in den Arm und gebt ihm einen Kuß: „Mach dir nicht's draus“, dann solltet ihr euch im klaren darüber sein, daß es besser wäre, etwas anderes mit einem Kuß zu verbinden. Sonst kann es passieren, daß er das nächste Mal frustriert ist, wenn ihr ihn wieder auf diese Weise küßt.

Ich weiß, daß viele Männer ihre Frau erst dann in den Arm nehmen, wenn sie sich ganz schlecht fühlt ... einmal im Monat ... wenn sie so richtig grantig ist. Wenn es ihr dann später wieder gut geht, braucht man sie nur in den Arm zu nehmen, und sie fühlt sich wieder miserabel. (Lachen) Eine Technik, die wir Männer seit Jahren einsetzen, ohne es zu wissen, und nicht gerade in unserem eigensten Interesse.

Teilt euch jetzt in Dreiergruppen auf. Jeder von euch soll einmal an die Reihe kommen. Es muß nicht jeder mit allen anderen arbeiten. Ich will, daß jeder es einmal gemacht hat. Es ist nicht so wichtig, daß es mit euch gemacht wird, wichtiger ist, daß ihr die Gelegenheit bekommt, es selbst auszuprobieren. Der Dritte in der Gruppe hat die Notizen in der Hand und liest die Anweisungen Schritt für Schritt vor, damit derjenige, der gerade ankert, sich auf sein Gegenüber konzentrieren kann.

Einige von euch sind fanatische Mitschreiber. Ich möchte niemanden mit Namen nennen. (Lachen) Laßt das diesmal jemand anderen machen. Wenn ihr der Beobachter seid, dann werdet zu einer kleinen Stimme im Hintergrund. Setzt euch hinter denjenigen, der ankert, und erinnert ihn: „Sei kongruent!“ Wenn er zum Beispiel sagt: „Denke an eine Gelegenheit, wo du wirklich gezögert hast.“ (sehr schnell) „Denke an eine Gelegenheit, wo du wirklich frustriert warst.“ (mit sehr angenehmer Tonalität) „Denke an eine Zeit, wo du wirklich ungeduldig warst.“ (mit tiefer, ruhiger Stimme) „Denke an eine Zeit ... wo du, äh ... lustvolle ... äh ... Vorfreude erlebt hast.“ (zögernd) (Lachen) „Und denke an eine Zeit, wo du wirklich, äh, wirklich, öh ... ach, das machen wir später!“ (Lachen) Was wir hier wollen, ist totale Kongruenz. Achtet darauf, daß euer Partner kongru-

ent ist. Helft ihm dabei. Wenn er selbst nicht bemerkt, daß seine Stimme nicht ganz kongruent ist, dann unterbrecht ihn und laßt es ihn ein bißchen üben. Aber macht keine „Vom Winde verweht“-Gespräche daraus. Ihr braucht hier nicht eure Gefühle auszubreiten. Das macht ihr schon jahrelang. Behaltet sie also für euch, und macht euch einfach bessere. Viele machten in der Human-Potential-Bewegung mit, um ihr wahres Selbst zu entdecken, und als sie dann entdeckten, wer sie wirklich waren, kam ihnen das Kotzen. (Lachen) Jetzt ist es an der Zeit, der Mensch zu werden, der ihr sein wollt. Früher war der Himmel die Grenze. Jetzt sind wir von diesem Trip runter und fliegen durchs All. Der Himmel ist nicht mehr die Grenze. Das Geheimnis liegt darin, daß man lernt, „seinen Bus selber zu lenken“ und sein Gehirn selbst zu steuern. Denn wenn euer Gehirn und alle eure anderen Teile an einem Strang ziehen, kann euch nichts mehr in die Quere kommen. Das einzige, was euch bisher in die Quere gekommen ist, wart ihr selbst. Ihr habt die meiste Zeit mit inneren Auseinandersetzungen verbracht. Auch wenn es als Streit mit jemand anderem angefangen hatte, ging es in eurem Kopf so lange weiter, daß der andere schon längst weg war, als ihr endlich wieder zum Vorschein kamt. Also raus jetzt und mit wilder Vorfreude und Volldampf drauflos!

5

Neurologische Techniken

Heute nachmittag wollen wir etwas Neues ausprobieren. Mein Verständnis von Neurologie wurde von einer ganzen Reihe von Leuten beeinflusst, aber derjenige, von dem ich am meisten gelernt habe, war Moshe Feldenkrais.

Moshe gehört zu den Leuten, die eine Methode der Körperarbeit entwickelt haben. Ich hatte schon mehrere Jahre lang Leute modelliert, die verschiedene Arten von Körperarbeit machten, weil ich etwas suchte, das wirklich funktioniert. Einige Modelle sind sehr methodisch, wie zum Beispiel Akupunktur, aber das ist bereits ein funktionierendes Modell, da braucht man kein neues. Akupunkteure wissen, was sie tun, aber wie in allen Bereichen gibt es auch dort Knallköpfe und andere, die gut sind. Dann gibt es noch solche, die sich bemühen, gut zu werden. Und solche, die sich bemühen, Knallköpfe zu werden. Beide werden sie Erfolg haben. (Lachen)

Dann gibt es noch andere Formen von Körperarbeit, wie zum Beispiel Polarity. Auch diese verfügt bereits über ein Modell. Die brauchen keinen Modellbildner, sie haben schon einen. Es spielt keine Rolle, ob er vor vierzigtausend Jahren gelebt hat, er war ein Modeller, und er wußte, was er tat. Die Terminologie einiger dieser Modelle mag manchmal etwas merkwürdig klingen – in der Akupunktur gibt es Bezeichnungen wie zum Beispiel: „Die Mutter füttert das Kind“ und: „Die Großmutter füttert dieses oder jenes“, aber das ist nur Terminologie, und wenn wir eine etwas wissenschaftlichere Terminologie finden würden, würde das Modell wahrscheinlich eher akzeptiert. Die Terminologie ist nicht so wichtig, das sind bloß Namen. Ob wir etwas Submodalitäten nennen oder Gwoshes, spielt keine Rolle. Es wird dennoch die gleiche Wirkung haben.

Als ich schließlich Moshe begegnete, hatte ich den Beschluß gefaßt, mit Leuten, die Körperarbeit machten, nichts mehr zu tun haben zu wollen. Ich hatte Rolfer getroffen und alle diese anderen Leute, die in Schlafanzügen herumlaufen, in Reformkostläden herumhängen und nach Sojabohnen riechen. Mit einigen von ihnen konnte ich nicht arbeiten, weil sie so übel rochen. Ich dachte mir, wenn sie nicht einmal wissen, wie man duscht, dann können sie mir auch

nichts über Gesundheit beibringen. Die Bodyworker, mit denen ich es bis dahin zu tun gehabt hatte, waren so unmethodisch gewesen und hatten so unsystematische Resultate, daß ich mir sagte: „Zum Teufel mit ihnen.“

Dann rief mich ein Mann namens Coleman Korentire an, von dem die meisten von euch wahrscheinlich nie gehört haben, weil er einer dieser unsichtbaren Menschen im Hintergrund ist. Coleman ist der Mann, der Fritz Perls berühmt gemacht hat. Er zerrte ihn aus dem Nirgendwo (out of the middle of nowhere) und schleppte ihn mit sich durch die Gegend. Er ist der geborene Promoter! Er machte Fritz berühmt, und Fritz starb ihm dann einfach so weg. So sind die Leute. (Lachen) Ein schöner Dank, so was.

Schließlich zog Coleman dieses Genie aus Israel, Moshe Feldenkrais, an Land. Coleman kam zu mir und sagte: „Dieser Mensch macht tolle Arbeit, du mußt ihn unbedingt modellieren, bevor er stirbt.“ Ich sagte: „Schau mal, ich glaube nicht, daß das eine gute Idee ist, es kann sein, daß er dann früher stirbt.“ Also zögerte ich es zwei Jahre lang hinaus.

Schließlich brachte mir Coleman, der ein schlauer Bursche ist, ein Video vorbei. Es regnete an dem Tag, und ihm ist bekannt, daß ich ein etwas gespanntes Verhältnis zu den Elementen habe. Ich mag die Sonne nicht besonders, ich mag keinen Regen, und ich bin kein besonderer Freund von Schnee. Dunkelheit! Ich mag Dunkelheit. Dunkelheit bekommt mir. Und gemäßigte Temperaturen. Wenn es nicht zu viele Grade in die eine oder andere Richtung geht. Er kam also an einem wirklich scheußlichen Tag in das Hotel, in dem ich während des Seminars wohnte. Er wußte, daß es da keinen Fernseher gab, und er wußte auch, was für ein Video-Junkie ich bin. Ich liege also mit Entzugserscheinungen auf der Couch und denke mir: „Mann Gottes, wenn ich nur einen Fernseher hätte, ich würde mir alles anschauen!“

Da kommt Coleman herein, baut einen Videorecorder auf, und wir schauen uns diesen Typ an, der mit einem spastischen Kind arbeitet. Der Junge war in einen schlimmen Zustand. Er legte ihn auf den Tisch, und fünfundvierzig Minuten später saß er gerade. Ich dachte mir: „Hmmm! Vielleicht sollte ich mich doch mit ihm treffen.“

Als ich Moshe dann traf, wurde mir klar, daß er einer der scharfsinnigsten Menschen war, denen ich je begegnet bin. Er verstand

mehr von dem, was er tat, als alle anderen Leute, die sich mit Körperarbeit beschäftigten. Er war ursprünglich Physiker und hat dieses kalte Zeug in den Kühlschränken erfunden – Freon. Zu der Zeit arbeitete er als Laborant für Irene Joliot-Curie und verbrachte Stunden und Tage damit, Vakuumröhren herzustellen. Dabei mußte er immer wieder Gase aus den Röhren absaugen, und diese Gase waren kalt, wenn sie herauskamen. Das ging monatelang so weiter. Schließlich sagte Moshe zu Curie: „Ist es nicht toll, daß wir ein kaltes Gas erfunden haben, ganz ohne Eis!“ Und plötzlich ging ihm ein Licht auf. Allerdings, so erzählte er, habe es bis zum Sommer gedauert, bis ihm klar wurde, daß kalte Gase einen Nutzen haben könnten. Den ganzen Winter lang hatten sie die gleiche Arbeit gemacht, ohne daß es ihm aufgefallen war. Als sie aber wochenlang warmen Saft trinken mußten, fiel endlich der Groschen. Das ist der Moment, wenn plötzlich rohe Sinnesdaten und rein praktische Erfahrung eine entscheidende Rolle spielen. „Hey, warum kühlen wir nicht den Saft damit?“ „Wäre es nicht toll, eine Tonne von dem Stoff zu haben, um die Getränke damit zu kühlen?“ „Was wäre, wenn wir einfach einen Kasten bauen würden und alles in dem Kasten damit kühlen würden? Ach nööö, wer kann denn mit so was schon etwas anfangen?“ Glaubt mir, der Anwendungsteil von Erfindungen ist manchmal sehr witzig.

Später, als er in Israel lebte, erlebte er, wie in den Kriegen ständig Leute Verletzungen erlitten und die Ärzte ihnen sagten: „Es gibt nichts, was wir für Sie tun können.“ Der Sologeiger des Jerusalemer Sinfonieorchesters hatte eine Kugel in die Hand bekommen und konnte sie nicht mehr bewegen. Er konnte nicht mehr spielen. Die Ärzte sagten ihm – und das ist eine tolle posthypnotische Suggestion: **„Sie werden nie wieder spielen können.“** Toll. Genau das, was man hören will.

Sie wollten ihm damit nur helfen, seine Behinderung zu akzeptieren, was einen natürlich, wenn man so veranlagt ist wie ich, wahnsinnig macht. Jedesmal, wenn mir jemand gesagt hat, daß etwas nicht möglich sei, dachte ich mir: „Wart's nur ab!“ Zum Glück ist diese Einstellung bei Moshe noch ausgeprägter als bei mir. Er gehörte zu den Leuten, die das israelische Verteidigungssystem entwickelt haben, und er gab all das auf, um – wie seine Mutter es nannte – ein „Rückendehner“ zu werden. (Lachen) Sie hat es ihm nie verziehen, daß er seine vielversprechende Karriere als Physiker aufgegeben hat.

Moshe begann die Zusammenhänge zu untersuchen, die zwischen Sinneserfahrung, mentaler Absicht und Physiologie bestehen. Er arbeitete mit dem Geiger, und innerhalb von sechs Monaten war er wieder Konzertmeister. Als der Neurologe das sah, sagte er: „Das ist unmöglich, die Nervenbahnen sind doch durchtrennt.“ Moshe schaute ihn an und antwortete: „Aber er tut es doch.“ Der Arzt sagte wieder: „Aber das kann doch gar nicht sein.“ Moshe sagte: „Nun, dann müssen Ihnen die Ohren abfallen.“ (Lachen) Das Witzige dabei ist, daß der Arzt, wie Moshe erzählte, sofort so machte (hält sich die Ohren zu). (Lachen) Das heißt, es gab da einen Teil von ihm, der wußte, daß es ratsam war, vorsichtig zu sein. Wenn jemand das hinkriegt, dann kann es sein, daß er noch ganz andere Sachen schafft. (Lachen) Ihr solltet ein Genie nie zu weit in die falsche Richtung treiben.

Moshe verstand, daß bei der herkömmlichen Behandlung mehrere Aspekte nicht berücksichtigt werden. Als Physiker wußte er, daß unser Bewußtseinszustand und unser körperliches Wohlbefinden mit der Schwerkraft zusammenhängen. Genaugenommen ist das das einzige, worauf ihr euch verlassen könnt. Wenn ihr mal ohne jeden Grund wütend seid, stellt euch einfach eine Weile auf den Kopf. Wenn ihr vorher noch nie auf dem Kopf stehend wütend gewesen seid, werdet ihr nicht wissen, wie man in dieser Lage wütend sein kann. Ihr werdet daher auf der Stelle damit aufhören – ganz von allein. Eure Gefühle finden in eurem Körper statt, falls euch das noch nicht aufgefallen sein sollte. Ich weiß, daß manche von euch glauben, es spiele sich alles nur hier ab (macht eine Handbewegung vom Hals aufwärts). Aber es gibt tatsächlich auch weiter unten noch was.

Die Geheimnis liegt darin, die Beziehung zwischen Schwerkraft und Bewußtsein zu verstehen. Moshe und ich dachten uns einen kleinen Trick aus, als wir zusammen auf Tour waren. Wir zogen gemeinsam herum, und er hatte dabei mehr Spaß als mit den Jungs in den Schlafanzügen. Er kam mit dreißig dieser Leute im Schlepp an, alle in diesen Schlabberklamotten; sie machten Tai Chi und aßen braunen Reis. Moshe selbst rauchte drei Packungen Zigaretten am Tag und hatte ständig irgendwo eine Flasche versteckt, weil sie ihn nicht trinken lassen wollten. Natürlich wollten sie ihm nur helfen. Aber wie viele Jahre seines Lebens riskiert man schon, wenn man fast achtzig Jahre alt ist? Ich lernte ihn kennen, als er 76 war und immer noch ein

richtiger Partylöwe. Seine Schüler ermahnten ihn ständig, kürzer zu treten, aber er sagte nur: „Paßt selber auf!“

Da Moshe also gern trank, Kartentricks machte, neue Sachen erfand und überhaupt gern Spaß hatte, kam er mit mir auf Tour. Wir wollten sehen, ob wir seine Arbeit mit meiner kombinieren konnten, und fanden eine Möglichkeit, die Neurologie so zu beeinflussen, daß dramatische Veränderungen ausgelöst wurden, die nachhaltig ganze Verhaltensklassen ausknipsten.

Wir waren uns beide über eine Sache einig, nämlich, daß **Ernsthaftigkeit eine der übelsten Krankheiten** ist. Die Fähigkeit, die manche Menschen haben, ernst zu werden, wenn sie von etwas keine Ahnung haben, ist einfach unglaublich. Ich bin immer wieder verblüfft, wenn ich sehe, mit welcher Vehemenz Menschen in den USA über Dinge streiten, von denen sie keine Ahnung haben. Sie streiten sich darüber, wie das Leben hinter dem eisernen Vorhang ist, ohne je dort gewesen zu sein. Sie streiten sich darüber, wie die Engländer sind, ohne je einem begegnet zu sein. Und damit meine ich nicht kleine Wortgefechte, sondern schonungslose Auseinandersetzungen, in denen sie bereit sind, anderen weh zu tun. Menschen bringen sich wegen eines falschen Wortes um oder ziehen wegen irgendwelcher Ideen in den Krieg. Ich finde, das treibt die Ernsthaftigkeit entschieden zu weit.

Ich habe Ehepaare gesehen, die sich die Zeit mit wilden Liebesspielen im Bett hätten vertreiben können und statt dessen über Ideen gestritten haben! Ich weiß nicht, wie ihr darüber denkt, aber ich sage mir: „Hitzigen Streit über etwas, das ich nicht mit Sicherheit weiß (schaut auf linke Hand), oder zügellosen Sex?“ (schaut auf rechte Hand), und die Entscheidung fällt mir nicht schwer. (Lachen) Aber das Witzigste ist, daß diese automatischen Programme überhaupt keine Funktion haben. Wir rasten einfach in diese Muster ein. Manche Leute haben in ihrem Leben so lange gestritten, daß ihnen gar nichts anderes mehr einfällt.

Ich habe Uni-Professoren gekannt, die glaubten, nur weil sie einen Titel hatten, hätten sie die Wahrheit gepachtet. Hier ist mein bestes Beispiel dafür, wie zutreffend das ist: Ich hatte in der Schule lauter Einsen, weil ich den Computer bediente, der die Testergebnisse verarbeitete. (Lachen) Aber die beiden Fächer, in denen ich im College durchgefallen bin, waren „Einführung in die Psychologie“ und

„Rhetorik“. Und schaut euch an, womit ich heute mein Geld verdiene. Ich ging also zu meinen Professoren zurück und sagte: „Ich möchte meine Noten verändert haben!“ Mir wurden Punkte abgezogen, weil ich das Rednerpult nicht benutzen wollte. (Lachen) Dafür wurde mir die Hälfte meiner Punkte abgezogen. Ich sagte: „Ich will nicht stehen, ich möchte mich einfach nur hinsetzen und mit den Leuten reden.“ Der Professor meinte: „Nein, falsch! Ungenügend!“ Nun, er arbeitet immer noch an diesem College und verdient dort Zwölftausend Dollar im Jahr, und ich kann das an einem guten Tag verdienen. Ich ging also zu meiner Uni zurück, um meine Noten verändern zu lassen, und sagte zum Rektor: „Ich gebe Ihnen fünf Vorlesungen umsonst, wenn Sie ihn zurückstufen.“ (Lachen) Er schüttelte den Kopf: „Tür mir wirklich leid ...“ Ich sagte: „Sechs Vorlesungen!“ (Lachen) Er ist jetzt Assistent.

Mit der Psychologieprofessorin war es natürlich leichter, weil sie Schuldgefühle hatte. (Lachen) Ich sagte ihr: „Spüren Sie diese Schuldgefühle, und während Sie sehen, wie das Bild in Ihrem Kopf immer klarer und größer wird und näher und näher kommt, möchte ich, daß Sie das intensiv empfinden und Ihnen jedesmal, wenn Sie an mich denken, oder irgendeinen Studenten sehen, die klare Erkenntnis kommt, daß meine Antworten richtig waren.“ Sie hatte mir zum Beispiel gesagt: „In deinem Alter solltest du es nicht wagen, Gelehrten aus Oxford zu widersprechen.“ Ich dachte mir: „Wie alt muß man dafür sein? Man muß einundzwanzig sein, um trinken zu dürfen ... vielleicht vierundvierzig? Muß man erst vierundvierzig sein, um einem Gelehrten aus Oxford widersprechen zu dürfen?“ (Lachen) „Oder tot? Vielleicht muß man erst tot sein, um einem Gelehrten aus Oxford widersprechen zu dürfen.“ Oder was?

Wenn sie ein klein bißchen Sinn für Humor gehabt hätte, hätte sie vielleicht das NLP entwickelt und nicht ich. Vielleicht hätte sie etwas besser zuhören sollen. Denn ich wußte damals schon, wie Programme funktionieren, und war mir deshalb sicher, daß das, was sie mir erzählte, nicht stimmen konnte. Ich wußte, daß ein Computerprogramm nicht so funktioniert und daß das Gehirn ähnliche Mechanismen haben muß. Es muß logische Schritte geben. Gefühle fallen nicht vom Himmel. Niemand ist den ganzen Tag lang schüchtern, sondern nur, wenn andere Menschen in der Nähe sind. Ist doch einleuchtend, oder? Sie aber sagte: „Nun, manche Menschen sind einfach schüch-

tern, das ist ein Persönlichkeitsmerkmal." Sie glaubte, Schüchternheit sei genetisch. Sie glaubte, daß alles genetisch sei. Schließlich machte auch sie die Erfahrung, daß Menschen sich tatsächlich ändern können. Ich zeigte ihr, daß zum Beispiel Katatonie induziert werden kann. (Lachen) Schnell und mühelos. Genau wie eine Reihe anderer unangenehmer Dinge. Man kann eine Person in die verschiedensten Zustände versetzen und sie auch wieder zurückbringen und ihr klarmachen, daß, wenn sie jemals wieder so ernst mit einem Studenten umgehen sollte, ihre Augen zugehen werden und sie sich selbst drei mal ohrfeigen wird. Wenn sie dann immer noch ernst ist, wird sie das Ganze wiederholen müssen. Andernfalls kann sie die Augen aufmachen und vergnügt weiterleben. Sie antwortete: „Ich werde auf keinen Fall ...“ (ohrfeigt sich dreimal) (Lachen)

(Zum Teilnehmer:) Ich möchte diese Demonstration mit dir machen, weil ich weiß, was für ein ernster Bursche du manchmal sein kannst.

„Stimmt.“

Zunächst will ich dir eine Technik zeigen, mit der du deinen Körper ausrichten kannst. Wir leben in einer Welt, die nicht perfekt ist, wir erleiden Verletzungen, wir entwickeln Haltungsschäden, wir erwerben schädliche Gewohnheiten. Manche haben alte Sportverletzungen, andere sitzen den ganzen Tag eingesunken am Schreibtisch, (macht sich krumm) Und darüber hinaus sind unsere Gefühle, und zwar besonders die ganz starken negativen Gefühle, aufs engste mit den Körperhaltungen verbunden, die wir einnehmen, sobald wir ernst werden.

Ich möchte euch nun zeigen, wie ihr einen veränderten Bewußtseinszustand in jemandem induzieren könnt, indem ihr seinen Körper an der Schwerkraft ausrichtet. Die meisten von uns sind eine ganze Weile nicht mehr in diesem Zustand gewesen. Viele Menschen sind noch nie in diesem Zustand gewesen. Aber ihr werdet sehen, wie einfach die Technik ist. Schließt die Augen und stellt euch im Geiste das Bild einer Person vor. Stellt euch vor, wie Linien am Körper dieser Person der Schwerkraft folgend nach unten verlaufen. Stellt euch vor, diese Linien bestünden aus einer Flüssigkeit. Stellt euch vor, jemand hätte diese Flüssigkeit über ihrem Kopf ausgeschüttet, und sie läuft jetzt am ganzen Körper herunter und tropft herab.

(Zum Teilnehmer:) Ich möchte, daß du nun folgendes machst: Steh auf und dreh dich nach links. (Zur Gruppe:) Wenn wir eine Flüssigkeit über ihm ausschütten würden, würde das meiste davon entlang seiner Vorderseite nach unten fließen. Er hat das perfekte Gleichgewicht ... für jemanden, der kurz davor ist, vornüberzukippen.

Wir werden jetzt seine Physiologie verändern. Zieh für einen Moment deine Schuhe aus. Das ist eine Barfußtechnik. Wir wollen dich nicht nur für dieses Paar Schuhe ausrichten, sonst mußt du dir noch ein Dutzende von diesem Modell kaufen, damit du für den Rest deines Lebens glücklich bist. (Richard setzt sich vor den Teilnehmer) Steh einfach so da und schau geradeaus nach vorn. Okay?

(Zur Gruppe:) Achtet darauf, daß die Füße eures Partners etwa schulterbreit auseinander stehen und seine Zehen genau nach vorn gerichtet sind. Faßt dann sein Becken so, daß eure Daumen auf der Vorderseite und die Finger auf der Rückseite des Beckens liegen. Und dann bewegt ihr ihn langsam vor und zurück.

Haltet euren Partner einfach und bewegt ihn vor und zurück, bis ihr ihn an der Schwerkraft ausgerichtet habt. Bewegt ihn dann von links nach rechts und von rechts nach links, bis ihr auf dieser Bewegungsachse den Punkt findet, wo die Schwerkraft aufgehoben zu sein scheint, den Punkt, wo er vollkommen im Gleichgewicht ist. Wenn ihr diesen Punkt gefunden habt, bewegt ihr ihn ein klein wenig nach vorn, dann von einer Seite zur anderen. Haltet ihn an diesem Punkt und macht *soooo*. (ankert) Und während ihr ihn an diesem Punkt haltet, entspannen sich alle Muskeln in seinem Körper.

(Zum Teilnehmer:) Wenn du willst, kannst du jetzt die Augen schließen. So ist es gut. Du kannst ruhig weiteratmen, das ist erlaubt. Merkwürdiges Gefühl, nicht wahr? Bringt einen sofort in einen anderen Bewußtseinszustand, weil Ausrichtung an der Schwerkraft (zero gravity) ein Zustand ist, in dem wir uns so gut wie nie befinden. Es macht einen ein bißchen high. Es ist wie ein Klären der Gefühle. Es versetzt einen in einen Null-Zustand. Und während du noch ein paar Minuten in diesem Zustand bleibst, mach dann sehr langsam einen Schritt nach hinten und setz dich. So ist es gut. Fühlst du dich gut?

„Ja!“

Wenn ihr das gemacht habt, könnt ihr anfangen, die ganze Person auszubalancieren. Nehmt die Muskeln zwischen Hals und Schultern zwischen Zeigefinger und Daumen und zieht sie leicht auseinander.

