

### Über den Autor:

Valentin Rübensal ist Coach, Autor und Beamter. Er hat sich selbst sehr intensiv mit den Themen der Persönlichkeitsentwicklung beschäftigt, um dieses Wissen nun an andere weiterzugeben. Er hilft vor allem Büroangestellten mehr aus ihrem Alltag heraus zu holen und sich beruflich und privat zur besten Form ihrer selbst zu entwickeln.

### Beschreibung NLP-Reihe:

“NLP ist die Gebrauchsanweisung für dein Gehirn” – Richard Bandler (NLP-Begründer)  
Diese Reihe soll das Mysterium um NLP lüften und dir zeigen, wie du ab heute mit Leichtigkeit durch deinen Alltag gehen und ein Meister der Kommunikation werden kannst.

## NLP im Alltag, Teil 2: Bewertung und Interpretation der Sprache mithilfe von NLP

“Und das ist alles nur in deinem Kopf ...” - *Andreas Bourani*

Damit möchte ich dich zum **zweiten Teil der NLP-Reihe** begrüßen, in dem es darum gehen soll, wie du deine innere Einstellung beeinflusst und so deinen Alltag wesentlich positiver gestalten kannst. Falls du den ersten Teil noch nicht gesehen hast, solltest du ihn dir vorher ansehen. Denn dort haben wir gelernt, was NLP ist und wofür wir es nutzen wollen.

Wunderbar. Da du ja jetzt auf dem neuesten Stand bist, weißt du, dass eine Aktion immer eine bestimmte Gegenreaktion auslöst, und dass diese keineswegs bewusst erfolgt. Jeder Reiz, egal ob von innen oder von außen, läuft durch ein **inneres Bewertungssystem** und wird bis ins kleinste Detail analysiert. Du kennst bestimmt das *Eisbergmodell*, nach dem nur 20% der Kommunikation oberhalb des Wassers, das heißt auf der Sachebene, passiert. Nun, das ist tatsächlich so, wenn man bedenkt, was uns alles bei einer gewöhnlichen Aussage unseres Gesprächspartners durch den Kopf geht.

Sicher kennst du das, wenn dich jemand etwas wie: “Und wie war dein Wochenende?” fragt, und bei dir die Alarmglocken läuten. “Wieso will er das wissen?”, steht im Zentrum deiner Überlegungen und **du fängst an zu interpretieren**, was er/sie mit dieser Frage gemeint hat. Natürlich spielen auch die Tonalität, die Körperhaltung und unsere Beziehung zum Gegenüber eine Rolle, dazu aber im nächsten Beitrag mehr.

Diese Bewertung ist aber völlig menschlich und auch gut so. Denn wenn wir dies nicht täten, würden wir komplett naiv in jede Falle tappen, die uns gestellt werden würde. Zugegeben, die Frage nach dem Wochenende stellt nur selten eine Falle dar, aber dir fallen sicher Beispiele ein, in denen es durchaus sinnvoll ist, die Intention deines Gegenübers zu hinterfragen.

Greifen wir das Thema **Feedback** auf. Ich denke es gibt kein Unternehmen, kein Team und keine Gruppe von Menschen, bei der die Kommunikation komplett reibungslos verläuft. Irgendwann bekommt immer jemand etwas in den falschen Hals (oder besser gesagt das falsche Ohr) und schon ist der Streit (oder der verdeckte und unterdrückte Konflikt) vorprogrammiert. Der Auslöser dafür ist aber nicht, dass die beteiligten sich nicht mögen oder keine Ahnung haben, wie man mit anderen Menschen umgeht, sondern dass sie sich wortwörtlich nicht verstehen. Es erfolgt eben eine falsche Interpretation, die es nun gilt aufzuklären - oder in deinem Fall, ab heute vorzubeugen.

Ich bitte dich, auf deine innere Stimme zu hören. Ist sie laut oder leise? Kühl oder eher warm? Spricht sie langsam oder eher schnell? All das sind sogenannte **Submodalitäten**, auf die du Einfluss nehmen kannst.