Dann legt ihr eure Hände auf die Schultern und spürt, ob dort irgendwelche Verspannungen sind; ihr übt keinen Druck auf die Schultern aus, ihr spannt nur eure Hände etwas an und drückt sanft nach unten. Sobald euer Partner tief einatmet, entspannt ihr eure Hände. Das führt zu einem Gefühl des Loslassens an der Hautoberfläche.

(Zum Teilnehmer:) Spürst du, wie weich hier alles wird? Hier ist ein kleiner Knoten. Ich spanne nur meinen Daumen etwas an ... atme tief ein ... dann entspanne ich meine Hände, während er ausatmet. Das teilt dem Gehirn mit, daß es den Muskel entspannen soll. Und plötzlich entspannt er sich. Jetzt könnt ihr folgendes ausprobieren: Nehmt den Arm desjenigen, der neben euch sitzt, und fühlt, ob irgendwelche Spannungen in dem Arm sind.

(Zum Teilnehmer:) Was bei dir nicht der Fall ist. Aber für diese Demonstration wird er gleich kataleptisch werden.

(Zur Gruppe:) Ich möchte, daß ihr den Arm sehr sanft haltet, indem ihr mit einer Hand das Handgelenk umfaßt. Ihr braucht es nicht zu drücken, haltet es einfach nur. Zieht dann leicht am Handgelenk und fühlt mit der anderen Hand die Muskeln im Arm. Wenn ihr irgendwo Spannungen im Muskel spürt, braucht ihr nur euren Finger darauf zu legen und ihn schnell und kurz maximal zu strecken. Streckt ihn kurz und schnell und fühlt dann den Muskel wieder. Der Muskel wird bald vollkommen locker sein.

(Zum Teilnehmer:) Konntest du spüren, wie dein Muskel sich gelöst hat?

(Zur Gruppe:) Wenn euer Partner sich so weit gelöst hat, laßt ihn nach innen gehen.

(Zum Teilnehmer:) So ist es richtig. Ganz bequem ... in einen immer entspannteren Zustand ... zurücktreiben. Ich will, daß du jetzt an eine Zeit denkst, die sehr weit zurückliegt ... eine Zeit, wo du vollkommen und ganz und gar spielerisch sein konntest. Du hattest diesen Teil, der es nicht erwarten konnte, herauszulaufen und zu spielen. Diesen Teil, der dir sagte: „Es ist Zeit zum Spielen!“ Die große Pause deines Lebens hat angefangen.

(Zur Gruppe:) Wir nehmen jetzt diesen Zustand und ankern ihn genau hier an der Schulter, wo die verspannte Stelle war. Ziemlich raffiniert, wenn ihr mal genau darüber nachdenkt. Sobald sich an

dieser Stelle wieder eine Verspannung bildet, wird er entspannt und spielerisch.

(Zum Teilnehmer:) Nun möchte ich, daß du an eine Zeit in deinem Leben denkst, als du einen tollen Sinn für Humor hattest. Vielleicht hast du dir gerade den lustigsten Film angeschaut, den du je gesehen hast, oder du warst mit einem Freund zusammen und brauchtest ihn nur anzusehen und bist vor Lachen fast geplatzt. Mach das Bild größer ... heller ... bring es näher. So ist es gut. Mit echtem Humor. Das werden wir auf die gleiche Weise ankern. So.

Ich möchte, daß du jetzt an eine Situation denkst, in der du maximal gründlich warst – nicht maximal ernst. Manche Leute sind selbst beim Rasenmähen sehr gründlich und achten darauf, daß sie keinen einzigen Halm auslassen. Such dir etwas aus, das du besonders gründlich machst. Vielleicht ein Hobby ... zum Beispiel Modellschiffe bauen. Etwas, das du mit äußerster Gründlichkeit und Vollständigkeit machst. Während du das tust, möchte ich, daß du das Bild größer und heller machst. Dreh die Lautstärke auf und mach die Tonalität stärker. Und bewahre dieses Gefühl.

Jetzt nehmen wir diese drei und bringen sie auf einmal zusammen. Nimm alle drei Bilder, stell sie vor dich hin und laß sie zu einem Bild verschmelzen. Während sie zu einem Bild verschmelzen, möchte ich, daß du genau hier ein Prickeln spürst, (feuert den Anker ab) So ist es gut. Du kannst dieses gute Gefühl durch deinen ganzen Körper strömen lassen, in dem Wissen, daß du humorvoll, spielerisch und dabei absolut gründlich sein kannst. So ist es richtig.

Was wir jetzt machen werden, ist unter der Bezeichnung „Rapid Change History“ bekannt. Ich möchte, daß du an das letzte Mal denkst, als du bei deiner Arbeit sehr ernst warst. So ernst, daß du nichts erledigt hast, sondern einen Streit angefangen hast. Denk jetzt an diese Situation, (feuert den Anker ab) Junge, Junge, sieht das jetzt im Nachhinein ernst aus! Das muß wirklich wichtig gewesen sein.

Gut, jetzt möchte ich, daß du an etwas denkst, das du für so wichtig hältst, daß du jedesmal einen Streit vom Zaun brichst, wenn jemand es anspricht. Etwas, das du für so wichtig hältst, daß du sogar bereit bist, die Gefühle deiner Frau oder deiner Freundin oder deines Freundes zu verletzen. Denk jetzt an etwas wirklich Ernstes, ich weiß, daß du es kannst. Es muß doch etwas geben, das du ernst nimmst. (Lachen) Etwas, das man nicht einfach verändern und genießen

kann. Etwas Prinzipielles, wenn du weißt, was ich meine. (Lachen) Fällt dir so etwas ein?

Okay, nun, da du an diese drei Dinge gedacht hast, möchte ich, daß du kurz innehältst und dir vorstellst, wie du die Techniken, die du hier gelernt hast, bei einem deiner Klienten anwendest. Einer deiner Klienten kommt zu dir und will mit dir über ernste Dinge reden. Du hast jetzt die Wahl, ihn dazu zu bringen, mit einem Sinn für Humor nach vorn zu schauen und Spaß zu haben. Und mach dir klar, daß das Herumkramen in der Vergangenheit genauso intelligent ist, wie wenn eine Maus Käse in eine Mausefalle legen und hineinspringen würde.

Ich hatte Klienten, die immer noch darüber jammerten, was ihre Eltern ihnen angetan hatten, als sie fünf Jahre alt waren. Ich sage ihnen dann immer: „Ich weiß, wie wir das lösen können. Sie legen Ihre Hände auf den Tisch, und ich haue Ihnen eine runter. Ich haue Sie so lange, bis Sie mir sagen, daß ich damit aufhören soll.“ Sie fragen mich: „Warum wollen Sie das tun?“ Und ich antworte: „Warum haben Sie es bis jetzt gemacht?“ (Lachen) Das haben nur ein paar von euch verstanden, hm? Denkt mal darüber nach. Klingt es vielleicht zu vertraut?

(Zum Teilnehmer:) Wenn du dir jetzt vorgestellt hast, wie du bei deinen Klienten Humor einsetzt, halte inne und stelle dir folgende Fragen: „Was in aller Welt muß man wirklich ernst nehmen?“, „Wofür lohnt es sich wirklich, gründlich zu sein?“ Es gibt eine Menge Dinge, für die es sich lohnt, gründlich zu sein. Aber mit einer spielerischen Einstellung kannst du Spaß daran haben, Probleme zu lösen. Und das Leben wird zu einem Spiel, bei dem du nicht mehr verlieren kannst. Denn der einzige Moment, in dem deine Ressourcen flöten gehen, ist, wenn du die Dinge zu ernst nimmst, anstatt einfach nur gründlich zu sein. Es gibt viele Situationen, in denen dir nicht zum Lachen zu Mute ist, aber du kannst innerlich lachen, weil du weißt, daß du auf der Gewinnerseite bist. Denk daran. Es ist eine etwas andere Philosophie. Denkt alle mal darüber nach, (zum Teilnehmer:) Danke. Wie fühlst du dich?

„Anders. Alles im Lot.“

Alles im Lot? Jeder kann geheilt werden. Ganz gleich, wo er herkommt.

(Zur Gruppe:) Ich möchte, daß ihr euch beim ersten Teil wirklich konzentriert. Mit diesen Techniken ist es sehr viel einfacher, die Gefühle einer Person zum Positiven hin zu verändern. Zwei Dinge sind wichtig. Erstens muß die Person weiteratmen, zweitens darf sie nicht auf euch hinunterschauen, während ihr mit ihr arbeitet, weil das die Ausrichtung durcheinanderbringt. Ich zeig's euch mal.

(Zum Teilnehmer:) Setz dich gerade in den Stuhl. Und laß deinen Kopf etwas nach vorne und zurück und wieder nach vorn gehen. Du wirst merken, daß dein Kopf wie auf einer Spitze liegt. Es gibt einen Punkt, an dem er genau in seinem Schwerpunkt ruht (zero gravity). Bewege ihn dann von einer Seite zur anderen, dann wieder vor und zurück. Du kannst einen Punkt finden, wo es keinerlei Anstrengung bedarf, den Kopf aufrecht zu halten. Er ist einfach ruhig. Mach es sehr subtil, von einer Seite zur anderen, bis du diesen Punkt findest, wo es keinerlei Kraft kostet, weil alles zentral ausgerichtet ist.

(Zur Gruppe:) Laßt euren Partner jetzt vor euch stehen, legt einen Finger auf die Vorderseite seines Beckens, einen Finger auf die Rückseite, und bewegt ihn einfach hin und her, bis ihr den Punkt gefunden habt. Fangt mit großen Bewegungen an und macht sie dann immer kleiner, bis ihr den Punkt spüren könnt, wo er in seinem Schwerpunkt ruht. Bewegt ihn dann von einer Seite zur anderen, bis er in seinem Schwerpunkt ruht. Geht so vor und zurück, dann von einer Seite zur anderen, bis ihr sicher seid, daß ihr den Punkt gefunden habt. Wenn ihr ihn erst einmal habt, haltet ihn etwa zwei Minuten lang dort. Und ihr könnt spüren, wie sich seine Atmung entspannt, wie sich alle Muskeln entspannen und daß es keinerlei Anstrengung kostet, ihn an diesem Punkt zu halten. Der ganze Körper entspannt sich auf einmal: „Bsssss.“ (geht in eine entspannte Körperhaltung) Ihr könnt es in seinem Gesicht sehen. Seine Muskeln entspannen und glätten sich. Sein Atem geht gleichmäßiger.

Als nächstes setzt sich euer Partner hin, und ihr arbeitet an seinen Schultern. Drückt nicht zu hart. Ihr braucht seine Muskeln nicht zu bewegen. Die Haut meldet die Berührung dem Gehirn, und das Gehirn meldet es den Muskeln. Wenn ihr zum Beispiel eure Hand ausstreckt, um nach etwas zu greifen, dann teilt euch die volle Streckung der Haut in eurem Arm mit: „Entspann dich.“ Wenn ihr also den Arm von jemandem nehmt und auf diese Weise dehnt, entspannt sich alles, weil die Haut dem Gehirn meldet, daß der Arm das

seinige getan hat. Und das Gehirn meldet den Muskeln: „Entspannt euch. Ihr habt den Rest des Tages frei.“ Auf diese Art werdet ihr nicht müde. Streß entsteht, wenn es beim Feuern der Neuronen zu Verwirrung kommt. Die eine Hafte geht in diese Richtung, die andere Hälfte geht in eine andere Richtung, so daß ein Teil der Muskeln dies tut und der andere jenes. Das ist Streß. Ich habe vor einigen Jahren ein Programm für Manager entwickelt. Ich ging zu ihnen ins Büro und ließ sie, bevor sie nach Hause gingen, jede Schublade in ihrem Schreibtisch öffnen und schließen, jeden Stift aufheben und wieder hinlegen, den Telefonhörer abheben und wieder auf die Gabel legen. Jedes motorische Programm, das im Verlauf des Tages unterbrochen worden sein konnte, wurde abgeschlossen. Auf diese Weise waren sie am Ende des Tages frei von Streß, denn das Abschließen dieser Handlungen teilt dem Gehirn mit: „Für heute ist Feierabend.“ Aber auch schon die bloße Kinästhetik der Sache: Sie machen vielleicht gerade eine Schublade auf, und die Sekretärin stellt ihnen eine Frage, oder das Telefon läutet, und sie unterbrechen ihre Handlung. Doch wenn sie jeden muskulären Ablauf, der in ihrem Büro normalerweise stattfindet, bis zu Ende führen, wird ihr Körper sich entspannen.

Wenn ihr an den Schultern arbeitet, braucht ihr nur zu spüren, ob dort verspannte Stellen sind. Ihr zieht einfach die Oberfläche der Haut leicht auseinander und spannt dann eure Hände an. Ihr braucht keinen Druck auszuüben. Legt eure Hände ganz sanft auf den Muskel, denn wenn jemand zwanzig Jahre, zehn Jahre oder zwei Monate lang verspannt war, dann verliert er das Feedback von seinen Muskeln. Wenn ihr eure Hände auf die Hautoberfläche legt und sie anspannt, meldet die Haut dem Gehirn: „Wir entspannen uns jetzt.“ Das Gehirn sagt: „Gott sei Dank, es wurde auch langsam Zeit!“ (Lachen) Und der Muskel entspannt sich.

Ihr werdet bemerken, daß die Person in einen leicht veränderten Bewußtseinszustand kommt, sobald sich die Muskeln entspannen. Sagt eurem Partner, daß er die Augen schließen soll. Dann induziert und amplifiziert ihr eine spielerische Einstellung, Gründlichkeit und Humor. Und ankert es auf den Muskeln. Wenn irgendwo in den Muskeln ein Knoten ist, wird er verschwinden, während ihr das macht. Sucht euch einen Punkt und ankert alle drei Reaktionen an demselben Punkt. Laßt euren Partner dann die drei verschiedenen

Dinge, an die er gedacht hat, in Gedanken zu einem Bild verschmelzen, und feuert währenddessen den Anker ab.

Was wir hier machen, ist eine „Dispersionstechnik“. In der letzten Übung haben wir Reaktionen gebildet, mit dieser Technik wollen wir keine Reaktion bilden, sondern eine Reaktion auflösen. Das ist der Grund, warum ihr nicht an der gleichen Stelle ankern und die Kette abfeuern sollt. Wir wollen hier nicht etwas Powervolles aufbauen, sondern all das auflösen, was mit Ernsthaftigkeit zu tun hat.

Das Geheimnis des Erfolgs liegt darin, locker zu sein. J. Paul Getty war eine Zeitlang der reichste Mann der USA. Er hatte sein Büro im Restaurant eines Hotels. Ein Teil des Restaurants war für ihn abgesperrt worden, und dort arbeitete er, umringt von Computerterminals und Telefonen. Ein Fernsehreporter fragte ihn: „Worauf führen Sie Ihren Erfolg zurück?“ Er antwortete: „Nun, ich arbeite sehr viel und schlafe wenig.“ Der Reporter fragte ihn: „Wie kommt es, daß sie so alt geworden und immer noch so gesund sind?“ Getty antwortete: „Weil ich mir keine Gedanken darum mache.“

Es klingt nach einem einfachen Rezept, aber es ist auch tatsächlich so einfach, wenn man sich daran hält. Denkt nur einmal daran, wieviel Energie die Leute darauf verschwenden, sich Sorgen zu machen und ihre Probleme ernst zu nehmen. Sie drehen durch, weil sie nicht wissen, was sie zu einer Verabredung anziehen sollen. Sie donnern sich auf, aber sie vergessen, ihre Einstellung auf Vordermann zu bringen. Die beste Einstellung, die man haben kann, ist die Überzeugung, daß das Geheimnis und die Kunst des Lebens in einer gewissen Leichtigkeit bestehen. Das bedeutet nicht, daß man nicht gründlich sein soll. Erledigt das, was ihr zu tun habt, aber macht euch deswegen nicht gleich fertig. Also denkt daran: spielerische Einstellung, Humor und Gründlichkeit.

Sucht euch einen Partner. Macht die Übung in Dreiergruppen. Aus Sicherheitsgründen sollte der Dritte hinter der Person stehen, mit der gearbeitet wird. Okay? Von Zeit zu Zeit kommt es vor, daß Leute, die lange nicht entspannt waren, bei dieser Übung umfallen. Einer von euch bleibt also immer hinter den Betreffenden stehen und achtet darauf, daß das nicht passiert. Viel Spaß!

6 Craniale Induktion und das Installieren von Ekstase

Ein Seminarteilnehmer hat mal zu mir gesagt: „Wenn ein Modell erst zehn Jahre alt ist, hat es sich noch nicht bewährt.“ Ich habe ihm geantwortet: „Unser Beweis ist das Erleben. Wenn Sie nach vorn kommen, werde ich es Ihnen zeigen.“ Eingebildet wie er war, kam er tatsächlich auf die Bühne. Nun gibt es diese kleine Technik namens „Handshake-Interrupt“; das ist eine sehr schnelle Tranceinduktion. Sie befördert jemanden innerhalb von Sekunden von einem bewußten Zustand in eine komplette Trance. Je rigider jemand ist, desto schneller geht er um so tiefer. Es gibt unter den Teilnehmern immer einen, der sagt: „Ich glaube nicht, daß es so etwas wie veränderte Bewußtseinszustände gibt!“ (mit britischem Akzent) Das heißt nur, daß er noch nicht sehr oft in einem veränderten Bewußtseinszustand war. Wenn es dann aber mal passiert, dann gehen solche Leute gleich durch den Fußboden, weil sie über keinerlei mentale Flexibilität verfügen.

Ich versetzte ihn also in eine **wirklich** tiefe Trance. Er saß bloß so da ... (demonstriert einen leeren Gesichtsausdruck) Ich dachte mir: Was soll's, wenn er schon in dem Zustand ist, demonstriere ich doch gleich das hypnotische Phänomen „Tieftrance-Identifikation“. Man gibt der Person eine Amnesie dafür, wer sie ist, und läßt sie eine andere Identität annehmen.

Die Leute in dem Seminar hatten in der Woche zuvor — als Vorbereitung auf den Hypnoseworkshop — ein paar Zwei-Stunden-Videos von Milton Erickson gesehen. Ich sagte ihm also, daß ich ihn gleich aus der Trance herausbringen würde und er sich dann nicht mehr daran erinnern könne, daß er Dr. Swartz sei. Er würde sich so verhalten, so bewegen und so reden wie Milton Erickson und die felsenfeste Überzeugung haben, Milton Erickson zu sein.

Ich muß dazu sagen, daß das ganz am Anfang des Workshops passierte. Es hatte bis dahin keine Übungen gegeben, keine Demonstrationen, nichts. Ich dachte mir, wenn jemand nicht glaubt, daß man Menschen schnell verändern kann, dann müßte es eigentlich

recht überzeugend sein, zu sehen, wie sich jemand in ein paar Minuten in eine andere Person verwandelt.

Er macht also schließlich seine Augen auf ... ihr wißt, daß Milton halbseitig gelähmt war und so sprach ... (ahmt Ericksons Haltung und Sprechweise nach) Alle saßen also wie gebannt da.

Vielleicht habt ihr schon einmal erlebt, daß Leute, die sich für Profis halten, wenn sie etwas sehen, das weit außerhalb ihres Weltmodells liegt, so einen witzigen Gesichtsausdruck bekommen, bei dem eine Hälfte nach oben und die andere Hälfte nach unten geht. (Lachen) Ich sagte ihm also: „Sobald ich dich berühre, wirst du aufwachen und Milton Erickson sein.“ Er öffnet also seine Augen, dreht sich herum und sitzt so da ... (hält eine Hand, als wäre sie gelähmt) „Meine Damen und Herren ...“ (Ericksons Sprechweise) (Lachen) Die ersten zwei Reihen sahen so aus ... (verzieht eine Gesichtshälfte), die nächsten zwei Reihen sahen so aus ... (verzieht die andere Gesichtshälfte), und die zwei Reihen ganz hinten, wo die Krankenschwestern saßen, machten ... (grimassiert abwechselnd mit beiden Gesichtshälften) (Lachen) Es war köstlich.

In der Pause lockerten wir das Ganze ein wenig auf. Sie waren jetzt zu allem bereit. Es gab keine Einwände mehr. Ich sagte: „Wenn noch jemand solche Fragen stellen sollte oder es versäumt, die Übungen zu machen, oder sich sonst in irgendeiner anderen Weise wie ein aufgeblasener Idiot benimmt, werde ich mit ihm das gleiche machen! Allerdings mit dem Unterschied, daß ich ihn in ‚Bozo den Clown‘ verwandeln und so lassen werde.“ (Lachen) Das wirkte. Mit einer roten Pappnase morgens in die Klinik zu kommen paßte einfach nicht in ihr Weltbild. Sie wollten kein Risiko eingehen. Das Motto war von da an: „Locker sein und lernen. Wer sich wie ein Clown aufführt, den mache ich zu einem.“

Heute morgen werden wir mit demselben Thema beginnen, mit dem wir uns gestern befaßt haben — dem Gebiet der Angewandten Neurodynamik, und einer der Gründe, weshalb ich ein eigenes Gebiet entwickelt habe — gestern wurde ich danach gefragt —, besteht darin, daß das, was ich mache, in kein anderes Gebiet hineinpaßt. NLP kann nicht als Teil der Psychologie aufgefaßt werden, weil die Grundannahme der Psychologie darin besteht, daß mit den Leuten etwas nicht stimmt, daß etwas in ihrem Leben schiefgelaufen ist. Meine Grundannahme ist, daß Menschen unersättliche Lern-

maschinen sind und daß einiges von dem, was sie lernen, bescheuert, und daß einiges von dem, was sie lernen, gut ist. Es wird immer davon geredet, daß Menschen das Produkt ihrer Umwelt seien, aber das wird meistens dann gesagt, wenn etwas in ihrer Umgebung schiefgelaufen ist und repariert werden muß. In meinen Augen funktionieren Menschen tadellos, selbst wenn sie schizophran sind.

Ich hatte einmal einen schizophranen Patienten, Andy. Er ist mein Lieblingsschizophraner. Ich hatte drei Sitzungen mit Andy, weil ich ihn so gut leiden konnte. Er ist der netteste Schizophrane, dem ich je begegnet bin. Er litt an dem, was ich eine „Millionen-Dollar-Störung“ nennen würde. Sein Problem war, daß Personen aus dem Fernseher herauskamen und ihn verfolgten. In den USA läuft diese Serie „Little House on the Prairie“, und die Hauptperson ist so eine schnippische kleine Zicke, Mary. Mary kletterte also aus dem Fernseher und lief hinter ihm her, beschimpfte ihn, schrie ihn an, jammerte und klagte und machte ihn wahnsinnig. Er stritt sich mit ihr in der Öffentlichkeit, aber andere Leute konnten sie natürlich nicht sehen und hielten ihn daher für irre und sperrten ihn ein.

Seine Psychiater versuchten ihn dazu zu bringen, damit aufzuhören. Sie glauben, daß sie einem damit helfen, wenn sie sagen: „Es spielt sich alles nur in deinem Kopf ab.“ Aber Andy konnte Mary wirklich sehen und wußte daher, daß die Psychiater logen. (Lachen) Sie gaben ihm Medikamente, und dabei sprachen sie gleichzeitig so von ihr, als ob sie tatsächlich existiere. Als sie Andy zu mir brachten, war er bereits seit sechs Jahren in Behandlung. Die zwei Psychiater, die ihn begleiteten, sagten: „Wissen Sie, er hat diese Illusion geschaffen, Mary.“ Sie schauten beide so etwas schräg rüber und sagten: „Und Mary sagt ihm ständig ...“ Ich dachte mir: „Hier hat einer den anderen hypnotisiert, und ich glaube, Andy hat gewonnen.“ (Lachen)

Als sie mir seine Störung beschrieben, war das erste, das mir durch den Kopf schoß: „Das ist keine Störung, das ist eine Kunst.“ Wenn man alles als eine positive Fähigkeit auffaßt, geht es nur noch darum, herauszufinden, wie man Kontrolle darüber gewinnen kann. Ich versuchte also verschiedene Sachen, um herauszufinden, wieviel Kontrolle er darüber hatte. Während alle anderen sich damit abmühten, das Problem zum Verschwinden zu bringen, wollte ich, daß Andy lernte, Kontrolle darüber zu gewinnen und Spaß damit zu haben. Der

erste Schritt besteht darin, die Schizophrenie in etwas Angenehmes zu verwandeln.

Ich wollte sehen, ob er Bilder wegschieben und näherbringen konnte, um herauszufinden, über wieviel Bewußtseinsflexibilität er verfügte. Das war kein Problem für ihn. Aber er mußte zurück in die Klinik. Vor der Sitzung hatte ich verlangt, daß seine Medikation abgesetzt wurde. Und schon in der ersten Sitzung gelang es Andy, Mary wieder in den Fernseher zu stecken und diesen dann zu zertrümmern. Sie brachten Andy wieder in die gleiche Umgebung zurück und gaben ihm wieder Medikamente. Das war absolut unsinnig, weil er in der Zwischenzeit keine weiteren psychotischen Episoden gehabt hatte. Später riefen sie mich an und sagten: „Er ist schon wieder am Ausflippen.“

Ich hatte mit ihm gearbeitet, als er nicht unter Drogen stand, und Lernen ist ein zustandsabhängiger Prozeß. Sobald sie ihn also wieder unter Drogen setzten, kamen seine Symptome zurück. Ich fragte die Ärzte: „Warum zum Teufel habt ihr ihm wieder Medikamente gegeben? Hatte er eine psychotische Episode?“ „Nein“, sagten sie, „aber wir wollten sichergehen, daß er keine bekommen würde.“ Eine präventive Intervention! Außerdem gaben sie allen anderen Patienten Medikamente und wollten wahrscheinlich nicht, daß Andy sich ausgeschlossen fühlte. Schätze ich.

In einer der Sitzungen schaue ich zu Andy rüber und sage: „Andy, ich weiß, daß sie dir erzählt haben, du hättest ein emotionales Problem und was nicht sonst noch alles ...“ Er hatte den psychiatrischen Jargon besser drauf als irgend jemand sonst, den ich kenne. Diese Jungs verbringen sechs Jahre in Anstalten, und sie sind bessere Diagnostiker als die meisten Psychiater. Sie beherrschen ihre Terminologie aus dem FE Ich schaute ihn an und sagte: „Das ist kein psychiatrisches Problem.“ Er starrte mich an: „Nicht?“ „Nein“, sagte ich, „das Problem, mit dem wir es hier zu tun haben, ist schlechter Geschmack!“ „Schlechter Geschmack?“ „Ja“, sagte ich, „hast du schon mal von dem ‚Playboy-Kanal‘ gehört?“ Wenn schon Leute aus dem Fernseher herauskommen und einen verfolgen, muß man sich fragen: „Little House on the Prairie“ (schaut auf seine linke Hand) oder „Playboy-Kanal“ (schaut auf seine rechte Hand)? Ich weiß nicht, was euch zuerst anspringt, aber es gibt eine Menge Sachen, die ich mir lieber anschauen würde als „Little House on the Prairie“; zum

Beispiel den „Geld-Kanal“ oder sogar Werbespots. Alles wäre da besser, als von einer quengeligen, nörgelnden Person mit unangenehmer Tonalität verfolgt zu werden. Kein Wunder, daß er schließlich zu einem paranoiden Schizophrenen geworden ist.

Denkt aber doch nur mal daran, wie viele Vertreter es auf der Welt gibt, die viele, viele einsame Nächte in Motels verbringen und die große Summen zahlen würden, um diese Strategie zu lernen. Man schaltet einfach den Fernseher ein, und schon geht die Party los. Dabei kann man sich nicht einmal was einfangen! Nur so eine Idee. Ein paar von euch denken jetzt bestimmt: „Ich würde das ganz bestimmt nicht tun ... aber was für eine Strategie war das noch mal?“ (Lachen) Die Damen hier sollten wissen, daß das natürlich auch andersrum funktioniert, aber davon ein anderes Mal mehr.

Es scheint mir, daß die Techniken der verschiedenen Körpertherapien auf die gleiche Neurologie einwirken, die auch durch die Submodalitätentechniken beeinflusst wird. Jemand erzählte mir, daß er jedesmal, wenn er in der Nähe seiner Schwiegermutter ist, einen Migräneanfall und Schmerzen in der Schulter bekommt. Er wollte wissen, ob ich da einen Zusammenhang sehe. Ich sagte ihm: „Nun, beides findet im selben Körper statt. Beides kommt aus demselben Gehirn.“

Ihr müßt verstehen, daß es kortikale Verbindungen gibt ... die Männer im Raum können mal folgendes ausprobieren. Wißt ihr, was passiert, wenn ihr eure Nasenlöcher bläht? Nein, nein, nicht die Nase kräuseln ... weitet eure Nasenlöcher. Ich wette, daß sich ein anderer Teil eures Körpers mitbewegt, wenn ihr das tut. Das zeigt euch, welche Verbindungen es in eurem Körper gibt. Eure Hoden und eure Nase liegen auf dem motorischen Kortex dicht beieinander. Wenn ihr eines von beiden bewegt, bewegt sich das andere mit. Das ist in manchen Situationen ganz hilfreich. Wir werden unerwähnt lassen, in welchen. Nur so eine Idee. Probiert es mal aus. Ihr werdet feststellen, daß es eine gewisse Wirkung hat. Ich frage mich, warum die Mädels jetzt grinsen. „Hm, davon muß ich meinem Mann erzählen ... Das ist etwas aus diesem Workshop, was nicht schlecht für ihn wäre.“

Wenn ihr begreift, daß in eurer Neurologie Verbindungen bestehen und daß Lernen zustandsabhängig ist, beginnt ihr in den Bereich der Angewandten Neurodynamik vorzustoßen. Die professionellen Hypnotiseure oder Therapeuten unter euch müssen verstehen, daß wir die Neurologie eines Menschen so beeinflussen können, daß er offener

dafür wird, etwas Neues zu lernen. Denn um ein altes schlechtes Gefühl aufrechtzuerhalten und „jahrelang mit sich herumzuschleppen“, wie die Kinästheten gerne sagen, müßt ihr physiologisch gesehen unverändert bleiben.

Da sich eure Physiologie im Verlauf eurer Entwicklung allmählich verändert, ist es möglich, diese Lernerfahrungen im Laufe des Alterwerdens nach und nach zu verändern. Wenn ihr aber eine radikale Veränderung in eurer Physiologie vornehmt und noch einige mentale Veränderungen hinzufügt, werdet ihr feststellen, daß es möglich ist, diese schlechten Lernerfahrungen aufzulösen. Denkt daran, daß wir es immer mit zwei Dingen zu tun haben, wenn wir mit Menschen arbeiten. Zum einen wollen wir die unerwünschten Erfahrungen auflösen, zum anderen wollen wir uns auf die Stärken konzentrieren, die jemand braucht, und sie auf den Punkt bringen. Gestern haben wir ein bißchen von beidem gemacht.

Ich will euch nun eine Technik zeigen, die aus einer anderen Art von Körpertherapie stammt, der Cranialosteopathie. Diese Ärzte denken sich doch wirklich tolle Namen aus. Gibt es hier in England Leute, die nach dieser Methode arbeiten? In den USA sind sie von der AMA (Ärztliche Standesorganisation der Vereinigten Staaten; A.d.Ü.) ausgerottet worden. Sie sind von ihnen reingelegt und buchstäblich ausgelöscht worden. Sie haben ihnen gesagt: „Wir werden euch zu richtigen Ärzten machen!“ Diese aufgeblasenen Typen. Sie haben ihnen versprochen, sie würden nur ihre Ausbildungsinstitute übernehmen, ein paar Kurse hinzufügen und ihnen dann den Dr. med. geben. Dann haben sie die Ausbildungsstätten übernommen, ein paar Kurse hinzugefügt, aber alle Kurse, die ihnen nicht paßten, gestrichen und die Methode damit systematisch ausgelöscht. Man muß schon sehr lange suchen, um in den USA ein paar von ihnen zu finden, die überlebt haben.

Da gibt es eine Technik, die craniale Manipulation, die nicht nur bewirkt, daß man sich gut fühlt, sie bewirkt auch das gleiche wie das Ausrichten, nur daß man hierbei direkt am Schädel (Cranium) arbeitet. Die Flüssigkeiten, die dabei eine Rolle spielen, kommen, glaube ich, aus der Wirbelsäule. Ich weiß es nicht genau, und ich muß es auch nicht wissen. Ich bin Modellbildner — ich brauche nur zu wissen, was funktioniert. Die Flüssigkeiten im Schädel pulsieren aus irgendeinem Grund zwischen acht- und zehnmal in der Minute. (Eine

Technik, die mit diesen Dingen arbeitet, ist seit einigen Jahren unter Körpertherapeuten als Cranio-Sacral Balancing bekannt. A.d.Ü.)

Im NLP gibt es eine Technik, das Pacing. Wenn man mit jemandem redet und dabei im gleichen Rhythmus atmet und mit der gleichen Geschwindigkeit spricht, passiert etwas Interessantes: Es entsteht ein Feedback-Mechanismus, und wenn man dann seine Sprechgeschwindigkeit verringert oder seine Tonalität verändert, wird der andere auch seine Sprechgeschwindigkeit verringern und seine Tonalität verändern. Wenn man mit dem Kopf nickt, beginnt auch er, mit dem Kopf zu nicken. Aus diesem Grund bringe ich den Teilnehmern in meinen Verkaufsseminaren bei, im Gespräch mit dem Kopf zu nicken und ihre Kunden zu fragen, ob sie daran interessiert seien, ihr Produkt zu kaufen. Die Kunden fangen an zu nicken und antworten: „Ja, aber ich weiß nicht, warum“ ..., was ja auch keine Rolle spielt.

Wir gehen jetzt auf eine viel tiefere Stufe, weil wir eine kleine Installation vornehmen wollen. Ich möchte euch zeigen, wie ihr lernen könnt, Reaktionen gleichzeitig zu fokussieren und aufzulösen.

Bei der gestrigen Übung haben wir die Ladung aufgelöst, die damit verbunden war, ernst anstatt praktisch oder gründlich zu sein. Manchmal können die Leute wegen eines derartigen Unsinn in tödlichen Ernst verfallen, daß es einfach lächerlich ist. Wenn ihr daran auch nur den geringsten Zweifel habt, braucht ihr euch nur so anziehen wie ich und zu versuchen, irgendwo in Europa in einen Nachtclub zu gehen. (Lachen) Oder versucht euch in einem Casino zu amüsieren und laut zu sein. Es ist fast so, als ob euer Geld auf einmal nicht mehr gut genug sei. Ich habe nie gesehen, daß ein Geschäft Geld ablehnt, aber geht nachher mal ins Casino rüber. Ich werde euch zu meinen Spähtrupps machen, zur Gedankenpolizei erküren. Geht hinaus und verändert die Menschen.

Ihr geht in einen Nachtclub und wollt euer Geld unter die Leute bringen, und sie sagen euch: „Es tut uns leid, wir können Ihr Geld nicht annehmen, solange Sie dieses Hemd anhaben.“ (Lachen) Ich kann jedermanns Geld nehmen. Ich bin nicht wählerisch. Das ist es, was die Wirtschaft ankurbelt. „Ich bedaure, mein Herr, in dieser Kleidung dürfen Sie sich hier nicht amüsieren.“ (Lachen) „Sie dürfen sich nur amüsieren, wenn sie unbequeme Kleidung tragen. Sonst ist es nicht gestattet.“

Wir werden uns nun darauf konzentrieren, wie ihr eure Hände

beim Pacing einsetzen könnt. Ihr werdet etwas Übung brauchen, weil ihr es bisher noch nicht gemacht habt. Natürlich kann man es auf verschiedene Weisen machen, z.B. auch verbal, aber für unsere Zwecke werden wir das Pulsieren direkt mit den Händen pacen.

Wenn ihr das Pulsieren im Schädel einer Person pacet, gebt ihr ihnen lediglich Feedback. Ihr bewegt den Schädel selbst nicht. Einige von euch sind mit ihren Händen noch nicht besonders sanft — das ist mir gestern aufgefallen, als ihr eure Anker abgefeuert habt und Kniescheiben über den Fußboden rollten. (Lachen) Das ist nicht genau das, worum es uns geht. Seid subtil. Es geht darum, auf jeder Seite die größtmögliche Oberfläche zu berühren. Legt eure Hände an die Seiten des Kopfes und spannt sie leicht an — übt keinen Druck auf den Kopf aus. Okay? Benutzt einfach nur die Muskeln in euren Händen, so daß ihr sie im Rhythmus des Pulsierens, das ihr im Schädel spürt, anspannt und entspannt. Ihr werdet das Pulsieren schon bald spüren. Macht eure Hände sehr weich, wenn ihr anfangt zu pacen. Spürt, wie der Kopfumfang durch das Pulsieren leicht zunimmt, und öffnet eure Hände nur um einen Hauch weiter.

Je länger ihr das macht, desto mehr wird sich die Hautoberfläche ausdehnen. Der Kopf selbst wird nicht größer, als er schon ist — das kommt ganz darauf an, welchen Titel euer Partner hat. Wenn das geschieht, wird die Person in einen stark veränderten Bewußtseinszustand eintreten. Wie viele von euch beschäftigen sich mit irgendeiner Form von Körperarbeit? Habt ihr bemerkt, daß eure Klienten in Trance gehen, wenn ihr mit ihnen arbeitet? Oder stehen sie von der Massagebank auf und sagen: „Nun, ich fühle mich ganz nett.“

Der einzige Unterschied zwischen Körperarbeit und dem, was wir hier tun, besteht darin, daß wir diese Trance utilisieren werden, um einen Zustand zu induzieren, mit dem wir das lösen können, was ich für das dritte Problem der Menschheit halte. Gestern haben wir am Zögern gearbeitet — ein furchtbares Problem! Zu viele Menschen warten. Und ich sage immer: „Wer zögert, wartet und wartet und wartet und wartet und wartet ... und in der Zwischenzeit bekommt es jemand anderer.“ Ganz gleich, was es ist. Vor allem, wenn es etwas Gutes ist. Irgend jemand anderes wird schneller sein.

Dann haben wir uns der Ernsthaftigkeit zugewandt. Ich glaube, daß es viel zuviel Ernsthaftigkeit auf der Welt gibt und nicht genug Kompetenz. Das ist mir oft aufgefallen. Einige meiner Kollegen ver-

wenden eine Technik, den sogenannten „Als-ob-Rahmen“. Und ich bin der Meinung, daß der „Als-ob-Rahmen“ Arsch produziert. Ich mag ihn nicht. Er führt dazu, daß Menschen sich als kompetent sehen, in das Bild hineingehen, sich selbstsicher fühlen, aber nicht wirklich kompetent werden. Und ich glaube, es gibt schon zuviel Selbstsicherheit ohne Kompetenz. Vielleicht ist euch das auch schon aufgefallen. Ich will nicht, daß jemand selbstsicher ist, solange er etwas nicht wirklich beherrscht. Ich möchte, daß die Selbstsicherheit mit der Kompetenz Schritt hält. Und wenn jemand merkt, daß er etwas nicht gut kann, soll er sich deswegen nicht schlecht fühlen, sondern den unbändigen Drang verspüren, es besser zu machen. Das scheint mir der weitaus sinnvollere Zugang zu sein.

Jetzt werden wir das dritte Problem angehen, und das besteht darin, daß es einfach nicht genug Ekstase gibt. Die meisten meiner Klienten haben nur deshalb genug Zeit, um über ihre Probleme zu jammern, weil sie nicht genug Spaß haben. Sie haben noch nicht erfahren, wie es ist, das Leben als Ganzes zu genießen. Wenn sie sich abends hinlegen, sind sie so beschäftigt damit, über die Probleme zu quasseln, die sie im Verlauf des Tages hatten, daß sie nicht einmal seidene Bettbezüge spüren. Sie können nicht einfach einen schönen Menschen anschauen und sich sagen: „Mein Gott, ist dieser Mensch schön.“ Statt dessen denken sie: „Der oder die würde mich nie mögen.“

Wenn ihr durchs Leben geht und nach Dingen sucht, die mies sind, werdet ihr sie finden. Wenn ihr nach Gelegenheiten sucht, euch gut zu fühlen, werdet ihr die finden. Ihr braucht euch über Streß keine Sorgen zu machen. Agoraphobiker gehen nicht mehr aus dem Haus, weil für sie alles nur eine Gelegenheit ist, ihr Leben schlimmer zu machen. Schließlich sagt ihr Gehirn: „Was soll das? Bleib doch einfach zu Hause.“ Dann fangen sie damit an, sich über die Couch zu beschweren. Ich habe mal mit einem Agoraphobiker gearbeitet — das sind Menschen, die Angst davor haben, ihre Wohnung zu verlassen -, der es nur noch in seinem Schlafzimmer aushalten konnte. Stellt euch das mal vor! Ziemlich bald wäre er wahrscheinlich in seinen eigenen Arsch gekrochen und dort geblieben. (Lachen)

Bei Agoraphobikern sind alle mentalen Programme darauf ausgerichtet, nach dem zu suchen, was beängstigend sein könnte. Und man kann aus allem etwas Beängstigendes machen. Treppenstufen können

einem Angst einjagen. Man könnte fallen und sich das Genick brechen. Man kann von der Couch aufstehen, das Gleichgewicht verlieren, nach hinten stürzen und mit dem Kopf gegen die Wand schlagen. Mein Gott! Man könnte bei dem Versuch, den Stecker aus der Wand zu ziehen, einen Schlag bekommen. Also verwendet man am besten keine elektrischen Geräte mehr. Und bald atmet man vielleicht ein und hat plötzlich Giftgas in den Lungen. (Lachen) Den Satz verwende ich immer gern; Double-Binds sind mein Leben.

Wir wollen nun damit beginnen, eine Veränderung vorzunehmen. Wenn jemand ständig versucht, etwas zu vermeiden, holt ihn dieses negative Zeug immer wieder ein und hängt sich an immer neue Situationen an. Die meisten von euch kennen die Phobie-Behandlung schon. Gibt es hier irgend jemand, der sie noch nicht kennt? Gut. Ich will euch nicht zufällig etwas Neues beibringen. (Zu einer Teilnehmerin:) Du kennst sie noch nicht? Wir werden später noch miteinander reden. Ich jage dir einen tierischen Schrecken ein, und dann jage ich ihn dir wieder aus. (Lachen) Sie glaubt mir nicht.

Wie wäre es mit einer Phobie-Installation? Wißt ihr, wie ihr Phobien installieren könnt? Ihr seid euch wohl nicht ganz sicher, ob ihr mir darauf antworten sollt. (Lachen) Phobie-Installation ist was Tolles. Wenn euch jemand auf die Nerven geht, verpaßt ihr ihm eine Phobie vor euch. Dann läßt er euch in Ruhe. Funktioniert ausgezeichnet. Es gibt darüber hinaus auch Dinge, bei denen eine Phobie angebracht ist. Gibt es tatsächlich. Wie steht's mit Heroin? Wißt ihr, wie ich Heroin-Abhängige behandle? Ich gebe ihnen eine Nadelphobie. Eine rasende Nadelphobie. Sie freuen sich dann zwar immer noch nicht auf den Entzug, aber sobald sie auch nur eine Nadel sehen, flippen sie schon aus. Und das verändert so manches.

Ich sehe Mechanismen nicht als gut oder schlecht, sondern lediglich als menschliche Funktionen. Und für Heroinabhängige ist es sinnvoll, eine Phobie vor Nadeln zu haben, weil sie sich sonst auf eine von zwei Arten umbringen werden. Manche Dinge sind einfach nicht gut für einen. Arsen zu kauen ist einfach keine gute Idee. Sobald man Junkies eine Nadelphobie gegeben hat - Heroinabhängige sind recht schlitzohrig -, finden sie einen anderen Weg. Dann muß man die Phobie auf Drogen ausweiten. Aber man muß ihnen gleichzeitig auch eine positive Lebenseinstellung vermitteln.

Ich möchte euch jetzt zeigen, wie ihr jemanden in einen veränderten Bewußtseinszustand versetzen und dann anwenden könnt, was ihr bisher gelernt habt.

„Zeigst du uns, wie eine Phobie installiert wird?“

Eine Phobie zu induzieren ist im Grunde sehr einfach. Ihr braucht nur jemandem eine tierische Angst einzujagen und das dann zu ankern. Dann dreht ihr die Submodalitäten voll auf. Und etabliert einen gleitenden Anker, so daß sie losschreien, sobald ihr sie nur berührt. Ich rede von wilder, unbändiger Angst. Eine andere Methode besteht darin, sie sich an die furchterregendste Erfahrung ihres Lebens erinnern zu lassen. Das funktioniert noch besser, wenn man das in einem veränderten, einem hypnotischen Bewußtseinszustand macht.

Junkies zum Beispiel versuchen immer schon im voraus zu verhindern, daß sie geheilt werden. Sie sagen: „Ich möchte geheilt werden“ oder: „Ich will damit aufhören.“ (schüttelt gleichzeitig den Kopf) Sie sind offensichtlich nicht sehr kongruent.

Ihr macht also einen gleitenden Anker — aber achtet darauf, daß ihre Augen dabei geschlossen sind oder sie euch nicht sehen können, weil sie sonst eine solche Phobie vor euch bekommen, daß sie nicht auf euch hören werden. Ich lege ein Fixerbesteck vor sie hin, Nadeln, einen Löffel, den ganzen Kram, lege das auf den Tisch und lasse sie die ganze Zeit darauf schauen — ich sitze seitlich von ihnen. Ich amplifiziere ihre Angst dann so lange, bis sie fast durch die Decke gehen. Dann lasse ich sie die Augen schließen und an diese Gegenstände denken, und jedesmal, wenn sie das tun, gebe ich ihnen einen hypnotischen Befehl, feuere den Anker ab und installiere so buchstäblich eine Phobie. Auf diese Weise könnt ihr rasende Phobien installieren.

Dann könnt ihr Hypnose einsetzen, um die Entzugssymptome zu vermeiden. Hypnose ist ein wunderbares Instrument, um jemandem, der crack- oder heroinabhängig ist, dabei zu helfen, seine Entzugssymptome loszuwerden. Ihr könnt sehr viel damit erreichen, wenn ihr ihnen zeigt, wie sie in Tieftrance gehen können. Junkies sind meistens sehr gute Hypnosesubjekte, weil sie den größten Teil ihres Lebens in veränderten Bewußtseinszuständen verbracht haben. Wenn ihr tiefe veränderte Bewußtseinszustände verwendet, könnt ihr auch Fingersignale etablieren.

(Zum Teilnehmer:) Hast du schon mal Hypnose gemacht? (schützt den Kopf) Nun, dann wird es Zeit. Wir werden heute ein wenig Trancearbeit machen. Wenn ihr mit Abhängigen arbeitet, müßt ihr ebensogut mit ihrem Unbewußten wie mit ihrem Bewußtsein arbeiten, denn ihr Unbewußtes wird euch mögen, und ihr Bewußtsein wird gegen euch kämpfen.

Heute werde ich mich auf einige der banalen Aufgaben konzentrieren, die jeder von uns tagtäglich erledigen muß. Wir verrichten in unserem Leben alltägliche Arbeiten, die wundervoll sein könnten. Um das Leben maximal genießen zu können, müßt ihr euer Leben mit Ekstase erfüllen, damit ihr zum Beispiel sogar wenn ihr auf Diät seid, das, was ihr eßt, genießen könnt. Die meisten Menschen, die auf Diät sind, schauen sich ein Stück Sellerie an und denken: „Bäääh!“ Das hilft euch nicht weiter. Ganz gleich, was ihr erreichen wollt, ihr solltet versuchen, das meiste dabei herauszuholen. Sobald ihr in eure Wohnung kommt, solltet ihr schon allein aufgrund der Tatsache, daß sie existiert, begeistert sein.

Denkt nur mal daran, wie wunderbar es ist, daß ihr in einen Raum gehen könnt, einen Schalter anknipst und das Licht angeht. Das ist ein Wunder! Oder ihr könnt einen Telefonhörer nehmen und Leute überall auf der Welt anrufen. Die gesamte Welt ist verdrahtet, so daß ihr mit Leuten reden könnt, wann immer ihr wollt. Das ist eine wunderbare Sache. Ihr müßt lernen, den Zauber in diesen Dingen zu erkennen, anstatt euch darüber aufzuregen, weil am anderen Ende besetzt ist. Das alles ist nicht selbstverständlich, doch es birgt ungeheure Möglichkeiten. Viele Menschen gehen durchs Leben und suchen nach schlechten Gefühlen, anstatt herauszufinden, wie sie sich gut fühlen könnten.

Wir werden nun einen Vergleich des Banal-Alltäglichen mit purer Ekstase anstellen. Nehmt euch einen Partner, setzt euch hin und macht eine Elizitation. Ich möchte, daß ihr einen Durchgang macht und die Submodalitäten beider Erfahrungen herausfindet. Dieses Mal werden wir uns jedoch nicht alle Submodalitäten anschauen, sondern nur nach der Submodalität suchen, die den größten Kick verursacht. Wenn ihr also den Unterschied in der Position herausfindet, sagen wir, die ekstatische Erfahrung ist bei einer Person hier (zeigt nach links oben) und die banale Erfahrung, wie zum Beispiel abends ins Bett zu steigen, ist dort (zeigt nach rechts oben), dann geht ihr die

Liste der Submodalitäten schnell durch und sagt eurem Partner: „Dreh jetzt bei dem einem Bild die Helligkeit auf und achte darauf, ob das einen dramatischen Unterschied bewirkt.“ Im Bereich der Submodalitäten gibt es sogenannte „Kicks“, das heißt, einige Submodalitäten bewirken eine dramatische körperliche Reaktion, wenn sie verändert werden, während andere nicht besonders viel ausmachen. Das ist von Person zu Person verschieden. Manche Leute drehen die Helligkeit auf und erleben einen kleinen Unterschied, andere drehen die Helligkeit ein bißchen auf, und es macht *bssssl*

Dieses Mal will ich, daß ihr euch nicht auf die verbale Antwort verlaßt, sondern beobachtet, wie das Gesicht eures Partners sich verändert. Das ist der Schlüssel. Ihr fordert jemanden auf, sich an das letzte Mal zu erinnern, als er eine wundervolle ekstatische Erfahrung hatte, und während er sie sich anschaut, sagt ihr ihm, daß er die Helligkeit ein bißchen aufdrehen soll, und plötzlich fängt sein Gesicht an zu strahlen. Das verrät euch, daß ihr den Kick gefunden habt. Probiert Entfernung, Größe, den Farbton ... manchmal macht es einen großen Unterschied, wenn ihr das Bild etwas kippt. Wenn euer Partner dissoziiert ist, werdet ihr oft feststellen, daß es sehr hilfreich ist, ihn in die Erfahrung zu assoziieren. In einer ekstatischen Erfahrung zu sein ist sehr viel besser, als sie von außen zu beobachten — für manche Leute — und ihr wißt selbst am besten, ob ihr damit meint seid. (Richard lacht)

Ihr kennt das auch: Man geht in eine Kneipe und trifft eine nette Person des anderen Geschlechts. Man schaut sie an und sagt: „Ah, diese Situationen sind immer so komisch. Manchmal trifft man jemanden und weiß nicht genau, was man sagen soll. Woher wissen Sie, ob Ihnen danach ist, verführt zu werden?“ Ihre Augen gehen so nach oben, und dann sagt ihr: „Entschuldigen Sie (demonstriert eine Berührung), **ich will Sie** ... nicht verlegen machen.“ (Lachen) Mein liebster eingebetteter Befehl! (you like me want the best out of life, don't you?) Das und: „Schließ die Augen, und komm mit mir!“ (Lachen) Auch eine tolle Ambiguität!

(Auf die Frage eines Teilnehmers:) Wenn ihr es erst erklären müßt, ist es schon zu spät, der- oder diejenige wird es das nächste Mal verstehen.

7

Craniale Induktion und das Installieren von Ekstase

Anstatt jeden einzelnen Unterschied zwischen den Submodalitäten herauszufinden, geht es jetzt nur darum, die Kicks zu finden. Fangt mit den Sachen ganz unten auf der Liste an, fangt mit den Gefühlen an, denn dieses Mal wollen wir mit etwas Handfestem beginnen.

Möchte jemand das mit mir ausprobieren? (Zu einem Teilnehmer:) Komm nach vorne, du siehst so aus, als wärest du soweit. Wie heißt du?