Wir sprechen permanent in einer bestimmten Art und Weise mit uns selbst - und beeinflussen uns damit ohne unser Wissen. Wenn jemand, den wir nicht ausstehen können, etwas völlig

Harmloses zu uns sagt, interpretieren wir es mit unserer inneren Stimme so, dass es negativ ankommt. Oder wir reden uns selbst ein, dass wir etwas nicht schaffen, nur weil wir kurzzeitig mal nicht vorankommen. Und hier gilt es einen gedanklichen Halt einzulegen und einen Schritt zurückzutreten. Hör ganz genau auf deine innere Stimme und versuche nun die eben genannten Submodalitäten zu verändern.

**Wichtig:** Du veränderst nicht, **was** du sagst, sondern **wie** du es sagst! Alleine das hat einen erheblichen Einfluss auf deine nun folgende Gemütslage.

Denn du erinnerst dich: **Deine Interpretation der Aktion bestimmt deine Reaktion.**

Für dich geht es darum, möglichst viele Wahlmöglichkeiten, also Handlungsalternativen zu schaffen. Und das geht nur, wenn du in Zukunft Schnellschussreaktionen verhinderst. Sind wir mal ehrlich: Die meisten Streits oder Selbstzweifel entstehen doch nur, weil wir oder unser Gegenüber eine vorschnelle Reaktion zulässt. Genau das musst du unterbrechen. Klar mag das am Anfang schwierig sein, doch es wird leichter mit der Zeit. Immer wenn du merkst, dass du etwas bewertest, hältst du kurz inne und schaust, was in deinem Körper beziehungsweise in deinem Gehirn passiert. Wie lautet deine Reaktion auf das, was gerade in dein System gekommen ist?

Das ist übrigens so schwierig, weil wir Menschen ungefähr **99% unserer inneren Vorgänge automatisiert** haben, um überlebensfähig zu sein. Oder wie meinst du wäre es, wenn du ständig überprüfen müsstest, ob du genug Magensäure im Körper hast, alle Organe funktionstüchtig sind oder ob du nun ein- oder ausatmest. Wir automatisieren sich wiederholende Vorgänge, um uns Energie für das zu sparen, was neu ist oder unserer Aufmerksamkeit wirklich bedarf.

Zurück nach Innen. Du hast nun vielleicht bereits bemerkt, dass sich dein innerer Dialog eingeschaltet hat und analysiert, wie du mit dir selbst sprichst - Sehr gut, doch verändert hat sich hier noch nichts. Um jetzt direkt in den Bewertungsvorgang einzugreifen gibt es die Technik des **Reframings**, also übersetzt "einen neuen Rahmen geben". Nehmen wir an, dir fällt eine Schüssel auf den Boden und zerbricht. Sofort sagst du dir: "Du Trottel, kannst du sie denn nicht festhalten? Du bist wirklich zu nichts zu gebrauchen ..." - Stopp! Hier kannst eingreifen und dem Ganzen einen neuen Rahmen verpassen.

**Negative Einstellungen und Kommentare haben noch nie jemanden vorangebracht.** Sie verzögern lediglich die Lösungsfindung oder verschlimmern die Situation sogar noch. Frag dich stattdessen, was positiv an der Sache ist. Du könntest zum Beispiel sagen: "Schade, dass die Schüssel runtergefallen ist. Doch jetzt habe ich die Möglichkeit mir eine neue, noch viel schönere zu kaufen. Ich wollte sowieso in den neuen Laden an der Ecke gehen, die haben immer so schönes Porzellan."

Siehst du? Schon viel besser. Und das ohne Hokus Pokus und Zauberei, nur in deinem Kopf.

Es fällt manchmal schwer, etwas Positives zu finden, vor allem, wenn es um wirklich problematische Situationen geht. Aber glaube mir, die Suche lohnt sich! Und wie schon erwähnt, bringt dich in einer schwierigen Situation negatives Denken und Verhalten auch nicht weiter. Dann heißt es eben: Augen zu und durch. Oder besser: Interpretation aus und durch.

In diesem zweiten Teil konntest du sehen, wie du dein Innerstes beeinflussen kannst. Im letzten Beitrag tun wir das Gleiche im zwischenmenschlichen Bereich. Sei gespannt!