„Mark.“

Okay, Mark, setz dich so, daß die Gruppe dein Gesicht sehen kann. Ich möchte, daß du zuerst die Kicks herausfindet, okay? Wenn ihr die einzelnen Sachen durchgeht, um die Kicks zu finden, werdet ihr sie gleichzeitig auch elizitieren. Ich werde euch zeigen, wie ihr das nutzen könnt, bevor ihr mit der eigentlichen Arbeit anfangt.

Sobald ihr ein wirklich gutes Beispiel für Ekstase gefunden habt, möchte ich, daß ihr es aufdreht. Als erstes möchte ich, daß du die Augen schließt. Ich möchte, daß du an das letzte Mal denkst, als du ein absolut ... (Richard flüstert Mark etwas ins Ohr, und Mark beginnt zu strahlen.) Genau das meine ich. (Lachen) (Zur Gruppe:) Wenn ihr eine Elizitation macht, bemerkt ihr manchmal diese subtilen Veränderungen. (Lachen) Ich verkaufe euch die Frage später. (Lachen) (Zu Mark:) Gut, ich möchte, daß du jetzt eine Weile dabei bleibst.

Okay, Mark, denke jetzt an einen gewöhnlichen Tag. Du liegst im Bett, dein Wecker klingelt oder was sonst passiert, wenn du morgens aufstehst. Ich will, daß du dann in Gedanken durch deinen gesamten Tag gehst und dabei all die Dinge bemerkst, die wundervoll sein könnten. Kleine Sachen, wie zum Beispiel einen Lichtschalter anknipten ... jemandem in die Augen schauen ... ein frisches Hemd anziehen ... die klare Luft atmen, wenn du aus dem Haus gehst ... die Blätter auf den Bäumen sehen ... ein schönes Haus ... ein kleiner Erfolg bei der Arbeit ... vielleicht sogar dein Mittagessen. Wenn du entscheidest, was du zu Mittag essen willst, scheint das nichts be-

sonders Großartiges zu sein, aber früher mußten die Leute ihr Essen erjagen. Wir können heute einfach in ein Restaurant gehen. Es ist ein Wunder, wie angenehm die Zivilisation das Leben gemacht hat. Anstatt zu denken: „Oh, mein Gott, was soll ich nur bestellen?“, kann man sich sagen: „Gott sei Dank, daß ich nicht losziehen muß, um ein Wildschwein zu jagen.“ (Lachen)

(Zur Gruppe:) Habt ihr schon jemals darüber nachgedacht? Als ich auf Hawaii lebte, bin ich einmal auf Wildschweinjagd gegangen. Und ich kann nur sagen, daß ich sehr froh bin, daß es Supermärkte gibt. (Lachen) Ich genieße es, einfach in die Kühltruhe zu schauen und mir zu denken: „Was will ich noch haben? Hühnchen oder Fisch?“ Alles ist schon verpackt, man braucht es nicht einmal anzufassen. Ich finde das toll.

Es ist anders, als im Morgengrauen rauszumüssen, kilometerweit durch die Gegend zu laufen, und plötzlich kommt dieses Ding aus den Büschen auf einen zugerannt und versucht einen umzubringen, und wenn man danebenschießt, ist man tot. Wegen eines Mittagessens? Das gefällt mir nicht. (Lachen) Doch, wirklich. Seien wir mal ernst. Auf Hawaii werden Wildschweine übrigens mit dem Messer gejagt. Und die Wildschweine dort sind so groß wie LKWs, sie haben riesige Hauer und sind verdammt böse. Ich hatte Todesangst und habe seitdem beschlossen, nur noch in Supermärkten und Restaurants auf die Jagd zu gehen. Ich nehme die Speisekarte in die Hand, und der Jäger in mir erwacht. (Lachen) Ich schaue mir die Speisekarte an, bis ich das Richtige gefunden habe, dann schnappe ich mir den Kellner und sage: „Bring mir das ... sofort!“ (Lachen)

(Zu Mark:) Du brauchst dich jetzt nur zu entspannen, (legt seine Hände auf Marks Kopf)

(Zur Gruppe:) Diejenigen von euch, die sich mit Hypnose auskennen, können dabei reden. Ihr werdet feststellen, daß ihr die richtige Stelle leichter finden könnt, wenn ihr eure Hände zuerst etwas nach oben oder nach unten bewegt, bis ihr das Pulsieren spüren könnt. An manchen Stellen ist es stärker als an anderen. Fangt dort an, wo ihr das stärkste Pulsieren spürt, fangt dann an, eure Hände zu bewegen, und spreizt dabei eure Finger immer mehr und lockert so die anderen Teile ... (Tonalität geht nach unten) ihrer Persönlichkeit ... und alles andere auch.

Und ihr könnt bemerken, wie sein Gesichtsausdruck sich zu verändern beginnt. Ich spreize meine Finger ein wenig. Macht das sehr, sehr sanft. Man braucht nicht viel Druck, gerade so viel, daß man den Zustand allmählich verändert. Denn wenn man in einen veränderten Bewußtseinszustand geht, wird man empfänglicher für neue Ideen ... und neues Lernen. Gut so.

(Zu Mark:) Geh nun wieder zurück und erinnere dich an die ekstatische Erfahrung. Du schaffst jetzt eine Grundlage für den Beginn deines Lernens, diese Ekstase noch vollständiger zu genießen.

(Zur Gruppe:) Wenn ihr das macht, werdet ihr Veränderungen in euren Fingerspitzen spüren.

(Zu Mark:) Während du diese ekstatische Erfahrung immer deutlicher siehst, wird das Bild heller ... und doppelt so groß ... und kommt näher ... und dreh dann die Lautstärke noch weiter auf, und du wirst beginnen, subtile Veränderungen zu bemerken. Ich will, daß du **dieses Gefühl** jetzt nimmst und jedesmal ... wenn du **das fühlst** (ankert) ... genau ... wirst du volle und unbändige Ekstase erleben ... und sie wird sich in deinem ganzen Körper ausbreiten.

Jetzt verdoppele noch einmal die Größe des Bildes und drehe die Lautstärke **ganz** auf. Noch lauter. Und lasse die Bilder etwas schneller werden ... genau ... so ist es richtig ... und denke daran, daß **dein Unbewußtes** (your/you're unconscious) jedesmal diese Ekstase auslösen kann, sobald du das spürst, (ankert)

Gehe jetzt noch einmal an den Anfang deines Tages zurück. Gehe von Anfang an alle die Dinge durch, die früher banal **waren**, und spüre **das** (ankert), während du das tust. Genau. Geh eins nach dem anderen durch ... mach dich auf und nutze die Gelegenheit, dein Leben voll zu genießen ... mit einer Leidenschaftlichkeit und Wildheit, die jeden Tag zu etwas Großartigem macht. So ist es gut.

Immer wenn du, wie jetzt, dieses Pulsieren in deinem Kopf spürst, kannst du damit beginnen, dein Leben zu bereichern und mehr und mehr Neues zu erleben und zu tun. Vielleicht sogar etwas, an das du noch nicht einmal gedacht hast, denn **dein Unbewußtes** kann jetzt all die vielen Dinge hinzufügen, die du beim letzten Mal ausgelassen hast. Und du spürst das Pulsieren meiner Hände, und dein Unbewußtes gibt dir immer mehr neue Ideen und Vorstellungen ... von Erfahrungen, die genauso ekstatisch und bereichernd sein können ... vielleicht nur ein Lächeln von jemand anderem ... es muß nichts

Großes sein. Es muß dir nur die Gelegenheit geben, den banalen Dingen, die es früher in deinem Leben gab, gute Gefühle hinzuzufügen. Laß sie wachsen und immer wunderbarer werden.

Denn das ist der Weg, die Weise, wie dein Unbewußtes das Lernen und Verständnis nutzen ... und die Gelegenheit wahrnehmen kann, sämtliche neurologischen und kortikalen Verbindungen auszuweiten und mit neuen Dingen zu verknüpfen ... damit sich deine Fähigkeit, deine jetzt gelernte Fähigkeit, dich gut zu fühlen, auf viele Bereiche in deinem Leben ausdehnt, genau **jetzt**. So ist es gut.

Atme jetzt tief ein, während ich deinen linken Arm anfasse und langsam hebe ... und ich werde dir nicht die Anweisung geben, ihn wieder herunterzunehmen ... bevor dein Unbewußtes alles das durchgespielt hat, was es für notwendig hält, um diese Veränderung durchzuführen ... und wenn dein Arm deinen Oberschenkel wieder berührt ... auf seinem langsamen Weg nach unten ... wird dein Unbewußtes eine solide Grundlage für dich geschaffen haben. Und sei jetzt bereit dafür, die Verantwortung dafür zu übernehmen ... deinem Leben Ekstase zu geben und in den nächsten zwei Wochen ... und sogar darüber hinaus ... jeden Tag mindestens zehn neue Dinge hinzuzufügen ... was immer dein Unbewußtes für das Angemessenste hält.

(Zur Gruppe:) Kinästhetische Induktionen geben euch die Gelegenheit, einen veränderten Bewußtseinszustand herzustellen, der nicht nur mental, sondern auch physiologisch ist. In diesem Zustand müßt ihr daran denken, alles, was ihr sagt, in Form einer positiven Suggestion zu formulieren. Ihr braucht nicht sehr spezifisch zu sein, euer Partner wird euch unbewußt verstehen. Er wird wissen, was gemeint ist, wenn ihr sagt: „Tue etwas, das gut für dich ist.“ Das wird „fehlender Referenzindex“ genannt. Er gibt dem Betreffenden die Gelegenheit, das zu finden, was am besten für ihn paßt, und etwas Nützliches und Vorteilhaftes für sich selbst zu tun.

Jahrelang war von der „Human-Potential-Bewegung“ die Rede. Jetzt ist es an der Zeit, nicht nur Potential zu haben, sondern auch wirklich loszulegen. Es ist an der Zeit, unsere positiven Gefühle, unsere kreativen Fähigkeiten zu **verwirklichen** und körperlich gesünder zu werden, indem wir die natürlichen Prozesse unserer Neurologie einsetzen. Denn während alles das in seinem Kopf weitergeht, verbindet sich diese Art des Atmens damit, daß er sich besser, gesü-

der und fähiger fühlt, sein Leben jeden Tag zu genießen. Und ich weiß, daß euer Unbewußtes diese Dinge versteht und daß eurem Bewußtsein nichts anders übrigbleibt, als es einfach zu genießen.

(Zu Mark:) Damit du nun damit anfangen kannst, die einfachen Dinge im Leben ... (zur Gruppe:) Bei den meisten meiner Klienten habe ich im Laufe der Jahre festgestellt, daß sie so viel Zeit damit verbringen, in der Vergangenheit zu kramen und sich mit unangenehmen Dingen zu beschäftigen, daß ihnen so gut wie keine Zukunft blieb. Sie konnten nicht nach vorn schauen und großartige Dinge sehen und das Leben als Chance begreifen. Doch wenn ihr sie dazu bringen könnt, sich darauf zu konzentrieren, die kleinen Dinge wunderbar zu machen, könnt ihr euch vorstellen, was passieren wird, wenn etwas wirklich Großartiges geschieht. Klein anfangen und allmählich auf das Grandiose hinarbeiten. Das ist meine Philosophie.

(Zu Mark:) Gut so. Nimm dir all die Zeit, die du brauchst, um zu lernen ... wirklich zu lernen. Und ich weiß, daß du verstehen wirst, daß es deine Verantwortung ist, diese guten Gefühle dafür einzusetzen, um die Menschen in deiner Umgebung zum Lächeln zu bringen. Was nur noch mehr Ekstase in dein Leben bringen wird. So ist es gut. Wenn deine Hand deinen Oberschenkel berührt, möchte ich, daß du sehr langsam wieder zu voller Bewußtheit zurückkehrst und einfach nur das genießt, was du siehst, wenn sich deine Augen wieder öffnen ... und du mit neuen Augen in die Welt hinausschaust ... mit der Einstellung: „Die Welt gehört mir, und ich werde sie mit euch teilen!“ Genau so. Komm wieder ganz zurück.

Wo ich herkomme, nennt man das ein „genüßliches Grinsen“. So lautet der Fachausdruck. Also, wie fühlst du dich? Es war nicht übel, was? (Lachen) Ihr Engländer schafft mich. Es war schon okay. Ja, ich weiß, ihr Briten kennt zwei Zustände: britisch oder furchtbar britisch. (Lachen)

Würdet ihr das jetzt bitte üben. Denkt daran, während der Elizitation nach den Kicks zu suchen. Ich brauche nur jemanden zu beobachten, und ich weiß, welche Submodalitäten in seinem Fall die Kicks sein werden. Eric (Robbie, britischer NLP-Trainer) unterrichtet in seinen Practitioner-Seminaren, wie man anhand äußerer Merkmale, wie zum Beispiel Körperhaltung oder Augenbewegungen, die Kicks erkennen kann. Ihr dürft nicht vergessen, daß ich, wenn ich frage, wer zur Demonstration nach vorn kommen möchte, schon alle

notwendigen Hinweise habe. Ich weiß schon, was die Kicks sind, bevor der Betreffende sich auf den Stuhl setzt.

Starrt nicht dauernd auf eure Notizen, wenn ihr das gleich macht, denn wenn ihr jemanden nach der Entfernung seines Bildes fragt, muß er es testen, um darauf antworten zu können. Beobachtet ihn also, um zu sehen, ob ihr eine dramatische Reaktion bekommt, und schaut erst dann auf euren Zettel und hakt es ab, nicht umgekehrt. All das spielt sich ständig um euch herum ab, und man kann es sich zunutze machen und so auf den Punkt bringen, daß das, was wir hier machen, sich dagegen völlig künstlich ausnimmt. All das passiert sowieso schon ständig auf der ganzen Welt. Ich muß es nicht unbedingt so machen.

Ich kann das in einer ganz gewöhnlichen Unterhaltung tun. Ich brauche nicht zu sagen: „Mach das Bild heller.“ Wenn jemand mit mir spricht, sage ich zum Beispiel: „Wenn du dich daran erinnerst, wie du auf dieser Party warst und dieses heller und größer werdende Bild siehst, bekommst du jetzt ein ganz angenehmes Gefühl?“ Und sie sagen: „Ja ...“ Man kann es ganz beiläufig in die Unterhaltung einflechten, aber ihr müßt zuerst die Technik beherrschen. Verdecktes Arbeiten kommt später. Ihr fangt mit der formalen Elizitation an und behaltet euren Partner gut im Auge. Okay?

Der Grund, weshalb ich möchte, daß ihr mit der Elizitation anfangt und euren Partner gut beobachtet, ist, daß ihr das Pacing machen werdet, während ihr hinter ihm steht und daher sein Gesicht nicht sehen könnt. Ihr müßt also eure Informationen dann über eure Fingerspitzen bekommen. Denkt daran, daß euer Sprechtempo sehr wichtig ist. Sagt einfach irgend etwas Entspannendes und laßt eurem Partner Zeit, sich auf die Ekstase zu konzentrieren. Wenn ihr mit der Cranial-Arbeit anfangt, ist es wichtig, zuerst zu pacen. Findet die Stelle, wo das Pulsieren am stärksten ist. Es wird ungefähr achtmal pro Minute pulsieren. Fangt mit dem Pacing an und bewegt eure Hände dann etwas auf dem Schädel, und ihr werdet buchstäblich spüren, wie der Schädel pulsiert.

Wenn ihr das Pulsieren spürt, pacet zunächst, indem ihr den sehr leichten Druck eurer Hände stärker und schwächer werden laßt. Spreizt dabei die Finger. Pacet zuerst nur, und fangt dann an, ein klein wenig zu leaden. Ihr werdet nicht viel tun müssen, und ihr werdet schon bald sehen, wie euer Partner anfängt, tiefer zu atmen und

sich zu entspannen. Gleicht eure Sprechgeschwindigkeit und euren Sprechrhythmus seiner Atmung an. Wenn ihr genau hinschaut, könnt ihr seine Atembewegung in Schulterhöhe beobachten.

Denkt daran, den Befehlsmodus zu verwenden — abfallende Tonalität. Sagt ihnen, sie sollen das Bild aus der Ekstase-Erfahrung nehmen, und da ihr nun die Kicks kennt, laßt ihr sie alles machen, was die Ekstase verstärkt. Gebt ihnen die Suggestion, daß sie immer, wenn sie „das“ fühlen — damit ist die Ausdehnung ihres Schädels und das Gefühl eurer Hände auf ihrem Kopf gemeint — diese Ekstase spüren werden. Jedesmal, wenn ihr diesen ganz leichten Druck ausübt, sagt ihr „das“. Ihr müßt es also richtig timen.

Laßt sie dann in Gedanken ihren Tag durchgehen und jedesmal, wenn sie „das“ spüren, an eine neue Gelegenheit denken, mehr Zauber und Ekstase in ihr Leben zu bringen. Wenn ihr das ein paar Male gemacht habt, nehmt ihr langsam eure Hände weg, und zwar so uneindeutig, daß sie kaum erkennen können, wann genau ihr eure Hände fortgenommen habt. Dann laßt ihr sie allein weitermachen. Sagt ihnen dann, daß ihr Unbewußtes ihnen neue Ideen und neue Wege zeigen wird, wie sie sich in ihrem Alltag wohlfühlen können. Wendet alles an, was ihr über Suggestion wißt. Wenn ihr keine Erfahrung mit Suggestionen habt, verwendet einfach die gleichen Sachen, die ich gesagt habe.

Hypnose gleicht einer ganz normalen Unterhaltung, nur mit dem Unterschied, daß ihr eure Betonung abfallen laßt und viele Sätze mit fehlenden Referenzindizes verwendet. Ihr sagt zum Beispiel: „Es gibt bestimmte Dinge, die für dich in deinem Leben nützlich sein können.“ Ihr braucht nicht zu sagen, worum es sich dabei handelt. Laßt das den Betreffenden selbst herausfinden. Alles, was ihr sagt, ist auf so kunstvolle Weise vage, daß es sehr spezifisch klingt. Findet einen Partner und stürzt euch in die Ekstase. Jetzt sofort.

Abschließende Besprechung

Erstens: Es gibt kein Gesetz, das besagt, daß ihr genau fünf Zustände miteinander verbinden müßt. Manchmal verbindet ihr nur zwei oder drei. Aber es ist eine gute Idee, beim Chaining von Zuständen drei oder vier Schritte einzusetzen, weil es die Person auf der Ebene kortikaler Verbindungen so weit von ihren gewohnten Mustern fortführt, daß es ihr schwerfällt, wieder zu ihnen zurückzukehren. Denkt daran, daß ihr einen neuen Kurs für die Person bestimmen wollt, damit der gleiche äußere Stimulus sie in Zukunft in eine neue Richtung katalysiert.

Ich bin vorhin noch etwas anderes gefragt worden. Ich weiß, daß diejenigen von euch, die Körperarbeit machen, meistens am liegenden Klienten arbeiten. Cranial-Arbeit wird meistens auf diese Weise gemacht. Wenn ihr also einen Tisch habt und mit Leuten auf dem Tisch arbeitet, werdet ihr feststellen, daß das Pulsieren einfacher zu spüren ist, wenn der Betreffende liegt.

Ich möchte noch einmal betonen, daß alles, was ich euch hier zeige, nur Techniken sind, keine feste Regeln. Es sind Techniken, die aus verschiedenen Modellen zusammengesetzt worden sind. Das selbst ist noch kein Modelling. Faßt diese Techniken lediglich als Empfehlungen auf. Und was ihr hier lernt, paßt alles zusammen. Es geht nicht darum, irgendeine Prozedur nachzumachen, sondern eine neue Lernmethode einzuüben.

Jede Übung, die ihr hier macht, ist dafür gedacht, euch eine Fertigkeit zu vermitteln. Sie soll euch einen Weg zeigen, wie ihr es machen könnt. Es wird nicht bei allem funktionieren. Aber sie zeigt euch, wie man ankert, sie zeigt euch, wie Intonationsmuster funktionieren, sie zeigt euch, daß Pacing nicht nur verbal funktioniert, sondern auch kinästhetisch. Die Power liegt in den Mustern selbst. Wenn ihr anfangt, mit anderen Leuten zu arbeiten, werdet ihr einzigartige Dinge in bezug auf ihre Submodalitäten bemerken, und an diesem Punkt werdet ihr eure eigenen Techniken entwickeln müssen.

Mir gefällt die Richtung, in die sich NLP durch die Submodalitäten entwickelt hat. Sie liefern euch das nackte Gerüst, mit dessen Hilfe ihr anfangen könnt, selbst Techniken zu entwickeln. Wenn ihr zum Beispiel mit depressiven Klienten arbeitet, werdet ihr feststellen, daß die meisten von ihnen Naturbegabungen sind, was das Verändern

ihrer persönlichen Geschichte angeht. Wenn ihr zum Beispiel wißt, daß sie sich bei einer Party amüsiert haben, und ihr sagt: „Wie war die Party gestern? Du hattest doch einen Riesenspaß“, dann antworten sie so etwas wie: „Nun, zunächst dachte ich, daß ich mich amüsiere, aber jetzt weiß ich, daß ich mich nicht wirklich amüsiert habe.“ Ihr müßt lernen, diese Dinge herauszuhören. Ihr werdet dann sehen, daß es nicht so ist, daß sie nie Spaß hätten, es ist vielmehr so, daß die Art und Weise, wie sie sich erinnern, nichts taugt. Sie haben eine Methode, mit der sie ein angenehmes Ereignis so herumdrehen, daß es am Ende in den Submodalitäten der Depression landet.

8

Auf neue Weise lernen

Die nächste Technik zeigt euch, wie das Lernen funktioniert. Die Technik besteht aus zwei Teilen, und heute nachmittag werden wir uns mit dem zweiten Teil beschäftigen. Es geht dabei darum, wie man die Klienten so überlistet, daß sie glücklich werden. Es macht viel Spaß, weil ihr dabei so tun könnt, als ob ihr ernst wäret, ohne es wirklich zu sein; denn das sind wir gestern ja losgeworden.

Zunächst möchte ich mit einer einfachen Elizitation beginnen. Ich möchte, daß ihr den Unterschied zwischen Verwirrung und Verstehen elizitiert. Findet etwas, das den Betreffenden verwirrt — nicht etwas, von dem er nichts weiß — etwas, das ihm erklärt worden ist, etwas, für das er eine Verständnisgrundlage hat, das ihn aber trotzdem noch verwirrt. Laßt ihn dann etwas finden, das er versteht. Vermeidet dabei stark emotionale Beispiele. Nehmt zum Beispiel so etwas wie: „Wie funktioniert Elektrizität?“ oder: „Wie funktioniert eine Autobatterie?“ Etwas Konkretes für den Anfang. Der Prozeß ist immer der gleiche, aber denkt daran: Nehmt für die Elizitation **saubere Beispiele**.

Geht die Submodalitäten der drei Sinnessysteme durch. Wenn das Beispiel etwas mit Kochen zu tun hat oder mit Dingen, die man in den Mund nimmt, macht auch das gustatorische System durch; wenn es mit Parfüm zu tun hat, auch das olfaktorische. Ansonsten könnt ihr euch auf die primären Sinnessysteme beschränken: das visuelle, das auditive und das kinästhetische. Dieser Schritt ist **reine Elizitation**. Nehmt euch eine Submodalitätenliste, geht sie mit eurem Partner durch, und vergleicht das, was er versteht, mit etwas, das verwirrend für ihn ist. Okay?

Sobald ihr den Unterschied zwischen beidem kennt, möchte ich, daß ihr ein kleines Experiment macht. Die Bereitschaft zum Experimentieren ist das, was euch zum wahren Praktiker dieser Kunst macht. Die wissenschaftliche Methode stellt mit der Nullhypothese die Frage: „Was könnte dazu führen, daß etwas nicht funktioniert?“ Es gibt verschiedene Möglichkeiten, das herauszufinden. Wenn ihr eine Methode kennenlernen wollt, mit der ihr verhindern könnt, daß etwas funktioniert, braucht ihr nur aus dem Fenster zu springen, bevor ihr es erreicht habt. Das führt garantiert dazu, daß es nicht

funktioniert. Wenn ihr Zweifel daran habt, können wir uns später auf dem Balkon treffen, und ich beweise es euch.

Viele von euch haben die Erfahrung gemacht, wie es ist, wenn man verschiedene Informationen erhalten hat und sich aufgrund dessen erst einmal verwirrt fühlt. Ihr schlaft dann darüber, und wenn ihr morgens aufwacht: *Bumm*, ist euch auf einmal alles klar. Kennt ihr die Erfahrung? Nun, es ist wieder mal euer Gehirn, das dafür gesorgt hat.

Manche glauben, daß Lernen kein aktiver Prozeß sei. Aber es gibt bestimmte Dinge, die man mental macht, wenn man lernt. Wenn „Verwirrung“ für euch zum Beispiel aus einer Reihe unzusammenhängender Bilder besteht und „Verständnis“ ein Film ist, dann werdet ihr mehr verstehen, wenn ihr die einzelnen Bilder nehmt, noch mehr Bilder dazwischenschaltet und einen Film daraus macht. Wenn ihr den Unterschied zwischen Verwirrung und Verstehen kennt, könnt ihr alles Mögliche nach Belieben schneller und leichter verstehen.

Als erstes werden wir die Elizitation machen. Dann will ich, daß ihr — zu rein experimentellen Zwecken — euren Partner an die Hand nehmt. Sagt ihm, daß ihr seine linke Hand anheben werdet und ihm nicht eher sagen werdet, daß er sie wieder nach unten sinken lassen soll, bis er die Augen schließt, nach innen geht und an das denkt, was ihn verwirrt. Und verwendet alle Submodalitäten, die für Verwirrung kennzeichnend sind. Haltet dann den Inhalt konstant und fordert euren Partner auf, die Submodalitäten von Verwirrung zu den Submodalitäten von Verstehen hin zu verändern. Wenn Verstehen in einer anderen Position ist, soll er das Bild dahin schieben. Laßt ihn das Bild für Verwirrung in die Position von Verstehen bringen. Wenn Verstehen ein Film ist, laßt das Bild für Verwirrung langsam zu einem Film werden. Wenn Verstehen in Farbe ist und Verwirrung schwarz-weiß, dann laßt das Bild für Verwirrung langsam farbig werden.

Wenn ihr die kinästhetischen Submodalitäten elizitiert, und euer Partner sagt zum Beispiel: „Wenn ich etwas verstehe, habe ich ein warmes Gefühl entlang meiner Mitte“, dann ankert ihr das. Wenn ihr dann die Submodalitäten verändert und ihm sagt, daß er das Wärmegefühl in der Brust dazugeben soll, feuert ihr den Anker ab und helft ihm so dabei. Wenn ihr das, was ihn verwirrt hat, in die Submodalitäten von Verstehen gebracht habt, laßt ihr ihn das dann ein paar Minuten lang genießen. Fragt ihn dann, ob er jetzt mehr weiß.

Ihr verfügt über eine Menge Wissen, zu dem ihr gewöhnlich keinen Zugang habt. Ihr habt enorm viel gelernt, das ihr noch nicht in euer Bewußtsein gebracht habt. Ihr verfügt über eine ungeheure Menge an Daten, die ihr in Wissen umwandeln könnt, ihr habt es bisher nur noch nicht getan. Mit dieser Methode könnt ihr es tun.

Damit es schneller geht und weil ich weiß, daß ihr wißt, wie man eliziert, sucht euch einen Partner, setzt euch hin, besprecht nicht alles zu ausführlich, findet einfach nur die Unterschiede zwischen den beiden Erfahrungen heraus und laßt ihn — *zack* — in einen veränderten Bewußtseinszustand gehen. Ihr könnt alle Mechanismen verwenden, die ihr bisher gelernt habt, sogar die Cranial-Arbeit; alles, was euren Partner in einen veränderten Bewußtseinszustand versetzt, ist gut.

Fangt mit dem an, was euren Partner verwirrt, und laßt es ihn dann in die Submodalitäten von Verstehen bringen. Ihr werdet erkennen, daß ihr eine Lernmaschine seid und viel mehr wißt, als ihr je geglaubt habt. Nehmt euch ungefähr fünfzehn Minuten Zeit für einen Durchgang. Geht es zügig durch. Denkt daran, Tempo und Tonalität einzusetzen und kongruent zu sein. Auf geht's.

Diskussion

Wer von euch hat festgestellt, daß ihr mehr wißt, als ihr dachtet? Manchmal hört man, daß Menschen nur zehn Prozent ihres Gehirns nutzen. Ich weiß nicht, wie man auf diese Zahl gekommen ist. Menschen nutzen ihr ganzes Gehirn, die Frage ist nur: „Wofür?“ und: „Wann?“ Das „Wann“ ist hier die entscheidende Frage. **Wann** werdet ihr etwas verstehen? Ihr könnt warten, ihr könnt schlafen und träumen. Manche warten einfach ein paar Monate, und plötzlich verstehen sie es. Aber wenn sich im Laufe der Zeit Verstehen entwickeln soll, muß das gleiche passieren, was ihr eben in der Übung gemacht habt. Das ist eine Möglichkeit, herauszufinden, wieviel ihr tatsächlich wißt. Eine Möglichkeit, das Wissen, das ihr habt, ins Spiel zu bringen und euer Verständnis gezielt zu erhöhen.

Da ihr jetzt wißt, wie ihr Verwirrung in Verstehen verwandeln könnt, wollen wir noch etwas weitergehen. Wer von euch hat während der Übung bemerkt, daß sein Partner es anders gemacht hat als er? Seine Verwirrung war anders als eure, und sein Verstehen war auch anders als eures. Das wirft nun eine Frage auf. Wenn ihr eine Art zu lernen habt, werdet ihr damit bestimmte Sachen leicht lernen können, andere Sachen aber nicht so gut. Manche Mechanismen sind nur für bestimmte Arten des Lernens nützlich. Jemand, der sich mit Bildhauerei beschäftigt, hat Strategien, die für diese Art von Tätigkeit geeignet sind, während die natürlichen Lernprozesse von jemand anderem dafür nicht besonders taugen. Die Rechtschreibstrategie eignet sich besonders gut zum Erlernen der Rechtschreibung, aber sie wird euch nicht weiterhelfen, wenn ihr tanzen lernen wollt. (Lachen)

Mit manchen Lernprogrammen passiert etwas Witziges. Bei einer Tagung, die ich vor Jahren besucht habe, war ein Psychiater, ein sehr wohlmeinender Mensch, der wie besessen mitschrieb. Ich demonstrierte dort die Phobiebehandlung, weil ich nur drei Stunden zur Verfügung hatte; es gab eine ganze Reihe von Referenten, die an diesem Tag eine Präsentation hatten. Also sagte ich ihnen: „Ich kann euch nicht alles über NLP erzählen, und deshalb werde ich euch nur eine Sache beibringen. Wer von euch hat Klienten mit Phobien?“ Einige hoben die Hand. „Wenn eure Patienten mit einer Phobie kämen und ohne Phobie wieder gingen, hättet ihr dann das Gefühl, daß ihr hier etwas gelernt habt?“ Und alle sagten: „Ja, ja, ja.“

Ich demonstrierte also eine Phobiebehandlung und sagte: „Das war's.“ Natürlich waren da ein paar Wissenschaftler im Publikum, und die fragten: „Aber was passiert, wenn die Phobie wieder auftritt?“ Ich hatte in der Demonstration eine Tauben-Phobie behandelt. Rings um den Tagungsort wimmelte es nur so von Tauben, und ich sagte: „Schaut doch einfach, ob ihr die Phobie wieder induzieren könnt.“ Zwei Teilnehmer gingen mit der Frau nach draußen, versuchten alles mögliche und konnten die Phobie nicht wieder zurückbringen. Also dachten sie sich: „Da ist was dran.“ Natürlich fragte dann jemand: „Was ist, wenn die Phobie in sechs Monaten wiederkommt?“ Ich antwortete: „Dann nehmt ihr euch einfach noch einmal fünf Minuten Zeit und wiederholt das Ganze. Das ist immer noch besser, als den Klienten jahrelang eine Stunde pro Woche zu berechnen. Man berechnet pro Veränderung und macht eine kleine Auffrischung, wenn nötig.“

Ich garantiere für meine Arbeit. Manchmal kommt es tatsächlich vor, daß eine Phobie wiederkommt. Wenn man einmal lernen kann, eine Phobie zu bekommen, kann man immer wieder lernen, eine Phobie zu bekommen. Aber wenn es nur fünf Minuten dauert, es hinzubiegen, ist es keine große Sache. Oder bringt den Klienten einfach bei, wie sie es selber machen können. Oder, was mir noch besser gefällt, ihr könnt sie, wenn sie anrufen, fragen: „Erinnern Sie sich daran, was ich damals gemacht habe?“ Sie antworten: „Ja.“ „Machen Sie es einfach noch mal!“ (Lachen) Wozu wieder in die Praxis kommen?

Das wirft für uns die Frage auf: „Wie ist es möglich, neue neurale Netzwerke zu schaffen, die es uns erlauben, etwas zu lernen, womit wir früher Schwierigkeiten hatten?“ Es wird Sachen geben, die wir nicht verstehen, ganz gleich, wie oft wir unsere Submodalitäten zu „Verstehen“ wechseln. Darum ist es jetzt an der Zeit, nicht nur unsere eigenen Mechanismen zu verwenden, sondern damit anzufangen, auch die anderer Leute zu erlernen. An dieser Stelle wird NLP wirklich zu einer Kunstform. Wenn euer Partner etwas leicht lernen kann und ihr könnt es nicht, und er Dinge versteht, die ihr nicht versteht, dann könnt ihr jetzt die Art und Weise verändern, wie ihr versteht und lernt.

Legt eure Notizen noch nicht weg, denn als nächstes will ich euch zeigen, wie ihr das Lernprogramm einer anderen Person in euch installieren könnt. Damit wir keine neue Elizitation zu machen

brauchen, schlage ich vor, daß ihr diese Übung mit demselben Partner macht. Wenn ihr nach dem Mittagessen zurückkommt, nehmt euch denselben Partner, sobald ich euch die Anweisungen für die Übung gebe. Kommt pünktlich wieder zurück, hellwach und bereit, jemand anderer zu werden.

Nach der Mittagspause

Merkt euch, wer noch nicht da ist, und installiert ihnen später eure Strategie für Pünktlichkeit. (Lachen) Wir geben den anderen noch etwas Zeit, für den Fall, daß sie im Verkehr steckengeblieben sind. Ich werde in der Zwischenzeit eure Fragen beantworten, damit die anderen nachher neugierig auf das sein können, was wir gemacht haben, während sie nicht da waren. Verwendet dann das altbekannte Muster: „Kannst du dich erinnern, als du noch ein Kind warst und immer ins Bett geschickt worden bist und du immer wissen wolltest, was im Nebenzimmer los war?“ Dann ankert ihr das und sagt: „Du wirst nie drauf kommen, was wir gemacht haben, als du noch nicht hier warst“ und feuert den Anker ab. Sie fragen: „Was?“, und ihr sagt: „Ach, es würde dich sowieso nicht interessieren.“ Das ist das sogenannte „Folter-Muster“. (Lachen)

Habt ihr Fragen?

Teilnehmer: „Ich konnte den Swish wegen meiner Timeline nicht ganz hinkriegen.“

Der Swish hat wegen deiner Timeline nicht funktioniert?

Teilnehmer: „Ich bin nur durch etwas in der Zukunft motiviert.“

Dann bring die Sache aus der Vergangenheit in die Zukunft. Du mußt folgendes verstehen: Wenn Leute diese Techniken lernen wollen, müssen sie irgendwo anfangen. Der Trick besteht darin, den Prozentsatz der Leute zu erhöhen, mit denen du effektiv arbeiten kannst. Du wirst immer wieder merkwürdigen Fällen begegnen. Das ist der Grund, warum ich so viel Zeit damit verbringe, die Leute das Elizitieren üben zu lassen. Wenn ihr ein Muster einsetzt und es nicht funktioniert, haltet inne und macht eine Elizitation, um herauszufinden, was das Besondere an der Art und Weise ist, wie die betreffende Person organisiert ist.

Wenn du sagst, daß du nur durch Dinge in der Zukunft motiviert bist, dann gibt es trotzdem auch Dinge in deiner Vergangenheit, die du gern wiedererleben möchtest, auch wenn du nicht dazu motiviert sein magst, zurückzugehen. Du brauchst sie nur in deine Zukunft zu legen. Es kommt auch darauf an, was für Metaprogramme du hast; das sind die Metaprogramme, die deine Strategien kontrollieren. Ein paar von euch haben mir Fragen betreffs der Ökologie gestellt. Diese universalen Muster unterscheiden sich von den eher remedialen

Techniken. Der Ökologie-Check war notwendig, als ich Therapeuten Reframing beibrachte, um sie heimlich dazu zu bringen, Hypnose anzuwenden. Diese neuen Techniken sind so angelegt, daß man neue kortikale Verbindungen bildet, anstatt sich mit alten herumzuschlagen. Die Klienten können nicht mehr auf die kortikalen Verbindungen zurückgreifen, die ihnen Schwierigkeiten gemacht haben, aber immer noch auf die, die funktionieren. Das ist viel präziser. Man lernt neue Freuden, neue Möglichkeiten, das Leben zu genießen. Es ist nicht so, daß ihr lernen müßtet, euch in einer Beziehung ganz anders zu verhalten. Es ist vielmehr so, daß ihr, noch ehe ihr zu den Dingen kommt, die euch Schwierigkeiten gemacht haben, euch schon auf die angenehmen zubewegt und den Rest ignoriert. Und dadurch werden weder eure Beziehungen noch eure Arbeitsfähigkeit oder sonst etwas gefährdet, denn diese Veränderung funktioniert in jedem Bereich eures Leben auf die gleiche Weise. Wenn jemand sich auf der Ebene der Metaprogramme von Schmerzen fortbewegt und ihr etwas beseitigt, von dem er sich fortbewegt hat, dann wird er etwas Neues schaffen oder nach etwas Neuem suchen, von dem er sich fortbewegen kann. Hier arbeitet ihr damit, Richtungen zu setzen und Zustände zu amplifizieren, damit das, was sich bisher gut angefühlt hat, sich jetzt wunderbar anfühlt, das, was bisher funktioniert hat, jetzt besser funktioniert und das, was nicht funktioniert hat, einfach umgangen wird.

Kehren wir jetzt wieder zum Sammeln von Informationen zurück. Steve Andreas schrieb in dem Vorwort zu „Neue Wege der Kurzzeit-Therapie“ („Frogs into Princes“), daß 95% unseres Könnens darin besteht, zu wissen, was zu tun ist; das Tun selbst macht nur 5% aus. Diejenigen, die als professionelle Kommunikatoren ausgebildet worden sind, haben sich angewöhnt, den Mauschelfaktor und das Schummelphänomen einzusetzen, sobald sie einem Problem begegnen. Wenn sie in der Therapie etwas machen, das nicht funktioniert, geben sie dem Klienten die Schuld dafür: „Er war noch nicht soweit“ oder: „Er ist noch nicht reif genug“ oder: „Er ist im Widerstand.“ Das bedeutet im Klartext: „Ich hab keinen blassen Schimmer, was ich tun soll.“

Der Vorteil beim NLP besteht darin, daß ihr, wenn etwas nicht funktioniert, denkt: „Aha! Eine noch nie dagewesene Gelegenheit, etwas zu lernen!“ Denn sobald ihr auf ein Hindernis stoßt, habt ihr die Einstellung: „Hier kann ich etwas Neues herausfinden.“ Dann fangt ihr an, herauszufinden, was bei dieser Person anders ist.

Nicht jeder hat zum Beispiel die normalen Zugangshinweise. Ihr werdet Leute finden, die im auditiven und kinästhetischen System normal organisiert sind, bei denen das visuell-konstruierte und das visuell-erinnerte System aber umgekehrt funktioniert. Wenn ihr seht, daß etwas nicht funktioniert, könnt ihr immer herausfinden, woran es liegt. „Mach ein Bild von einem Nilpferd mit einem Entenschwanz.“ Und wenn die Augen der Person dabei in die andere Richtung gehen, könnt ihr euch neu kalibrieren und weiterarbeiten. Die Formelbehandlungen, die ihr hier lernt, sollen euch nur die notwendigen Fertigkeiten vermitteln. Sie sollen nicht eure Sinneserfahrung ersetzen, sondern euch dabei helfen, Informationen über eine Person zu sammeln und diese Informationen so zu nutzen, daß ihr lernt, entsprechend ihrer individuellen Organisation mit ihnen zu arbeiten.

Heute nachmittag werden wir uns damit beschäftigen, wie man Programme verändert. Diese Technik kann unter Umständen Schwierigkeiten machen, je nachdem, wie eure Timeline organisiert ist. Doch auch die ist natürlich nicht in Stein gehauen. Ich weiß, daß das keine Antwort auf deine Frage ist, aber es gibt keine fertigen Antworten, wenn es um Menschen geht. Für Menschen gibt es keine Patentlösungen. Der eine hat seine starken Glaubenssätze hier, der andere hat sie dort. Für den einen ist Motivation panoramisch, für den anderen ist sie ein winziges Bild irgendwo da oben.

Als ich bei dieser Tagung die Phobiebehandlung demonstrierte, sagte ich: „Ich werde jetzt die einzelnen Schritte aufschreiben, damit ihr dann selber üben könnt.“ Ein Teilnehmer meldete sich und fragte: „Funktioniert das auch bei jemandem, der unter Schlaflosigkeit leidet?“ Ich antwortete: „Nein, wird es nicht.“ Und er fragt weiter: „Warum nicht?“ Er wollte ein Muster, das auf alles paßt.

Ich sagte: „Ich kann euch entweder zeigen, wie ihr diese eine Sache machen könnt, damit ihr etwas Neues könnt, oder wir können darüber theoretisieren, warum es nicht bei allem funktioniert.“ Er ließ nicht nach: „Was würden Sie mit jemandem tun, der an Schlaflosigkeit leidet?“ Ich sagte: „Nun, mir fällt da etwas sehr Einfaches ein. Es ist etwas, das ich gelernt habe, als ich noch sehr jung war. Ich besuchte einmal eine Schafzucht ...“ (Lachen) Ihr ahnt schon, was kommt! „Und dort war dieses Schaf ... und ich hatte noch nie in meinem Leben ...“, und dabei schaute ich ihn an, „... ein derartiges Schaf gesehen.“ Die Vorzüge hypnotischer Metaphern ... „Als ich

also zum erstenmal ein Schaf sah, das ein solches Schaf war, das ständig nur blökte, ging ich zu ihm hin und sagte: „Halt dein verdammtes Maul!“ Damit war die Frage erledigt.

Es ist wichtig, sich klarzumachen, daß man die Antwort auf die Frage, wie man Schlaflosigkeit behandelt, nicht finden wird, wenn man Leute untersucht, die unter Schlaflosigkeit leiden. Die Lernprogramme, die ihr habt, sind für die Sachen geeignet, die ihr gut könnt. Jetzt ist es an der Zeit, diesen Bereich zu erweitern.

Das Experiment, das wir nun durchführen werden, wird euch zeigen, wie man neue Lernstrategien installiert. Es wird nicht die ultimative Lernstrategie sein, es ersetzt keinen zweiwöchigen NLP-Kurs, aber es enthält im wesentlichen das gleiche Material. Wir werden hier das machen, was ich „Die einfache Version“ nenne. Ihr könnt damit in den meisten Fällen das gleiche erreichen und braucht nicht annähernd so lange annähernd so verwirrt zu sein. Nur einen Moment lang.

Erinnert ihr euch an die Übung, bei der ihr Verwirrung in Verstehen verwandelt habt? Ein Nebenprodukt dieser Übung besteht darin, daß ihr jedesmal, wenn ihr sie macht, eine Formel kennenlernt, die euren Horizont erweitert. Ich werde das zuerst demonstrieren, damit ihr eine genauere Vorstellung bekommt.

(Zu einem Teilnehmer:) Möchtest du nach vorn kommen? Vielen Dank für deine Kooperationsbereitschaft! Setz dich hin, und laß dich verhexen (for a spell). (Lachen) Wer war dein Partner? Vielleicht sollte er auch nach vorn kommen.

(Zur Gruppe:) Ist hier jemand, bei dem es einfach *Bumm* gemacht hat, als er von Verwirrung zu Verstehen gewechselt hat, und auf einmal war alles klar wie Kloßbrühe? Plötzlich habt ihr gemerkt, daß ihr viel mehr wißt, als ihr gedacht habt?

(Zum Teilnehmer:) Okay. Ich möchte, daß du mir eine sehr einfache Beschreibung der Unterschiede gibst. Mit anderen Worten: Wir werden die Submodalitäten von Verwirrung und Verstehen durchgehen. Fangen wir mit dem visuellen System an. Gab es einen Unterschied in der Position?

„Verstehen war zu meiner Rechten, und die Verwirrung war ... äh ... in dieser Richtung.“

Okay. Die Verwirrung war ... äh ... in dieser Richtung. (Lachen)
(Zur Gruppe:) Er kann nicht einmal dahin zeigen, ohne verwirrt zu

werden. Und die Leute glauben immer noch nicht, daß an diesem Zeug was dran ist. Ihr braucht nur eure Augen und Ohren offenzuhalten. Wie würdet ihr vorgehen, wenn ihr ihm etwas erklären wolltet? Nehmen wir an, ihr seid Verkäufer. Auf welcher Seite werdet ihr stehen? Rechts! Genau. Wenn ihr am Ende des Verkaufsgesprächs sagt: „Haben wir bisher noch etwas *links* liegenlassen, wozu Sie noch Fragen haben?“ Das wäre nicht so gut, oder? Richtig. Wenn ihr ihm einen Vertrag reicht, von welcher Seite werdet ihr das tun? Wenn ihr ihm Anweisungen gebt, auf welcher Seite werdet ihr dabei stehen? Das ist der Grund, warum er auf dieser Seite sitzt, (zeigt auf den Platz, an dem der Teilnehmer gesessen hat, der von der Bühne aus rechts liegt) Das ist der Grund, warum Leute auf bestimmten Plätzen sitzen. Den Rest machen wir jetzt mit *links*. (Lachen) Wir wissen also, daß Verstehen auf der rechten und Verwirrung auf der linken Seite ist. Denkt daran, wir wollen diesem Herrn dabei helfen, eine neue Lernstrategie zu entwickeln. Ihr müßt berücksichtigen, daß die neue Strategie nicht seine gewohnte Strategie ist, das heißt, sie wird ihm am Anfang nicht unbedingt genau passen. Aber wir werden dafür sorgen, daß sie paßt, und dann wird er zwei Möglichkeiten haben, zu lernen. An dieser Stelle wird das Ankern zu einem sehr wirkungsvollen Werkzeug.

(Zum Teilnehmer:) Du weißt, wo in deinem Fall Verwirrung liegt. Stimmt's?

„Aber sicher.“

Okay, denk jetzt an das, worüber du verwirrt warst. Verwirrt es dich immer noch?

„Ja.“

Okay. Mach das Bild jetzt größer. Weißt du, was das Wort *verdutzt* bedeutet? Schau jetzt hier oben hin. Ich möchte, daß du daran denkst, verdutzt zu sein, und den Inhalt hierhin bringst (in die Position von Verstehen). Okay. Kannst du hier (right here, right now) verdutzt sein?

„Nein.“

Gut. Das war leicht. Okay, was sonst noch? Wie steht's mit Größe? Verstehen ist groß und weiter entfernt.

„Die Verwirrung ist, äh, äh, war näher.“

Sie war, äh, äh ... Nichts dran an all dem. Es war ... äh, öh, laß mich mal ... äh ... (Lachen) Man müßte die Leute eigentlich dafür

Kennt ihr alle dieses Phänomen? Ihr wollt jemandem den Namen einer Person oder den Titel eines Buches sagen, und ihr wißt, daß ihr es wißt; es liegt euch auf der Zunge, aber ihr bekommt es einfach nicht heraus. Das Gute daran, dieses Phänomen in einer Strategie für Verwirrung zu haben, besteht darin, daß es einem das Gefühl gibt, daß man es gleich verstehen wird. Das ist nett. Es ist nicht so wie: „Das werde ich nie verstehen.“ Das ist übrigens ein toller hypnotischer Befehl, den ihr euch in der Schule geben könnt, wenn ihr verwirrt seid. Ihr geht nach innen und sagt euch: „Das werde ich nie lernen.“ Das ist nicht Verwirrung, sondern einfach nur eine schlechte posthypnotische Suggestion.

Okay, wir fangen mal mit den Informationen an, die wir bisher haben. Der Trick besteht darin, gute Anker für alle diese Gefühle zu setzen. Wir fangen mit einem kinästhetischen Lead an. Das bedeutet, daß die kinästhetischen Parameter, also die Empfindungs- und Gefühlsparameter, sehr wichtig werden.

(Zum Teilnehmer:) Da ich das der Gruppe demonstrieren will, werde ich noch einen anderen Anker setzen. Ich möchte, daß du zurückgehst und dir deine neue Verwirrung anschaust. Wie groß war dein Bild?

„Sein Bild?“

Nein, deines.

„Meins?“ (Lachen)

(Richard ankert auf dem Rücken des Teilnehmers) Du bist fertig. Es sind die Beziehungen zwischen größer und kleiner, die wichtig sind. Es muß nicht genau die gleiche Größe haben wie dein Bild. Manche Leute haben mehr Platz in ihrem Kopf als andere. Ihr wäret überrascht, wie wahr das ist. Ich kannte jemanden, der in einer großen Elektronikfirma für die Systemplanung zuständig war und das sehr gut machte. Er konnte Fünfjahrespläne entwerfen, die so gut wie perfekt waren. Alles funktionierte. Also wurde er befördert. Sie machten ihn zum Chef der gesamten Abteilung. Sie machten ihn zum Vizepräsidenten und gaben ihm ein eigenes Büro — und er war auf einmal wie blockiert. Es fiel ihm nichts mehr ein.

Der Präsident des Unternehmens ist ein alter Klient von mir. Er rief mich an und sagte: „Ich habe hier jemanden, der mit seinem Erfolg nicht klarkommt.“ Ich ging also hin und stellte fest, daß es nichts damit zu tun hatte. Dieser Mensch hatte immer in einem Raum

gearbeitet, der so groß war wie dieser Seminarraum, die Decke war noch höher. Wenn ihr mal an Timelines denkt ... Fünfjahrespläne ... Dann steckten sie ihn in ein Büro, das so groß war wie die Bühne hier, und er konnte auf einmal nicht weiter sehen als bis zum nächsten Tag. (Lachen) Das war alles. Er brauchte nur sein Büro zu verlassen, und die Ideen strömten wieder. Er konnte sein Büro behalten, aber wenn er jetzt an seiner Planung arbeitet, muß er raus und sich etwas Platz verschaffen. Oder er muß das machen, was ich mache: Die Augen schließen und in einem kleinen Raum einen großen Raum schaffen und die Timeline dort auslegen. Aber manche Leute visualisieren mit offenen Augen, und sie können Schwierigkeiten bekommen, wenn der Raum nicht groß genug ist.

Jetzt wollen wir auch noch auf das Phänomen eingehen, daß ihm „etwas auf der Zunge liegt“. Man kann etwas an der Anspannung verändern, manchmal ist ein wenig davon nicht schlecht, denn es kann genau das sein, was einen antreibt. Da wir nun schon einen Anker hier haben (feuert Anker ab), können wir ihn auch ebensogut einsetzen.

(Zum Teilnehmer:) Als nächstes möchte ich, daß du an die letzte Gelegenheit denkst, als du jemandem etwas sagen wolltest, zum Beispiel einen Namen oder eine Telefonnummer, es dir aber einfach nicht einfallen wollte. Kannst du dich an eine solche Situation erinnern? Okay. Mach das Bild jetzt größer. Weißt du, was es heißt: „Es liegt einem etwas auf der Zunge“? Etwas, das du weißt, will dir einfach nicht einfallen. Du weißt, was du sagen wolltest, aber du kannst dich nicht daran erinnern, was es war. Okay. Alle diese Situationen sind recht nützlich. Denke darüber nach, ob du einen Scheck für dieses Seminar ausgestellt hast. Ein paar von euch lassen sich damit heute etwas reichlich Zeit. Was hast du zu Mittag gegessen – oder geraucht? Macht ihr in der Pause die Übung „Die Droge der Wahl“? Okay, wenn du sagst, daß du etwas angespannt bist, was für eine Art von Anspannung ist es?

„Sie liegt um meine Augen herum und zieht mein Gesicht herunter.“

Wie fühlt es sich an; wie etwas, das du loswerden möchtest? Okay. Bist du je in einer Situation angespannt gewesen und wolltest dieses Gefühl einfach nur loswerden?

„Ja.“

Okay, denk an das letzte Mal, als du dich so gefühlt hast. Schau dort hinüber, während du das tust. Gut. Denk daran. Mach es jetzt größer und heller, noch größer. Du kannst es noch größer machen. Dreh die Lautstärke auf. Mach es heller. Bring' es näher heran. So ist es gut.

Nun, da wir unsere Anker haben, sind wir vollständig vorbereitet. Nun möchte ich, daß du dich daran erinnerst, wie deine „Verwirrung“ aussah. Okay? Erinnerst du dich daran, wie dein „Verstehen“ aussah? Okay. Nimm jetzt das, was du verstanden hast, und bring es in seine Verwirrung hinüber ... genau hier. Aber noch nicht jetzt – ich werde dir sagen, wann du den Rest machen sollst. Als nächstes möchte ich, daß du wieder an das denkst, was du verstanden hast, rechts oben - mit dem Unterschied, daß es sich dieses Mal um einen Zeichentrickfilm handelt. Es wird weiter entfernt sein. Es wird viel größer sein als die Verwirrung, und es wird auf der rechten Seite sein.

Und ich will, daß du das gleiche Gefühl nimmst, du kennst dieses gute Gefühl, wenn du etwas verstehst, wenn dir etwas auf einmal so klar wird, daß du es vollkommen verstehst. Genau so. Ich will, daß du dieses Gefühl mitnimmst. Ich werde jetzt herüberlangen und deinen Arm heben, genau so, und ich möchte, daß du nun deine Augen schließt. Genau so. Erinner dich an alles und halte jetzt nur deinen Arm hoch. Genau so. Wir arbeiten hier mit deinem bewußten Anteil. Und ich will, daß du sehr langsam, ein Neuron nach dem anderen, deinen Arm wieder auf den Oberschenkel legst, (keine Reaktion zu erkennen) Recht so, es wird geschehen. Aber wir werden deinem Unbewußten auch etwas zu tun geben, damit dein Bewußtsein beschäftigt ist, so daß es nicht auf eine nicht hilfreiche Weise eingreift. Denn ich will, daß du tief einatmest und in Gedanken das, was du verstehst, ganz eindeutig verstehst ... genau ... ich will, daß du das nun zu der Verwirrung herüberbringst. Richtig. Nimm dieses Gefühl der Verwirrung und bring es dann sehr langsam zu dem Verstehen herüber. Mach einen Zeichentrickfilm daraus, mach es größer, mach es heller, und verändere den Zeichentrickfilm, bis das Gefühl anfängt stärker zu werden. Wenn eine Veränderung das Gefühl stärker macht, benutze sie weiter. Wenn eine Veränderung es schwächer macht, mach einfach etwas anderes, bis du ein immer stärkeres Gefühl des Verstehens hast.

Ich weiß, daß sich das zunächst unnatürlich anfühlen wird, aber je öfter du es machst, um so natürlicher wird es werden. Und du wirst immer besser wissen, wie du auf eine neue Weise zu Verständnis gelangen kannst. Und ich will, daß dein Unbewußtes gleichzeitig deinen bewußten Geist klarer macht und auf eine Weise neu verschaltet, daß du die Wahl zwischen verschiedenen Möglichkeiten des Verstehens hast, wenn du durch das Tor der Verwirrung gehst. Alles klar?

„Nein, es ist alles verwirrt.“

Es ist alles verwirrt. Ist es rechts oben?

„Ja.“

Hast du angefangen, einen Zeichentrickfilm daraus zu machen?

„Noch nicht.“

Okay. Mach jetzt einen Zeichentrickfilm daraus, dann weißt du, wie sich Verstehen anfühlt, stimmt's?

„Nein.“

Du hast schon einmal zuvor in deinem Leben etwas verstanden? Du kennst das Gefühl?

„Nicht auf diese Weise.“

Nein, ich weiß, daß du es nicht auf diese Weise kennst. Ich möchte, daß du es weiter veränderst, bis du etwas bekommst, das dich dem Gefühl des Verstehens näherbringt. Dann will ich, daß du mehr davon machst. Wenn du anfängst, dich verwirrt zu fühlen, verändere es wieder, damit es als Zeichentrickphänomen verständlicher wird. Es gibt dir die Möglichkeit, in deinem Geist damit herumzuspielen, um es klarer und klarer und klarer zu machen.

Laß dir Zeit, es auszuprobieren, und laß dann langsam deine Hand sinken.

„Es wird nicht funktionieren, weil ich mit mir reden muß; wenn ich alles nur sehe, wird es nicht funktionieren ...“

Du mußt mit dir reden? (lacht) Das ist ein Gesetz. Sag jetzt zu dir selbst: „Es ist dir nicht gestattet, mit dir selbst zu reden.“ (Lachen) Du kannst über das reden, was du in dem Zeichentrickfilm siehst. Das ist ein Teil davon. Und gestatte dir von jetzt an die Möglichkeit, es immer häufiger zu tun.

9

**Auf neue Weise lernen
– Fortsetzung –**

Der Umstand, daß du etwas dein Leben lang auf eine Weise gemacht hast, bedeutet nicht, daß du es nicht auch anders machen kannst. Du mußt dir nur die Gelegenheit dazu geben. Fang mit dem Spannungsfühl an. Geh an den Anfang zurück, geh zurück zu deinem Verstehen. Spüre, wie sich das Verstehen anfühlt. Spüre, wie angenehm es ist. Spüre, wie vertraut es ist. Du hast es dein Leben lang so gemacht. Geh dann von deinem Verstehen direkt zu seiner Verwirrung. Richtig. Gehe dann von seiner Verwirrung zu den Zeichentrickbildern rechts oben und rede mit dir selbst darüber, wie du sie klarer machen kannst. Hör jetzt damit auf, geh zu deinem Verstehen zurück, geh zu seiner Verwirrung und dann sofort zu dem Zeichentrick-Verstehen. Genau so. Geh jetzt diese Sequenz so lange durch, bis du soweit bist, daß du deinem Verstehen eine weitere Dimension hinzufügen kannst. Denn die Art und Weise, wie du seit Jahren Verstehen erzeugt hast, ist das, was für dich bisher funktioniert hat. Aber jetzt bist du dabei, deine neuronalen Synapsen dazu zu bringen, das zu tun, was wir „etwas Neues“ nennen. (Lachen)

Nimm das gute Gefühl mit. Erinnerst du dich an die Ekstase-Übung? Gib dir selbst einen kleinen Ekstase-Schub. Einen aufmunternden Schlag auf den Hinterkopf. Genau. Geh dann zurück an den Anfang und laß die Sequenz in deinem Kopf weiter durchlaufen. Immer wieder zurück zu deinem Verstehen, zu seiner Verwirrung und dann zu seinem Verstehen. Geh diese Sequenz immer wieder durch, denn wenn du es lange genug machst, sagt dein Gehirn schließlich: „Okay, ich sehe jetzt, wieso das nützlich sein kann.“

Ich weiß, daß wir alle unser Leben lang alles mögliche auf unsere eigene Weise gemacht haben, und das wird nicht verschwinden. Denkt daran: Wir gehen sehr methodisch vor, um das, was da ist, zu bewahren. Vermischt die beiden Strategien nicht; feuert die Anker nicht gleichzeitig ab. Es geht lediglich darum, über eine neue Möglichkeit zu verfügen, wenn ihr eure alte Methode des Verstehens erschöpft habt. Bis jetzt habt ihr mit eurer eigenen Methode des Verstehens gearbeitet. Der nächste Schritt besteht darin, die Ver-

stehensweise einer anderen Person auszuprobieren. Ihr fangt dabei immer mit ihrer Verwirrung an.

Das bedeutet, daß selbst diejenigen von euch, die etwas wirklich gut verstehen, und ich meine *wirklich* gut verstehen, vielleicht von Zeit zu Zeit mal ausprobieren wollen, ob es noch etwas Neues zu lernen gibt. Je verschiedener der Lernstil einer anderen Person ist, desto stärker wird sich jeder Teil eures Körpers widersetzen: „Das kann nicht funktionieren! Das ist verboten! Die Gedankenpolizei wird mich verhaften!“ Keine Angst, das wird nicht passieren. Eure Fähigkeit, neue neuronale Netzwerke zu finden und neue neuronale Verbindungen zu nutzen, um den Gebrauch von Submodalitäten und Repräsentationssystemen auszuweiten, wird euer Verstehen nur verbessern.

Natürlich ist es wichtig, das nicht wahllos zu tun. Macht es auf methodische Weise, so daß ihr die Integrität eurer jetzigen Funktionsweise bewahrt. Aus diesem Grund schließt ihr zuerst eure Strategie von Verwirrung zu Verstehen ab und geht dann zu der Verwirrung von jemand anderem über. Und dann zu seinem Verstehen. Damit ihr, wenn ihr zu seiner Verwirrung kommt und das nicht wollt, genauso einfach zu eurem Verstehen zurückgehen könnt. Ist das klar? Natürlich ist ein veränderter Bewußtseinszustand dabei hilfreich. Diejenigen von euch, die eine Ausbildung in Hypnose haben, können ihre Partner zunächst in Trance versetzen. Jetzt erinnert euch daran, daß ihr den Elizitationsteil schon gemacht habt, und da ihr eures eurem Partner geben werdet, gibt euch das eine Chance. Denn ihr denkt jetzt sicher daran, daß ihr jetzt mit jemandem arbeiten werdet? (Hypno-Talk; A.d.Ü.)

(Zur Gruppe:) Warum geht ihr nicht einfach in den Verstehenszustand? Ich schaue in ein Meer ratloser Gesichter. Versucht nicht, das Ganze jetzt schon im Kopf durchzuspielen. Fangt erst damit an, wenn ihr jemanden habt, der euch sagen kann, wie ihr es machen sollt.

Macht es euch nicht unnötig schwer. Wenn ihr die Übung gleich mit einem Partner macht, gebt ihm die Suggestion, daß er die neue Strategie erst dann ausprobieren wird, wenn er seine eigene bereits versteht. Feuert keine Verwirrungsanker ab, wenn sich der andere in seinem Verstehenszustand befindet. Okay? Versteht ihr auch, warum? Ihr wollt sein Verstehen nicht durcheinanderbringen. Erst wenn ihr ihn von seinem Verstehen in Verwirrung geführt habt, feuert ihr den

Anker ab. Die richtige Reihenfolge ist dabei von entscheidender Bedeutung.

Diese Übung gibt euch die Gelegenheit, eine neue Lernweise auszuprobieren. Wenn euer Partner soweit ist, möchte ich, daß ihr folgendes macht (wendet sich an den Teilnehmer): Denk an etwas anderes, das dich verwirrt. Okay? Etwas, das du noch nicht ganz verstanden hast. Okay. Ich will, daß du es in deine eigene Verwirrung bringst ... bring es dann dorthin, wo dein Verstehen ist. Geh an die Stelle, wo sich normalerweise dein Verstehen befindet.

„Es kommt auf den Inhalt an.“

Nun, es kommt auch darauf an, ob du es verstehst, aber mach es einfach mal. Vertrau mir, ich mache das nicht zum erstenmal.

Geh jetzt zu seiner Verwirrung über ... und dann zu seinem Verstehen. Du kannst dabei weiterreden, das ist in Ordnung. Das gehört dazu. Bewege die Bilder einfach weiter und versuche es auf verschiedene Weise. Du wirst vielleicht feststellen, daß einige der Dinge, die mit Hilfe deiner eigenen Strategie schwer zu verstehen sind, mit Hilfe der Strategie der anderen Person einfacher sein werden. Manche Dinge werden für die andere Person leichter zu verstehen sein als für dich. Wenn ihr einen Partner habt, der insgesamt etwas verwirrt ist, werdet ihr seine Strategie vielleicht nicht unbedingt ausprobieren wollen. Probiert statt dessen die von eurem Nebenmann.

(Zum Teilnehmer:) Mach mal ruhig weiter. Ich möchte, daß du das durchläufst, weil ich dir einen Weg zeigen werde, wie du das später amplifizieren kannst. Aber das ist der Anfang.

(Zur Gruppe:) Achtet darauf, daß ihr langsam und methodisch mit eurem Partner arbeitet. Hetzt ihn nicht. Laßt ihm für jeden Schritt ausreichend Zeit. Setzt die Anker und feuert sie in der richtigen Reihenfolge ab. Wenn ihr euch nicht sicher seid, wo sie sind, fragt ihn und geht einfach zum Anfang zurück. Geht immer wieder an den Anfang zurück: seine eigene Verwirrung, sein eigenes Verstehen, die Verwirrung der anderen Person und dann das Verstehen der anderen Person. Okay?

„Warum können wir nicht den gleichen Anker für unsere Verwirrung und die der anderen Person nehmen?“

Wenn ihr herausfindet, wie das **Gefühl** für Verwirrung der anderen Person ist, werdet ihr sehen, daß es nicht das gleiche ist wie euer ei-

genes. Es genügt nicht, eure Verwirrung zu ankern und einzusetzen, weil ihr dann sofort wieder zu eurem eigenen Verstehen geht. Es fühlt sich vertrauter an, aber das ist nicht das, was wir hier vorhaben. Was wir hier wollen, ist ihr Gefühl für Verwirrung zu bekommen, damit ihr von eurer Verwirrung zu eurem Verstehen gehen könnt, und wenn ihr das ausgereizt habt, dann könnt ihr zu einem **neuen Gefühl** übergehen.

Es geht darum, daß ihr neue Gefühle, neue Konfigurationen von Verwirrung erlebt und damit zu einem neuen Verstehen kommt und auf diese Weise Zugang zu mehr Informationen gewinnt. Damit könnt ihr zwei wirklich tolle Sachen machen. Zum einen könnt ihr, wenn ihr viel Zeit mit jemandem verbringt oder mit Klienten arbeitet, ihre Lernstrategie, ihre Verstehensstrategie übernehmen und sie so besser verstehen.

Zu oft versuchen die Leute, die Tatsache zu umgehen, daß etwas nicht in ihre Verstehensstrategie paßt, indem sie Fragen stellen, die einen dazu bringen sollen, die Informationen so zu verbiegen, daß sie dem entsprechen, was sie schon wissen. Wenn ihr eurem Partner zuhören und ihn vermittels seiner Verstehensstrategie verstehen könnt, anstatt zu versuchen, auf eurer gewohnten Verstehensstrategie zu beharren, wird das viel sinnvoller sein. Denn die Ideen, die er zu kommunizieren versucht, sind auf eine bestimmte Weise konfiguriert.

Diese Übung erlaubt es euch, auf der Ebene eures subjektiven Bewußtseins flexibler zu werden. Das ist einer der Gründe, warum es mir sehr viel leichter fällt als anderen, zu verstehen, was mit den Klienten los ist. Ich versuche nicht, sie auf meine Weise zu verstehen. Bevor ich etwas tue, übernehme ich zunächst ihren Lernstil, ihre Art und Weise des Verstehens, damit ich ihr Modell der Welt begreifen kann.

Diese Fähigkeit ist von Vorteil, wenn ihr etwas Neues und Wirkungsvolles lernen wollt. Als ich Moshe Feldenkrais begegnete, brauchte ich nicht lange, um zu verstehen, was er machte, weil ich nicht versuchte, die Informationen so zu verzerren, daß sie in meine Verstehensstrategie hineinpaßten. Als erstes versuchte ich herauszufinden: „Wie denkt dieser Mann?“ Als ich erst einmal verstanden hatte, wie er den Prozeß begriff, schleuste ich alles, was er mir sagte, durch diesen Mechanismus, und es wurde sonnenklar. Seine Ideen

und sein Lernstil, sein Verstehensstil, alles paßte auf einzigartige Weise nahtlos zusammen.

Die Fähigkeit, andere Verstehensstrategien zu übernehmen, ist der erste Schritt dahin, ein NLP-Modeller zu werden. Es ist der erste Schritt, um Flexibilität im Lernen, Flexibilität im Verstehen zu gewinnen.

Ich weiß, daß einige von euch jetzt mit offenem Mund dasitzen. Vertraut mir, es wird alles gut gehen. Wir werden gleich eine kurze Pause machen - einige von euch haben das dringend nötig. Doch zunächst möchte ich euch ein Kompliment dafür machen, daß ihr wirklich voll dabei seid. Wenn ich das sonst unterrichte, haben Leute manchmal so große Schwierigkeiten damit, daß sie grantig werden. Kompliment an euch, daß ihr dabeigeblichen seid. Die Begeisterung, mit der ihr meine Anweisungen einfach ausprobiert habt, verdient wirklich ein Lob. Der Unterschied zwischen Leuten, die schnell lernen, und Leuten, die langsam lernen, liegt genau in dieser Bereitschaft, voll draufloszugehen, mit dem Wunsch, Neues auszuprobieren.

Ich möchte euch sehr empfehlen, wirklich sehr wählerisch zu sein, wenn ihr diese Übung das nächste Mal macht. Achtet darauf, daß die Lernstrategien, die ihr übernehmt, wirklich gut sind. Ihr kennt die alte Regel: „Wenn man Mist reinsteckt, kann nur Mist rauskommen (garbage in, garbage out).“ Seid also wirklich wählerisch. Sucht euch erstklassige Köpfe, und lernt neue Arten des Verstehens, die sich erstens deutlich von euren eigenen unterscheiden und zweitens vorteilhaft für euch sind, weil ihr wißt, daß diese Leute auch tatsächlich in der Lage sind, das zu tun, wovon sie reden. Es gibt zu viele Leute, die vorgeben, Experten zu sein, ohne es wirklich zu sein. Darum müßt ihr ihnen als erstes sagen: „Zeig mir, daß du es wirklich kannst!“

Wenn ihr lernen wollt, Musik zu machen, dann sucht euch jemanden, der es mühelos gelernt hat – nicht jemanden, der nur gelernt hat, gut zu spielen, sondern jemanden, der es auch schnell gelernt hat. Denn wenn jemand sein ganzes Leben darauf verwendet hat, es zu lernen, werdet ihr dreißig oder vierzig Jahre investieren müssen, um mit Hilfe seiner Strategie gut zu werden. Findet jemanden, der sich einfach hingeworfen und sich gesagt hat: „Hmm, das ist ein Kinderspiel. Das kann jeder.“ Das ist es, was ihr sucht: Leute, die schnell und leicht lernen. Wenn ihr anfangt, nach dieser Methode

Lern- und Verständnisstrategien zu übernehmen, müßt ihr auch darauf achten, Leute zu finden, die nicht leiden, während sie tun, was sie tun. Manche Leute werden durch Schmerz motiviert. Sie leiden beim Lernen. Es funktioniert, aber es ist unangenehm. Findet etwas, das funktioniert und Spaß macht.

Geht also noch einmal zurück, feuert eure Ekstasestrategie ab, atmet tief ein und entspannt euch. Laßt uns fünfzehn Minuten Pause machen und dann wieder voll eintauchen.

Nach der Pause

Es ist wieder Zeit für eine kleine Beschwörung (for a spell), weil wir uns jetzt auf die nächste Etappe unserer Reise begeben wollen.

Es ist offensichtlich, daß der hypnotische Prozeß uns eine seltene und nie zuvor dagewesene Gelegenheit bietet, damit zu beginnen, Kontrolle über unsere Neurologie zu gewinnen. Die Kontrolle von neurologischen Prozessen wie Puls, Blutdruck, Blutungen, Schmerzen und ähnlichem unter Hypnose ist schon seit Jahrhunderten dokumentiert worden. Ein Phänomen wie die Handschuh-Anästhesie ist ein Beispiel dafür, wie ihr auf neurologischer Ebene Prozesse in den Griff bekommen und euch damit die Gelegenheiten eröffnen könnt, neue und aufregende Veränderungen einzuleiten. Jetzt wollte ich euch zeigen, wie ihr Trancearbeit einsetzen könnt.

(Zu einem Teilnehmer:) Wenn du sowieso schon in Trance gehst, kannst du auch nach vorn kommen und dich neben mich setzen. Wenn du nicht bei Bewußtsein bleiben und mir zuhören willst, spielt es ohnehin keine Rolle. (Lachen) Setz dich einfach hin und laß deine Augen zu- und dein Gehirn fortgehen.

Während du tiefer in diesen Zustand gehst, möchte ich, daß du deine Augen kurz öffnest: Schau dich um. Ich möchte, daß du dir Zeit nimmst, um an eine Zeit in deinem Leben zu denken, als du tief in einem veränderten Bewußtseinszustand warst. Da du uns nicht zu sagen brauchst, was es ist, kannst du dir aussuchen, was du willst. Du kannst sogar an eine Zeit denken, als du Drogen genommen hast. Manche von uns waren zum Beispiel beim Zahnarzt. Zahnärzte haben prima Drogen. Ich mag meinen Zahnarzt. Früher habe ich immer Hypnose zur Schmerzbehandlung eingesetzt, weil ich es nicht ausstehen kann, wenn sie mir Nadeln in den Mund stecken, denn wenn ich aus der Zahnarztpraxis komme (spricht mit schwerer Zunge), ist meine Zunge wie nach hinten geklappt. Ich komme nach Hause, Leute rufen mich an, und ich melde mich: „Hallo, Richard am Apparat.“ (mit schwerer Zunge) Sie sagen: „Wir wollen Sie für einen Vortrag engagieren.“ Und ich antworte (weiter mit schwerer, lallender Zunge): „Ich würde mich sehr freuen, einen Vortrag für Sie halten zu dürfen.“ (Lachen)

Aber jetzt gibt es dieses neue Gas. Wo ich aufgewachsen bin, wurde es nie verwendet, weil es verboten war. Ich hatte immer nur

davon gehört, daß es anderswo eingesetzt wurde. Glaubt mir — das ist eine wunderbare Droge. Ihr könnt sie ein- und ausschalten. Sie geben euch dieses Gas, und ihr denkt: „Bohr einfach weiter, was soll's.“ (Lachen) „Habt ihr Musik in diesem Laden?“ Wenn es vorbei ist, dreht er das andere Ventil auf, pumpt euch mit Sauerstoff voll, und ihr könnt sicher nach Hause fahren. Jemand sollte einen Weg finden, das in allen Kneipen zu installieren. Findet ihr nicht auch? Man schließt euch an eine Maschine an und macht euch nüchtern, und wenn ihr nach Hause kommt, schaltet ihr eure Maschine ein und könnt wieder besoffen sein. Das würde das Autofahren zu einer weit-aus-ungefährlicheren Angelegenheit machen.

Es muß keine Drogenerfahrung sein. Manche von euch haben Meditation gemacht, manche von uns hatten das, was wir „intensive Erfahrungen“ nennen. Es kann jede Art von Erfahrung sein, solange ihr dabei wußtet, daß ihr in einem veränderten Bewußtseinszustand wart. Wir suchen nach einem Zustand, in dem ihr verlangsamt seid; die Down-Zustände. Wir meinen damit also nicht Kokain oder Speed. Wir meinen eher Demerol. Man kann sehr gut erkennen, wer von euch es schon mal genommen hat!

Ich habe euch nicht gesagt, daß ihr alle in diesen Zustand gehen sollt — ich habe mit ihm geredet! Behaltet euren bewußten Geist lange genug hier, um die Anweisungen hören zu können. Dann könnt ihr abdriften. Im Verlauf der Jahre habe ich viel mit Teenagern gearbeitet. Ich bin überzeugt, daß es fast unmöglich ist, Teenager dazu zu bringen, mit Drogen aufzuhören, solange man ihnen nichts Besseres anbietet. Ihr könnt ihnen zum Beispiel sagen: „Du darfst nicht rauchen! Es schadet deiner Gesundheit!“, aber wenn ihr euch daran erinnert, wie es ist, ein Teenager zu sein, dann wißt ihr, daß sie keinen Begriff von Sterblichkeit haben. Glaubt es mir, ich weiß es. Ich habe ein paar Körperteile aus Plastik und Metall, die ich nicht haben müßte. Ich habe sie, weil ich viel dummes Zeug gemacht habe. „Na klar kann ich mit dem Motorrad über die Klippe fahren. Es hat Räder, also wird es landen.“ „Wen schert schon ein gebrochenes Bein?“ Nun, Jahre später findet ihr heraus, daß es weh tut. Ihr steht morgens auf und könnt es kaum bewegen. Dann denkt ihr euch: „Mensch, hab ich Schwein gehabt, daß ich noch am Leben bin.“

Wer von euch hat als Teenager Sachen gemacht, nach denen es ein Wunder ist, daß ihr noch am Leben seid? Wer von euch hat Sachen

gemacht, die er nie wieder tun würde? Milton sagte immer: „**Und Sie spüren das – nie wieder.**“ In meinem Fall trifft das wirklich auf eine Menge von Dingen zu.

Ich möchte, daß ihr euch klarmacht, daß wir hier vieles gemacht haben, bei dem wir einen visuellen oder einen auditiven Lead benutzt haben. Der Grund, warum ich das so mache, ist, daß es nicht ausreicht, jeweils nur eine Sache zu machen. Viele von euch haben mir gesagt, daß mein Stimmtton und meine Stimme und mein Rhythmus und meine Betonung anscheinend viel besser dazu geeignet sind, Leute in Trance zu versetzen, als eure normale Tonalität. Ich empfehle euch, während wir diese Übung machen, eine Melodie wie diese hier in euch aufzunehmen ... (Musik im Hintergrund) und zu lernen, eure Stimme entsprechend der Musik, die ihr jetzt hört, zu verändern.

Habt ihr einen kleinen Apparat in eurem Kopf, der die Melodien von McDonald's oder Waschmittelwerbepots oder die Titelmelodien von Fernsehserien aufnimmt? Er spielt sie in eurem Kopf immer wieder ab, und es ist fast unmöglich, sie wieder loszuwerden? Er tut das nur, weil er sonst nichts hat. Wenn ihr etwas Nützliches hineintun würdet, wie zum Beispiel eine Melodie, die es euch erlaubt, eure Tonalität und euer Tempo immer gleichmäßiger, entspannter, angenehmer werden zu lassen und abfallende Betonung einzusetzen, und wenn ihr dann diese Melodie in eurem Kopf abspielt, wird es euch leichterfallen, euer Tempo gleichmäßig und angenehm werden zu lassen, so daß alle in eine tiefe Trance fallen, jetzt.

Ich weiß, daß ... **ihr das lernen könnt und werdet**, während ihr euch auf die Elizitation konzentriert.

(Zum Teilnehmer:) Hast du eine Erfahrung gefunden? Jetzt brauchst du nur noch in Gedanken zu dem stärksten Beispiel zurückzugehen, an das du dich erinnern kannst, und dich an alles zu erinnern, was du erlebt hast. Wo in deinem Körper hast du es zuerst gespürt?

Wenn ich zum Beispiel Lachgas bekomme, bemerke ich als erstes das Gefühl in meiner Nase, wenn ich einatme. Sie schnallen einem dieses Gerät aufs Gesicht, damit nichts daneben geht. Ich habe also diese Maske auf meinem Gesicht, und wenn ich atme, ist das erste, was ich fühle, etwas um meine Augen herum. Wahrscheinlich, weil da die Nebenhöhlen sind. Dann spüre ich ein Prickeln auf meiner

Kopfhaut. Und dann breitet sich ein Wärmegefühl meine Brust entlang nach unten aus, in meine Arme und Beine. Meine Zehen beginnen zu kitzeln, und mein Geist sagt: „Adios.“

Ich will, daß du jetzt wieder nach innen gehst und mir sagst, was die erste Stelle ist, an der du etwas spürst, wenn du in diesen veränderten Bewußtseinszustand gehst. Geh zurück zu einem Zeitpunkt vor der Erfahrung, geh in Gedanken wieder vorwärts, bis du die erste Stelle findest.

„Meine Hände.“

Deine Hände. Okay. Was für eine Empfindung war das?

„Schwere.“

Deine Hände wurden also schwer. Was ist die zweite Stelle?

„Dann spüre ich meine Schultern.“

Deine Schultern? Und was für ein Gefühl war das?

„Eine Art Prickeln.“

Prickeln? Das dachte ich mir. Seht ihr, ich kann diese Sachen in euren Köpfen hören. Und die dritte Empfindung, nachdem du dieses Prickeln spürst?

„Dann zieht es in meinen Hals.“

In deinen Hals. Und was spürtest du in deinem Hals?

„Ich spüre eine leichte Spannung.“

Eine leichte Spannung. Was ist die vierte Stelle?

„Dann fangen meine Beine an, sich wirklich entspannt zu fühlen.“

Entspannt? Es gefällt mir, wie es nach unten zieht. In deine Beine.

Wie fühlten sich deine Beine an?

„Schwer.“

Und dann?

„Dann zieht alles in den Rest meines Körpers.“

Dann fühlst du es am ganzen Körper.

(Zur Gruppe:) Wenn ihr das gleich in der Übung macht, werdet ihr feststellen, daß ihr eine Sequenz von vier oder fünf Empfindungen in verschiedenen Körperteilen durchläuft und dann zu einer Empfindung im ganzen Körper kommt. Das ist der Übergang in einen veränderten Bewußtseinszustand.

Wenn euer Partner sich an eine Situation erinnert, möchte ich, daß ihr einige der Submodalitäten bestimmt. Ihr könnt diese dann als Amplifikatoren und Kicks benutzen. Ich glaube nicht, daß wir das mit

ihm machen müssen; er ist nicht das, was man als resistentes Subjekt bezeichnen würde.

(Zum Teilnehmer:) Ich möchte, daß du sitzen bleibst, bis du dich wirklich angenehm fühlst. Schließe deine Augen. Da du die Sequenz jetzt kennst, möchte ich, daß du deine Aufmerksamkeit konzentrierst ... und eine Schwere in deiner Hand spürst ... und dann zu dem nächsten Schritt übergehst und diese Empfindung amplifizierst ... in deinem Hals ... und bis in deine Beine hinab. Laß deinen Körper diese Erfahrung voll wiedererleben ... und nun möchte ich, daß du zu deinen Händen zurückgehst ... genau, zu deinen Armen ... deinem Hals ... und ich will, daß du die Intensität dieses Gefühls dabei jedesmal verstärkst ... und noch weiter verstärkst ... genau ... gehe diese Sequenz immer wieder durch ... genau so ... immer wieder ... und mach diesen Zustand noch intensiver ... noch tiefer ... und tiefer. Erlaube dir alle diese Merkmale und Gefühle so zu verstärken, daß dein Unbewußtes, das diesen besonderen veränderten Bewußtseinszustand aus der Vergangenheit gut kennt, dich jetzt noch weiter in diesen Zustand versetzen kann. Denn während dein Bewußtsein wegdriftet und diesen Zustand genießt, möchte ich, daß dein Unbewußtes dies als eine seltene, noch nie zuvor dagewesene Gelegenheit nutzt, etwas Bedeutsames zu lernen ... etwas, das mit deiner Freude am Leben zu hat und dem Wissen, daß du nach Wunsch tiefer und tiefer in diesen Zustand gehen kannst ... wann immer du es willst.

Während du nun bewußt diese Sequenz weiter durchgehst und dieses Gefühl in deinem ganzen Körper spürst, möchte ich, daß du es noch weiter verstärkst und intensivierst. Ich möchte, daß dein Unbewußtes Vorkehrungen trifft, um dir eine aufrüttelnde Erfahrung zu bescheren. Denn sobald ich meine Hand ausstrecke und deine Schulter auf *diese* Weise berühre, wirst du plötzlich aus deiner Trance erwachen. Doch wenn du dieses Mal erwachst, werden die Farben in der Außenwelt viel lebendiger sein. Was du hörst, wird viel deutlicher sein. Und wenn ich dich *so* an deinem Bein berühre, wirst du in diesen Zustand zurücksinken und die tiefen und angenehmen Gefühle spüren, die du jetzt doppelt so stark spürst. Genau so.

Du vertieftst deinen Zustand und genießt es, zu lernen, neue kortikale Verbindungen zu schaffen, die es dir ermöglichen, Herrschaft über deine Neurologie zu gewinnen, so daß du besser sehen kannst ... kräftigere Farben sehen kannst ... Klänge genauer hören kannst

... und zwar so sehr, daß dir die Welt größer und wie in Zeitlupe erscheint. Denn der Prozeß des Lernens ist sehr wichtig, und ich weiß, daß dein Unbewußtes das jetzt tun kann. Dein Unbewußtes weiß auch, daß es mir ein Zeichen dafür geben kann, daß es bereit ist, anzufangen, indem es mit dem Kopf nickt. Genau so. So ist es gut, sehr langsam, genau ... (feuert den ersten Anker an der Schulter ab).

(Teilnehmer öffnet die Augen.)

Hallo. Und jetzt wieder ganz zurück (feuert den Anker am Bein ab) ... und spüre diese Empfindungen in deinem ganzen Körper. Denn du kannst jetzt lernen, diese Zustände zu kontrollieren, um deinen Bewußtseinszustand zu vertiefen ... und diese Phänomene so zu genießen, daß du, wenn ich meine Hand ausstrecke ... und dich auf diese Weisen berühre, in einen sehr tiefen Zustand sinken kannst und dich so fühlst, als ob du vier Stunden geschlafen hättest ... in nur zwei Minuten. Dein Unbewußtes weiß jetzt, wie es das machen kann.

Genau. Du träumst Träume, die dich schnell und tief erfrischen. Du ruhst dich jetzt aus, und wenn ich diese Berührung umkehre, wird dein Schlafenden, und du wirst dich wach und erfrischt fühlen ... bereit, die Welt mit neuen Augen zu sehen ... genau so ... du lernst jetzt, wie du Kontrolle über deine Neurologie gewinnen und Flexibilität in deinen Bewußtseinszuständen erreichen kannst ... genau so. Und komm jetzt wieder ganz zurück. So ist es gut.

Ich möchte, daß du deine Hand hebst und sie dann so auf deinen Oberschenkel sinken läßt (in Reichweite des Beinankers). Ist das so für dich am angenehmsten? Halte die Hand auf diese Weise hoch ... und laß deine Hand dann sinken, und mach dir klar, daß, wenn du das machst, du in diesen (feuert Anker ab) tiefen Zustand gehen kannst, tief hinein ... und dein Unbewußtes weiß, wie es das tun kann, damit du jedesmal, wenn du in diesen Zustand gehen willst, einfach nur diesen kleinen Ruck zu machen brauchst und es geschehen wird. Das bedeutet, daß du dich so wohl fühlen kannst ... so entspannt sein kannst ... und dich so erholen kannst, wann immer du willst. Wir nennen das „Richards Auffrischkurs“. Jedesmal, wenn du dich während des Tages erholen möchtest und Energie tanken willst, werden dir ein paar Momente deiner Zeit die Ressourcen geben, die dich wacher und frischer in die Welt zurückkehren lassen, als du es zuvor gewesen bist —jetzt. Wie fühlst du dich?

„Ziemlich gut.“

Ich kann mich nicht beklagen. (Lachen) Nicht zu übel. Da ihr in dieser letzten Übung so hart gearbeitet habt, ist es jetzt Zeit für eine kleine Beschwörung. Es ist eine Gelegenheit für euch, einige sehr wertvolle Erfahrungen zu machen. Wenn ihr die Sub-modalitäten durchgeht, bedeutet das nicht, daß ihr sie alle machen müßt. Es bedeutet nur, daß ihr, bevor ihr euren Partner in Trance versetzt, die Liste einmal durchgeht und vor allem die Kinästhetik elizi-tiert. Wir verwenden jetzt eure Gefühle als einen Wegweiser, um ein paar veränderte Bewußtseinszustände zu finden, die ihr bereits kennt. Ihr könnt euch selbst leaden, indem ihr diese Empfindungen mehrere Male durchlauft. Euer Körper hat alle Drogenzustände und jede Art von meditativen Zuständen behalten, die ihr jemals erlebt habt. Und er kennt diese Zustände bereits kinästhetisch.

Auch wenn ihr eine Stunde meditieren müßt, um in einen bestimmten Zustand zu kommen, durchlauft ihr dabei immer noch eine Sequenz verschiedener Gefühle, bis ihr zu einer Empfindung im ganzen Körper kommt. Der Haken ist nun der, daß ihr diesen veränderten Bewußtseinszustand nur dann erlebt habt, wenn ihr diese Droge genommen oder irgendein anderes Verfahren eingesetzt habt. Wenn ihr nun euer Bewußtsein einsetzt und es auf die Reihenfolge konzentriert, in der diese Gefühle aufgetaucht sind, und dann die Merkmale maximal verstärkt – gleichgültig, ob es ein Kribbeln, ein Wärmegefühl, Feuchtigkeit oder etwas anderes ist – könnt ihr den gleichen Zustand wiederherstellen.

Eure Aufgabe in der Übung besteht darin, den Betreffenden der Reihenfolge nach durch diese Gefühle zu schleusen und, während ihr dies tut, die Gefühle immer mehr zu verstärken, damit jeder Durchgang intensiver wird. Euer Körper weiß, daß diese Empfindungen nur dann in dieser Reihenfolge auftreten, wenn ihr in diesen bestimmten Zustand geht. Er denkt sich dann: „Oh, das kenne ich! Willst du diese Art Dröhnung?“ *Bumm!* Und schon seid ihr da.

Vor Jahren haben Bühnenhypnotiseure Leute in Trance besoffen und dann wieder nüchtern gemacht. Ihr könnt sogar einen vollkommen Betrunkenen nehmen und ihn nüchtern machen. Aber wenn ihr einen Blutalkoholtest macht, ist er immer noch betrunken.

Ihr müßt selbst auch die Fähigkeit haben, schnelle Veränderungen in eurem Bewußtsein zu vollziehen, damit ihr hellwach klingt, wenn ihr den einen Anker abfeuert, damit sie herauskommen, und dann

wieder zu einer Trancestimme wechseln, wenn ihr den anderen Anker auslöst und sie wieder tiefer und tiefer in den veränderten Bewußtseinszustand führt. Wenn sie dort angekommen sind, bringt ihr sie wieder zurück und richtet ein Signal ein. Es ist sehr wichtig, daß das Signal, das ihr mit ihnen vereinbart, nicht etwas ist, das sie zufällig auslösen können. Er da drüben neigt zum Beispiel dazu, sich über den Bart zu streichen. Wenn ich das als Signal verwenden würde, könnte es passieren, daß er in seinem Wagen an der Ampel sitzt, sich über den Bart fährt und *Bumm* in Trance geht. Findet also etwas, das die Leute nicht von sich aus tun. Verwendet das Signal, um euren Partner in Trance zu versetzen, und gebt ihm die posthypnotische Suggestion, daß er jedesmal, wenn er in diesen Zustand gehen möchte, nur seine Füße auf den Boden zu stellen und das Signal zu wiederholen braucht, und — „Adios“. Und ihr könnt so lange in diesem Zustand bleiben, wie ihr wollt, und wenn ihr wieder herauskommen wollt, bewegt ihr eure Hand nur in die andere Richtung.

Ist das nicht nett? Nun, das bedeutet, Kontrolle über die eigene Neurologie zu haben. Das ist ein nettes Geschenk. Ihr könnt dann auch dafür sorgen, daß eure Partner sich, wenn sie in den „Drogenzustand“ gehen, so erholen, als hätten sie drei oder vier Stunden geschlafen, und sich vital und erfrischt fühlen, wenn sie wieder herauskommen. Das ist recht angenehm, denn wir alle haben manchmal lange Tage, und auf diese Weise könnt ihr euch zwischendurch Pausen gönnen, die auch wirklich zu etwas gut sind. Es gibt im Leben auch noch was anderes als Kaffee (There is life beyond coffee).

Jetzt werde ich die Musik weiterlaufen lassen, und ich möchte, daß euer Unbewußtes anfängt, Melodien zu installieren, die euer Tempo gleichmäßig und angenehm werden lassen. Von dem Augenblick an, in dem ihr auf euren Partner zugeht, beginnt ihr schon, eine hypnotische Tonalität einzusetzen. Laßt zu, daß diese Melodie und diese Tonalität sich auf unbewußter Ebene von selbst installieren. Paßt eure Tonalität und euer Tempo während der Induktion weiter dieser Musik an, so daß ihr eine Tonalität in euch installiert, die euch die Möglichkeit gibt, andere Menschen hypnotisch zu beeinflussen.

Steht jetzt auf und fangt an. Es ist Zeit für eine Trance.

Abschließende Besprechung

Bevor ihr geht, wollte ich euch noch sagen, daß ihr keine schweren Maschinen bedienen solltet, wenn ihr in diesem Zustand seid. Wenn ihr in wachem Zustand seid, könnt ihr Auto fahren. Wenn ihr in diesem Zustand seid könnt ihr Liebe machen, fernsehen, erlesene Speisen essen, euch neu organisieren. Aber Maschinen betätigen wir in Trancezuständen besser nicht. Die Sache ist nun die, daß es nicht nur in bezug auf Trancezustände funktioniert, es funktioniert bei allen möglichen Dingen. Ich weiß, daß es Leute gibt, die vergessen haben, wie sie sich in ihre eigene Frau oder ihren eigenen Mann verlieben können. Und es lohnt sich allein schon der kinästhetischen Empfindungen des Sichverliebense wegen, das jeden Tag zu erleben und nicht nur einmal im Jahr. Jeder Tag sollte besser sein als euer Hochzeitstag und besser als der Tag davor. Natürlich wird es gute und schlechte Tage geben. Aber wenn ihr euch die Zeit nehmt, euch so zu programmieren, daß mehr Ekstase in eurem Leben ist, mehr freudige Erregung ... Ihr müßt die Gefühle nehmen, etwas wirklich zu wollen, und alle diese Gefühle könnt ihr mit Hilfe von kinästhetischen Leads herstellen. Im NLP wird häufig zu ausschließlich auf das visuelle und das auditive System geachtet. Denkt daran, die Triebkraft ist der kinästhetische Hunger. Und wenn ihr hungrig seid auf Erfahrungen und von Neugier erfüllt seid, dann werdet ihr ständig neue Dinge lernen und neue Dinge tun.

Eines wollte ich euch noch sagen. Wenn ihr von hier fortgeht, möchte ich, daß ihr kurz innehaltet und an das denkt, was ihr hier gelernt habt — und nicht nur an das, was ihr in Trance gelernt habt — und was euch dabei helfen wird, alles mögliche Neue zu tun und zu erleben.

Schließt jetzt noch einmal eine Minute lang die Augen. Geht noch einmal alles durch, was wir hier durchgenommen haben. Ich möchte, daß ihr euch an das erinnert, womit wir heute morgen angefangen haben. Und ich möchte auch, daß ihr euch an die Melodie erinnert und sie weiter hört. Macht eine hypnotische Induktion in eurem Kopf. Hört die Musik in eurem Kopf und laßt sie weiterspielen und sagt euch, daß ihr euch an das erinnern werdet, was ihr heute gelernt habt, und es mit in euer Leben nehmen werdet, in euren beruflichen Alltag, euren Ort des Lernens, eure Freizeit.

Ihr werdet von nun an lernen, wirklich lernen, wie ihr Neues tun könnt und tun werdet. Ihr werdet das, was ihr gelernt habt, mitnehmen und nicht einfach hier zurücklassen, ihr werdet die Übungen machen. Denkt daran, alles, was ich euch hier vermittelt habe, birgt die Chance in sich, eine Menge zu lernen. Geht es noch viele Male durch, bis ihr es wirklich integriert habt, und dann werdet ihr eine Fülle von Anwendungen dafür finden. Denkt an all die persönlichen Erfahrungen, die zu verändern sich lohnt. Es gibt Welten über Welten von Dingen, die man tun kann.

Und wenn ihr in Gedanken all das noch einmal durchgeht, was ihr gelernt habt, und wieder in euer Wachbewußtsein zurückkehrt, möchte ich, daß ihr langsam in diesen hellwachen und erfrischten Zustand geht, nur um ganz sicher zu sein, daß ihr hellwach und frisch seid. Denn alles, was ihr hier gelernt habt, meine Kinder (spricht mit der Stimme eines Gospelpredigers aus den Südstaaten), ist ein Weg, um euer Denken und Fühlen und das der Menschen um euch herum zu verändern. Jede Satzmelodie, jede Tonalität, jeder Zustand, die zu erleben sich lohnt, sind es auch wert, intensiver erlebt zu werden. Wenn ihr jetzt von euren Stühlen aufsteht und in die Welt hinausgeht, werdet ihr hellwach sein und bereit, sie zu erobern. Stimmt doch, oder? Laßt mich ein Amen hören!

„Amen.“

Seht ihr, es gibt noch Hoffnung für jedes Land. Jetzt raus mit euch und rein ins Vergnügen!

10 Beziehungen

Da wir es im NLP mit Subjektivität zu tun haben, beziehen sich die meisten Techniken auf Dinge, die sich im Innern abspielen. Wir wollen unser Bewußtsein aber auch nach außen wenden. Viele der Techniken, an denen wir gestern gearbeitet haben, haben mit dem zu tun, was im NLP „uptime“ genannt wird.

„Uptime“ ist der Zustand, in dem ihr keine Bilder zwischen euch und anderen Personen habt, sondern eure Sinneskanäle ungestört sind. Eins der Dinge, die die Leute in Schwierigkeiten bringen, ist, daß sie ihr Bewußtsein auf die Außenwelt projizieren. Diejenigen von euch, die sich mit dem Meta-Modell befaßt haben, kennen zum Beispiel den Begriff „Gedankenlesen“. Ich möchte an dieser Stelle darauf hinweisen, daß einige der Unterscheidungen im Meta-Modell mißverstanden worden sind. Es handelt sich dabei nicht um etwas Schlechtes, sondern nur um Beschreibungen von stattfindenden Prozessen. Wenn euch also jemand sagt: „Ich weiß, daß sie wütend auf mich ist“, geht es nicht darum, ob der Betreffende halluziniert oder nicht, sondern um die Frage: **Wie/woher** weiß er das?

Viele glauben, daß man nicht Gedanken lesen dürfe. Es gibt nichts gegen Gedankenlesen einzuwenden, wenn ihr damit ins Schwarze trefft; das wird oft genug der Fall sein, vor allem bei denjenigen, die mit jemand anderem zusammenleben. Wer von euch hat eine feste Beziehung? Wenn ihr ein Jahr mit jemand zusammengelebt habt, könnt ihr erkennen, wenn er oder sie sauer ist. Ihr könnt es am Gesichtsausdruck erkennen — bei einigen besser als bei anderen —, ihr könnt es daran erkennen, wie sie sich bewegen, ihr könnt es am Klang der Stimme erkennen.

Aber stellt euch mal vor, daß ihr euch zwanzig Jahre lang geirrt habt. Das kommt vor. Ich habe mit Paaren gearbeitet, in denen die Frau, immer wenn der Mann versuchte, ihr Zuneigung zu zeigen, glaubte, daß er sich über sie lustig machte. Das ist ein ziemlich erheblicher Irrtum in einer zwanzigjährigen Ehe! Daher ist es immer eine gute Idee, sich von Zeit zu Zeit zu vergewissern, wie etwas gemeint ist.

Darüber hinaus habe ich immer wieder festgestellt, daß Menschen in Beziehungen Bewußtseinszustände für sehr viel statischer halten, als sie tatsächlich sind. Wir schaffen im Verlauf der Jahre oft massive Anker, von denen einige nicht unbedingt nützlich sind. Die nützlichen Anker lassen wir in Frieden; wenn etwas nicht kaputt ist, brauchen wir es nicht zu reparieren. Doch Leute streiten sich oft über sehr alberne Dinge. Ich habe früher viel mit Paaren gearbeitet, und ich mußte es schließlich aufgeben, weil ich mir das Lachen einfach nicht verkneifen konnte. Und ich bin noch keinem Paar begegnet, das sich über etwas Sinnvolles gestritten hätte. Irgendwann gab es mal einen vernünftigen Grund, doch dann kommt es irgendwann dazu, daß allein schon der Gesichtsausdruck, bloß das Hochziehen einer Augenbraue ausreicht, daß sie sich gegenseitig fast erwürgen. Einer von beiden kommt in den Raum und macht (zieht eine Augenbraue hoch), und beim anderen macht es schon „Arrghh“, und es gibt kein Halten mehr.

Mir schien das ein sehr gut funktionierender Mechanismus zu sein, und daß wir nur die Möglichkeit finden mußten, den Inhalt etwas zu verändern. Denkt daran, worüber wir gestern gesprochen haben. Ernsthaftigkeit ist nichts anderes als eine regelrechte Seuche. Mir ist aufgefallen, daß sie auch hierzulande viele Opfer gefunden hat, genau wie in den Vereinigten Staaten. Wenn es einen Gott gibt — und es muß einen geben —, dann muß er über eine Menge Humor verfügen. Ich weiß nicht, ob ihr gehört habt, was mit Jimmy Baker passiert ist. Das ist dieser heiligmäßige Fernsehprediger, der andere Leute für ihre Sünden beschimpft, selbst aber mit seiner Sekretärin schläft und, wie sie jetzt herausgefunden haben, drei Millionen Dollar irgendwie verlegt hat. Er verkaufte Anteile an einem Hotel — etwas, womit er sich natürlich in seiner Situation gut auskannte. Er verkaufte mehr Anteile, als es Zimmer gab, und beteuert dann seine Unschuld. Heute war ein Artikel in der Zeitung, für den sie unter anderem auch einige der Hotelangestellten in dem Hotel interviewt hatten, in dem er während der Gerichtsverhandlung wohnte. Und dieser Typ — ich vermute, daß jemand ihm einen Staubsauger ans Ohr gehalten und sein Gehirn abgesaugt hat. Ein Posten auf seiner Hotelrechnung war über 4.000 Dollar — für Pornofilme. (Lachen) Bei ihm kommt die Lust nicht von Herzen, sondern aus dem Fernseher. Natürlich ist das etwas verständlicher, wenn man seine Frau gesehen hat. (Lachen)

Wenn man eine Beziehung schaffen will, die aus mehr als nur Fernsehen besteht, dann scheint es mir eine wunderbare Sache zu sein, die wirklich guten Gefühle, die man erlebt, mit alltäglichen Dingen zu verknüpfen. Wenn also euer Mann nach Hause kommt, und er hat einen schlechten Tag gehabt und ist etwas müde, und ihr hattet auch einen schlechten Tag und sagt: „Ich habe keine Lust zu kochen“, und er meckert gleich los ... wenn ihr dieses Verhalten statt dessen mit dem Feuer verknüpft, das da war, als ihr euch ineinander verliebt habt und nur an eines denken konntet: „Ich will diese Person nackt sehen!“ Aber keiner von euch hat natürlich jemals solche Gedanken gehabt. (Lachen)

Die Sache ist nun die, daß der gleiche Mechanismus, der euch runterbringt, wenn euer Mann vor dem Fernseher sitzt und sich mit diesem Gesichtsausdruck zu euch dreht (macht einen intensiv gelangweilten Gesichtsausdruck), und ihr sagt: „Hallo, Süßer!“, und er antwortet: „Was gibt's?“ (durch die Zähne gesprochen) ... das ist nun nicht gerade etwas, das spontan Leidenschaftlichkeit auslöst. (Lachen) Tut es einfach nicht. Ich habe es ausprobiert. Ich habe diesen Dingen mein Leben gewidmet. Und das alles nur zu eurem Besten. (Lachen) Der Titel meines neuen Buches lautet: „Muster der Verführung“. Ich kann euch verraten, daß viele Jahre des Forschens in dieses Buch eingeflossen sind. Ich hoffe, daß ihr würdigt, wieviel Arbeit ich mir euretwegen mache. (Lachen) Denn mir liegt persönlich rein gar nichts an diesen Dingen. (Lachen)

Ich möchte, daß die Menschen in die Zukunft schauen, ich möchte, daß sie mit einer Lust auf Abenteuer, mit Leidenschaft, mit Gusto in die Zukunft schauen. Mit **Juice**, wie man das nennt, wo ich herkomme. Es gibt zu viele langweilige Menschen auf der Welt, und langweilige Leute verursachen Ernsthaftigkeit, und das ist ansteckend.

Der Trick liegt nun darin, die Dinge, die ohnehin in eurem Alltag passieren, so einzusetzen, daß sie euer Leben zum Aufglühen bringen. Was, glaubt ihr, wird passieren, wenn wir einen Feedbackkreislauf wilder Lust und Freude (a wanton cycle) in Gang setzen könnten? Ihr wißt, wie nett das Unbewußte war, als es uns all diese Dinge ermöglichte, die wir gestern in der letzten Übung gemacht haben. Ist es nicht gut zu wissen, daß es einen Teil eures Geistes gibt, der euch auch mal behilflich sein kann (for a change)? Viele Leute

glauben, daß man die Kontrolle verliert, wenn man in Trance geht. Das ist nicht der Fall. Trance gibt euch Kontrolle. Ihr müßt verstehen, daß es euren unbewußten Prozessen egal ist, wozu sie genutzt werden. Es ist wie beim Computer: „Steckt Mist hinein, und ihr bekommt Mist heraus (garbage in, garbage out).“

Programme entstehen automatisch, und da ihr nie eine Gebrauchsanweisung für euer Gehirn bekommen habt, ist es nicht abzusehen, was ihr alles damit angestellt habt. Wenn es euch schlecht geht und euer Mann kommt nach Hause: „Hallo, Schätzchen“, und ihr knurrt ihn an: „Arrghh!“ Er wirft nur einen Blick auf euch und verdreht die Augen und denkt sich: „Nicht schon wieder!“ Auf diese Weise entstehen Feedbackkreisläufe. Nun geht es nur noch darum, einen Mechanismus zu konstruieren, mit dessen Hilfe ihr die gegenteiligen Gefühle auslösen könnt. Das ist schließlich der Grund, warum ihr euch überhaupt zusammengetan habt.

Es gibt also ein Gegenmittel für diese Fälle. Dieses Gegenmittel besteht aus mehreren Schritten, und es funktioniert nicht nur in bereits bestehenden Beziehungen, es funktioniert auch bei der Herstellung neuer Beziehungen – für diejenigen, die noch nicht vergeben sind.

Ich weiß, daß es eine Zeit gab, als ihr den ändern nur anzusehen brauchtet, und schon strahlte ihr über das ganze Gesicht. Stimmt's? Die Luft war elektrisch geladen. Alles war auf einmal besonders, voller Leben. Sie brauchte nur Butter auf euren Toast zu streichen, und euch liefen schon Schauer über den Rücken. Stimmt's? Zwanzig Jahre später brüllt ihr sie wegen der gleichen Sache an. „Mußt du dabei so viel Lärm machen?“ (brüllt) „Ich werde so viel Lärm machen, wie es mir paßt!“ „Du kannst mich mal, du Zicke!“ „Warum gehst du nicht zur Arbeit und verdienst mehr Geld?“ (mit sehr unangenehmer Tonalität)

Dann landen sie schließlich in der Therapie, und was machen die Therapeuten mit ihnen? Das ist eines der hauptsächlichen Dinge, die mir am Therapiegeschäft in den USA am meisten mißfallen haben. Sie bringen sie dazu, sich noch mehr zu streiten. Sie lassen sie sich einander gegenüber hinsetzen und sich **anschauen** (verändert den Tonfall) (Lachen) Finde ich toll, so was. Seht ihr, mit der Stimme kann man viel erreichen, das versuche ich euch ja dauernd beizubringen (Lachen), aber **Nein! Ihr wollt ja nicht auf mich hören!**

Wer von euch ist schon lange verheiratet? Wer braucht einen herzhaften Tritt in ... seine Einstellung? Sie, mein Herr. Sie könnten einen gebrauchen. Möchten Sie nach vorne kommen? (Lachen) Haben wir ein Ehepaar hier? Oh, das ist ein radikaler Gedanke. Ich möchte nicht, daß ihr etwas von dem, was wir hier machen, auch tatsächlich zu Hause anwendet. Wenn ihr wollt, werde ich das jetzt demonstrieren. Zu meinem Flirt-Workshop kommen meistens nur Paare, und ich bringe ihnen diese Techniken auch bei.

Wenn ihr mit eurer Frau hier seid, könnt ihr diese Übung mit offenen Augen machen. Wenn ihr die Übung mit jemandem macht, mit dem ihr nicht verheiratet seid, insbesondere wenn er dem gleichen Geschlecht angehört, macht sie mit geschlossenen Augen. (Lachen)

(Zu dem Teilnehmer) Ich sage dir jetzt, was du tun sollst. Ich möchte, daß du die Augen schließt, nur für eine Minute ... oder sechs ... und ich möchte, daß du tief einatmest und dich entspannst ... und ich möchte, daß du in deiner Erinnerung zu der Zeit zurückgehst als du dich verliebt hast, als du diese Frau angesehen hast und dir sagtest: „Die will ich!“ Und wenn du dieses Bild siehst, will ich, daß du es größer machst ... und heller. Genau. Dreh die Lautstärke so lange auf, bis du das Gefühl wirklich intensiv spüren kannst. Okay. Laß deine Augen bitte weiter geschlossen – obwohl er ja echt niedlich ist (zeigt auf einen Teilnehmer in der ersten Reihe).

Nun möchte ich, daß du zu dem Zeitpunkt zurückgehst, als du dich entschieden hast, den Rest deines Lebens mit dieser Person zu verbringen, nicht nur ein paar Stunden. Du sahst sie an und wußtest, daß die Frau eine Gefährtin für dich sein könnte. Du wußtest, daß du sie bitten würdest, ihr Leben mit dir zu teilen. Und ich will, daß du das Bild größer und heller machst ... und ich will, daß du diese Gefühle wärmer und intensiver machst. Genau so. (ankert)

Ich werde dich jetzt bitten, in Gedanken die letzten zwei Wochen durchzugehen und kleine Dinge zu finden, die sie macht, wie sie manchmal spricht, ihre Stimme am Telefon, kleine Sachen, bei denen du schon mal vergessen hast, warum du sie geheiratet hast. Okay? (Lachen) Mann, war das schwer! Habt ihr gesehen, wie kurz die Reaktionszeit auf diese Frage war? Wenn man Leuten sagt: „Erinnere dich an eine Zeit, als du dich großartig fühltest“, geht's: „Hmm, laß mich mal überlegen ...“ (Pause) Aber wenn man ihnen sagt, sie sollen sich an etwas Unangenehmes erinnern ... **Zack!** Daran erin-

nern sie sich sofort. (Lachen) Das ist eine typisch menschliche Begabung.

Schließe jetzt wieder die Augen und gehe zu dem ersten Bild zurück ... und nimm das hier mit (feuert Anker ab), sobald du das siehst oder hörst, was dieses Gefühl in dir ausgelöst hat. Ich möchte, daß du das Gefühl wieder einfängst und dir sagst: „Mein Gott, bin ich verliebt!“ Genau ... und jetzt geh zu dem zweiten Bild. Mach das Gefühl noch stärker. Und wieder das nächste. Mach das Gefühl noch stärker. Laß **dein Unbewußtes** nun damit beginnen, all die banalen Ereignisse durchzugehen ... denn jedesmal, wenn du jetzt eines dieser Ereignisse siehst, wird dir dein Unbewußtes dabei helfen, diese guten Gefühle zu erleben, und wenn sie das nächste Mal anfängt zu nörgeln, wirst du sie mit diesem Funkeln in deinen Augen und diesem Lächeln ansehen, so daß ihre Hormone anfangen, verrückt zu spielen. Genau. Du machst das wirklich ausgezeichnet.

Das ist ein guter Anfang, aber da wir wissen, daß zuviel noch lange nicht genug ist, möchte ich, daß du diese guten Gefühle jetzt nimmst und dich an die **leidenschaftlichste** Situation erinnerst, die du mit dieser Person erlebt hast ... und ich will, daß du das Bild, die Gerüche, die Lautstärke aufdrehst, lauter, größer und stärker. Ich werde gleich deine Hand nehmen, und ich werde deinem Unbewußten sagen, sie nicht schneller wieder sinken zu lassen, als es bereit ist, **dieses** intensive Gefühl – und jedesmal, wenn sich deine Hand nach unten bewegt, wird sich das Gefühl auf der unbewußten Ebene verdoppeln – mit jeder Situation zu verbinden, wenn du sie siehst, ihre Stimme hörst, wenn sie den Raum betritt ... jedesmal, wenn du unterwegs bist und mit ihr telefonierst. Ich will, daß deine Neurologie das weiß und fühlt und sich maximal an dieser Person erfreut.

Laß deine Hand also langsam nach unten gehen, und dein Unbewußtes kann beginnen, diese stärker werdenden Gefühle mit immer mehr Situationen zu verknüpfen, jedesmal, wenn sich deine Hand nach unten bewegt, immer stärkere Gefühle, so daß deine Liebe jeden Tag wächst ... und deine Leidenschaft jeden Tag größer wird ... und wenn sie dich ansieht, wenn du nach dem Workshop wieder nach Hause kommst, und sagt: „Wie war der Workshop, Schatz?“, dann will ich, daß der Ausdruck in deinen Augen eine kleine innere Stimme in ihr auslöst, die sagt: „Oh, ja!“ Das ist richtig. Sie wird

sparen, um dich zu dem nächsten NLP-Workshop schicken zu können. (Lachen) Ah, ja. Möchtest du eine Zigarette? (Lachen)

Bei dieser Art von Arbeit braucht ihr keine besonders tiefe Trance, und ihr wollt auch keine besonders tiefe Trance, denn ihr wollt, daß diese Verhaltensweisen im Bewußtsein sind. Das ist eine der Situationen, in denen wir automatische Programme einbauen. Und immer, wenn ihr mit dem Bewußtsein von Leuten arbeitet — ich traue dem Bewußtsein nicht besonders, es ist vergeßlich und verstrickt sich in alle möglichen Dinge —, empfiehlt es sich, eure Arbeit gründlich zu testen.

Such dir jetzt eines der Dinge aus, die dich früher so gestört haben, und ich möchte, daß du dann die Augen schließt und siehst und hörst, wie sie genau das wieder macht ... du siehst das Bild in Lebensgröße, du hörst ihre Stimme so laut, als ob sie hier wäre. Wie fühlt sich das jetzt an? Glaubt ihr, daß sie in der gleichen Stimmung bleiben wird, wenn sie das sieht (zeigt auf den Gesichtsausdruck)? Schaut euch sein Gesicht an. Wenn sie hereinkommt und meckert: „Du hast dich zehn Minuten verspätet, bla, bla, bla ...“ (mit nörgeliger Tonalität), und er schaut sie auf diese Weise an, glaubt ihr, daß sie dann noch in dem gleichen Bewußtseinszustand bleiben kann? Um diese eingefahrenen Muster im Leben aufzubrechen, muß man nur eine alte Technik einsetzen; sie heißt: „Mach den ersten Schritt!“

(Zu dem Teilnehmer) Du kannst ruhig weiteratmen, während ich das erkläre. Das hilft. Ich habe festgestellt, daß der beste Weg zu einer guten Beziehung darin besteht, selbst den ersten Schritt zu machen ... anstatt sich Gründe dafür auszudenken, warum die andere Person den ersten Schritt machen sollte. Bald habt ihr einen regelrechten Wettlauf, wer derjenige sein wird, der den ersten Schritt macht — das ist nicht dasselbe wie: „Wer von Ihnen möchte den Anfang machen?“ (mit nörgeliger Tonalität) Anstatt, wenn ihr ausgeht, zu fragen: „Nun, was möchtest du machen?“ „Was möchtest du machen?“ „Was möchtest du machen?“ „Immer muß ich entscheiden, du entscheidest nie.“ (im Jammerton) Findet irgendwas, zum Teufel, und macht euch endlich aus dem Haus. Wenn ihr jedesmal die Entscheidung trifft, wird der andere schon bald bemerken: „Ich darf nie aussuchen, was wir machen.“ „Nun, das ist nur deshalb, weil ich so gut aussuchen kann.“ „Ich

möchte aber heute dorthin gehen." Und dann könnt ihr einfach sagen: „Einverstanden!"

Macht euch das Leben leichter. Bemüht euch nicht darum, eure Beziehung zum Funktionieren zu bringen, bemüht euch darum, daß sie **lustvoll** ist. Dazu ist sie da. Ihr lebt nicht mit einem anderen zusammen, um einen ständigen Jammer-Kumpan zu haben. (Lachen) Ihr habt euch nicht gesagt: „Ich möchte mich nicht allen Menschen gegenüber wie ein Arsch benehmen, deshalb werde ich mir einen Menschen aussuchen und mit diesem Menschen zusammenleben und ihn jeden Tag mies behandeln. Auf diese Weise kann ich dann zu allen anderen Menschen auf der Welt nett sein! Dafür sind Beziehungen schließlich da. Oder etwa nicht?" (Lachen)

(Zu dem Teilnehmer) Du hast das prima gemacht. Nun möchte ich, daß du daran denkst, was sie anhaben und wo sie sein wird, wenn du nach Hause kommst.

„Sie wird am Bahnhof sein."

Ausgezeichnet. Merk dir das. Vielen Dank.

Jetzt zu denjenigen von euch, die zu schüchtern sind, um loszuziehen und sich jemanden zu suchen. Was wäre, wenn ihr euch statt dessen einen Anker einrichten würdet, so daß ihr zu strahlen anfangt, wenn ihr jemanden anschaut? Ihr werdet Leute anziehen wie ein Magnet. Es ist nicht schwierig, jemanden auf dieser Welt zu finden, wenn ihr mal bedenkt, wie viele Menschen einsam sind. Ihr braucht nur Leidenschaft, Lust, Spaß und Freude auszustrahlen. Ihr wäret überrascht. Die Leute werden ihre Augen nicht von euch nehmen können. Ganz gleich, wo ihr hingeht, die Leute sitzen meistens so da ... (desinteressierter Gesichtsausdruck) (Lachen) „Du hast nicht gesehen, daß ich dich heimlich angeschaut habe, hahaha." An dieser Stelle schaut ihr sie einfach an ... (verschmitzter Gesichtsausdruck) (Lachen) Ihr werdet überrascht sein, wie anders sie auf einmal reagieren. (Lachen)

Ihr müßt dazu in der Lage sein, nicht auf der Couch zu sitzen und euch zu denken: „Wie spät ist es? Meine Frau spült das Geschirr, hmm, ich würde gerne mit ihr ins Bett gehen, öhh, aber ich will sie nicht aufbringen. Vielleicht weist sie mich zurück. Vielleicht hat sie wieder Kopfschmerzen." (schläft ein und beginnt zu scharchen) Dann kommt sie herein: „Verdammt, er ist schon wieder eingeschlafen." (Lachen)

Das muß nicht so sein. Ihr müßt nur in die Küche schlendern, sie anschauen und ... (verführerischer Gesichtsausdruck) (Lachen) „Komm mit mir, mein Leben!“ (verführerischer französischer Akzent) „Wir werden machen wilde, hemmungslose Liebe, bis die Sonne aufgeht.“ (Lachen) „Wir werden vor dem Altar der Leidenschaft knien – oder möchtest du lieber weiter Geschirr spülen?“ (Lachen) Ihr wäret überrascht. Nur so ein Gedanke.

Ich werde euch jetzt erzählen, womit wir heute morgen anfangen werden. In der Übung, die ihr gestern gemacht habt, habt ihr jemand in einen wirklich tiefen veränderten Bewußtseinszustand versetzt und ihn dann plötzlich in einen total wachen Zustand gebracht. Beides sind hervorragende Zustände – für verschiedene Situationen. Dieses Mal werden wir es etwas anders machen. Wir werden damit anfangen, dieser Person den wildesten, powervollsten Anker für das Gefühl zu geben, das sie hatte, als sie sich verliebte. Wenn euer Partner in der Übung im Moment keine Beziehung hat, dann laßt ihn einfach zurückgehen und eine Zeit finden, als er total in jemand verknallt war. Denn das einzige, was man braucht, um sich zu verlieben, ist die Fähigkeit, sich zu verlieben - sich in jemanden zu verlieben, den es tatsächlich gibt und der anwesend ist. Viel zu viele verlieben sich in Leute, die unerreichbar sind.

Anstatt sich die Freundin von jemand anderem zu wünschen, sollte man sich besser eine eigene suchen. Zunächst einmal gibt es auf der Welt mehr Frauen als Männer. Und die Mädels müssen sich klarmachen, daß die meisten Männer anfangs solche Schlappschwänze sind, daß sie eine gute Frau brauchen. Um sie auf Vordermann zu bringen. Manche halten das für sexistisch, ich halte es für eine gute Idee. Ich glaube, daß, wenn man die richtigen Leute zusammentut, das Beste in beiden zum Vorschein kommt.

Viele reden davon, „an Beziehungen zu arbeiten“. Dieser Gedanke widerstrebt meiner innersten Natur. „Laß uns an unserer Beziehung arbeiten.“ Meine Antwort darauf: „Laß uns nicht an unserer Beziehung arbeiten, laß sie uns statt dessen genießen.“ Es fällt schwer, in Gesellschaft eines glücklichen Menschen schlecht drauf zu sein. Man kann einen glücklichen Menschen zwar runterziehen, aber hier findet das Gesetz der erforderlichen Vielfalt seine Anwendung. Aus diesem Grund müssen die Anker, die ihr einrichtet, ungeheuer stark sein.

(An zwei Teilnehmer:) Würde es euch etwas ausmachen, mir kurz zu helfen? Ihr seid das einzige Ehepaar in der Gruppe. Wir werden das nur mal demonstrieren. Ich möchte euch nur zeigen, wie alles mögliche sich ändern kann. Setzt euch einfach nur für eine Minute hier hin. Entspannt euch, es wird euch gefallen. (Lachen) Es handelt sich hierbei übrigens nicht um etwas Wirkliches, sondern nur um Vorstellungen.

Okay. (Zu der Frau:) Ich werde dir zeigen, wie intuitiv ich sein kann. Ich habe eine Intuition, mir ist nur eben so eine Idee gekommen, daß es möglicherweise manche Sachen gibt, die dein Gatte macht, bei denen du ihm am liebsten den Kopf abreißen würdest. Sachen, bei denen du mit den Zähnen knirschst und eine Stimme in deinem Inneren sagt: „Harrhrrh!“ Du brauchst uns hier nicht zu verraten, worum es sich handelt. Du mußt dich nur daran erinnern, ob es im Verlauf des Tages einige kleine – nun, wie sollen wir es nennen – „idiosynkratische Verhaltensweisen“ seinerseits gibt.

„Ja.“

Dachte ich mir. (Lachen) Anker das um Gottes Willen nicht! (Zu dem Mann, der seinen Arm um sie legen wollte) (Lachen) Das ankerst du an jemand anderen. Jedesmal, wenn sie in diesen Zustand geht, erwähnt du einen Nachbarn oder ähnliches. Okay. Verbinde alles Unangenehme mit Leuten, die du nicht leiden kannst.

Ich hatte mal eine Freundin, deren Mutter mich wahnsinnig machte. Jedesmal, wenn meine Freundin sauer war, hielt ich das Foto ihrer Mutter vor sie hin. (Lachen) Auf einmal kam Mutter nicht mehr so oft zu Besuch. (Lachen) Das ist einer von Richards kleinen Haushaltstips. Ihr könnt mir glauben, Jungs, ich bekämpfe diese Sachen schon seit Jahren.

(Zu den beiden Teilnehmern:) Hört jetzt damit auf und geht in Gedanken zurück, weit zurück in euren Gedanken, schließt die Augen und geht zurück und erinnert euch daran ... als ihr euch ineinander verliebtet. Erinnert euch daran, denn die kinästhetischen Empfindungen dabei sind so wunderbar. Dieses Kribbeln, das man spürt, dieses Gefühl, daß die Luft zum Leben erwacht. Es ist fast so, als ob man sie mit Händen greifen könnte. Es ist fast so, als wäre sie elektrisch aufgeladen. Nehmt jetzt diese Bilder und Geräusche und laßt sie stärker werden, macht sie größer und heller. Und ich möchte, daß ihr daran denkt ... ihr dachtet auf einmal daran, Dinge zu tun,

von denen ihr geglaubt hattet, daß ihr sie nie tun würdet. Genau so. Laßt es noch stärker werden. Verdoppelt es. Genau so. (setzt Anker auf dem Rücken jedes der beiden Teilnehmer) Haltet dieses Gefühl fest und macht euch klar, daß euer Körper dieses Gefühl erzeugt. Er braucht nur etwas Hilfe, um es noch besser zu machen. Ja, genau so.

Ich möchte, daß ihr jetzt beide dieses gute Gefühl nehmt, die Gefühle, die ihr hattet, als ihr euch begegnet seid und beschlossen habt: „Ich möchte mein Leben mit diesem Menschen verbringen. Es ist so toll, in seiner Nähe zu sein. Ich fühle mich besser, wenn ich mit ihm zusammen bin, als wenn ich von ihm fort bin.“ Als ihr euch ineinander verliebtet, war dieses Gefühl da. Es war ganz stark da. Und ihr wolltet etwas tun, um der Welt zu zeigen, daß es so ist. Nehmt jetzt dieses Gefühl und haltet an dieser Stelle kurz inne. Bleibt bei diesem Gefühl, behaltet dieses Gefühl, und nehmt euch dann einige dieser Situationen vor, die sich tagtäglich ereignen und uns mit den Zähnen knirschen lassen. Und jedesmal, wenn ihr euch eines dieser Dinge vornehmt, laßt ihr euch von eurem Unbewußten eine gehörige Dosis davon verpassen (feuert die Anker ab) und euch auf diese Weise daran erinnern, daß ihr nicht wegen solcher Kleinigkeiten einsam zu sein braucht.

Es gibt so viele Menschen auf der Welt, die sich nichts mehr wünschen würden, als die Klamotten von jemand anderem aufzusammeln oder diese kleinen Eigenarten ertragen zu müssen, weil sie ihr Leben in totaler Einsamkeit verbringen. Und jedesmal, wenn ihr an eine dieser Gelegenheiten denkt, über die ihr euch geärgert habt, und *dieses* Gefühl erlebt, werdet ihr euch sagen: „Ich bin verliebt, und ich werde nie allein sein.“ Wenn ihr die Stimme eures Partners am Telefon hört, werdet ihr *dieses* Gefühl spüren ... sehr stark.

Nun möchte ich, daß du, ganz langsam, deinen Kopf in diese Richtung drehst (zu der Frau), du drehst deinen Kopf in diese Richtung (zu dem Mann). Und macht die Augen auf und spürt das (feuert die Anker ab) (Beide Teilnehmer lächeln und werden rot.) (Lachen) und erinnert euch daran. Und erinnert euch daran, daß ihr jedesmal, wenn etwas wichtig und ernst genug erscheint, um euch deswegen zu streiten, eine Hand spüren werdet, genau hier (feuert beide Anker ab), und ihr werdet euch fragen: „Was soll's? Sollten wir nicht lieber ...“, und ihr könnt selbst entscheiden, was ihr lieber tun würdet.

Vielen Dank! Ach, na ja. Wieder so ein Scheiß-Tag im Paradies! (Lachen) Was soll ich sagen? Sucht euch jetzt einen Partner, und ich will, daß ihr nicht nur die Gefühle des Sich-Verliebens findet und verstärkt, sondern spürt bei denen, die in einer Beziehung sind, auch Gefühle unbändiger Lust auf. Wenn jemand euch sagt, daß ihr eure Sachen auflesen sollt, und ihr schaut sie mit lustvollen Augen an, erscheint die Unordnung auf einmal bedeutend unwichtiger.

Liebe, Lust, Mitgefühl und Kameradschaft ... findet alle vier. Das sind die vier wichtigsten. Denn es muß nicht jeder Augenblick einer Beziehung mit Leidenschaft und Feuer erfüllt sein, manchmal ist es wunderbar, nur neben jemandem zu sitzen und ein Buch zu lesen. Es ist viel schöner, als nur allein dazusitzen. Natürlich hat Andy dieses Problem für alle diejenigen von uns gelöst, die viel unterwegs sind (vgl. S. 84ff; A.d.Ü.). Aber für diejenigen von euch, die mit jemandem zusammenleben, ist es wichtig, alles daran genießen zu können. Schafft also vier Anker und laßt euren Partner an verschiedene Gelegenheiten denken und sie gründlich durchgehen, denn in der Regel sind diese Sachen zyklisch. Im Verlauf von zwei Wochen kriegt man alles mit. Geht diese Gelegenheiten durch und laßt sein Unbewußtes noch Sachen aufspüren, die er unter Umständen vergessen hat. Und immer wenn eine Situation hochkommt, feuert ihr den Anker ab und sagt seinem Unbewußten, daß es — und ihr feuert dabei den Anker ab — ihn „das“ fühlen lassen soll, wann immer das passiert.

Seht ihr, viele Leute versuchen in Beziehungen, das Verhalten des Partners zu verändern. Das mag sinnvoll sein, wenn es sich um wirklich schädliches Verhalten handelt, wie zum Beispiel Leute zu verprügeln — ihr werdet mit Sicherheit nicht darauf abzielen wollen, daß die Leute sich in so etwas verlieben —, aber wenn es sich darum handelt, wie jemand seinen Toast bestreicht oder daß er ein paar Sachen auf dem Boden liegen läßt ... In der Regel es ist sehr viel schwerer, Verhaltensweisen zu verändern als die eigene emotionale Reaktion darauf. Und wenn die kleinen idiosynkratischen Verhaltensweisen des Menschen, mit der ihr zusammenlebt, dazu führen, daß ihr euch toll fühlt, was wollt ihr dann noch mehr?

Wenn ihr euch vernachlässigt fühlt, wenn euer Mann sich samstags ein Fußballspiel im Fernsehen anschaut, stellt euch vor, wie es wäre, wenn sein Fernsehen statt dessen eure Hormone so aufwühlen würde,

daß ihr euch nicht mehr beherrschen könntet ... was für eine Halbzeit könnte das dann werden! (Lachen)

Schnappt euch einen Partner und sorgt dafür, daß ihr alle Veränderungen im Gesicht des Betreffenden sehen könnt. Und denkt daran, daß euer Partner die Augen geschlossen hält — es sei denn, ihr seid beide Singles. Und jetzt rein ins Vergnügen!