

NLP Hypnocoach Handbuch!

Inhaltsverzeichnis:

Das Milton Modell Teil 1	2
Verlorener Sprecher:	3
Gedanken lesen	4
Universalien / Verallgemeinerungen	5
Modaloperatoren	6
Komplexe Äquivalenzen	7
Ursache & Effekt	8
Nominalisierungen	9
Vergleichs-Tilgung	10
Fehlender Bezugsindex	11
Unspezifische Substantive	12
Unspezifische Verben	12
Unspezifische Prädikate	12
Vorannahmen	13
Weitere Milton Muster Teil 2	16
Sprachbewusstsein	16
Ambiguitäten	17
Zitate	18
Embedded Commands und analoges Markieren	18
Konversationale Postulate	19
Negationen	19
Indirekte Fragen	20
Posthypnotischer Befehl	20

Das Milton Modell Teil 1

Das Milton Modell beschreibt, wie Sprache angewendet wird, um eine Botschaft zu kommunizieren.

Deshalb beschäftigen wir uns auf der einen Seite mit den Mustern und Mechanismen der Sprache (linguistische Muster) und auf der anderen Seite mit den Mechanismen der Modellbildung (Landkarten), welche es uns ermöglichen, das Milton Modell effektiv einzusetzen.

Meta Modell vs. Milton Modell

Zuerst einmal können wir die Meta Modell Muster nutzen, um ein Grundgerüst für das Milton Modell zu erschaffen.

Teil 1: Meta Modell Muster als Milton Modell Muster in die entgegengesetzte Richtung

Teil 2: Hier schauen wir uns einige weitere Sprachmuster und -Mechanismen an, welche die hypnotische Sprache beinhaltet.

Wichtig bei den Sprachmustern ist:

1. Lerne die Muster kennen und wie du sie anwenden kannst.
2. Beginne mit dem TOTE-Modell zu arbeiten und die Muster zielgerichtet einzusetzen.

Wir beginnen mit den 13 Mustern des Meta-Modells und wandeln sie in die ersten Milton-Modell-Muster.

Verlorener Sprecher:

Erklärung: Wir nutzen eine Aussage einer angeblichen Autorität / Instanz und gehen davon aus, dass der andere die Umstände und oder Personen die angeblich zu diesem Statement gehören oder geführt haben, nicht hinterfragt.

Experten haben festgestellt, wie gut hypnotische Sprachmuster funktionieren.

Kommentar: Der Begriff: „Experten“ klingt wichtig und überzeugend (die sollten es ja wissen, im Vergleich zu den Laien) und deshalb akzeptieren wir den danach folgenden Satz.

Ich **habe gehört**, dass entspannen gesund macht.

Kommentar: Wenn du es gehört hast, muss es stimmen, weil sonst hätte es die Person ja nicht gesagt.

Im Radio sagen sie, dass man öfters eine Pause machen und sich entspannen soll.

Kommentar: Wenn es im Radio, also für die Öffentlichkeit gesagt wird, muss es wahr sein.

Weitere Beispiele:

Viele sind der Meinung

Mediziner fordern ...

Wissenschaftliche Studien beweisen ...

Die meisten Kunden wählen dieses Produkt, weil ...

Die Hersteller sagen, ...

Man sagt, es gibt viele Momente, die hypnotisch sind.

Es ist gesetzlich vorgeschrieben, ...

Laut der Meinung vieler, führender Experten

Gedanken lesen

Erklärung: Gedanken lesen ist die klassische Form der Suggestion. Ich unterstelle dem anderen, zu wissen, wie er sich fühlt, was er denkt oder was er kann und suggeriere es ihm damit.

Du **fühlst** dich gut.

Ich suggeriere dem anderen, dass er sich gut fühlt, weil ich es behaupte.

Ich **weiß**, du bist schon sehr entspannt.

Ich behaupte zu wissen, wie der andere sich fühlt und suggeriere es ihm deshalb.

Du **möchtest** dich entspannen.

Ich behaupte zu wissen, was der andere möchte und suggeriere es ihm deshalb.

Du **kannst** einfach in Trance gehen.

Ich suggeriere, dass es einfach ist in Trance zu gehen und dass der andere die Fähigkeit dazu hat.

Weitere Beispiele:

Du weißt, wie einfach es ist die Augen zu schließen und ...

Du bist dafür bestens geeignet.

Du willst es doch auch.

Du hast alles, was du brauchst, ...

Es gibt nichts, was dich aufhalten kann.

Lernen fällt dir leicht.

Universalien / Verallgemeinerungen

Erklärung: Dieses Muster wird verwendet, wie der Name schon sagt, um zu verallgemeinern.

Der Trick ist, dass der andere entweder nicht mitbekommt, dass er angesprochen wird oder dass die Aussage so allgemein klingt, dass es nicht es nicht hinterfragt wird.

Alles kann so leicht sein.

Ich suggeriere, dass alles leicht ist, das Unterbewusstsein, bezieht es aber auf das was gerade passiert.

Immer wenn du ausatmest, entspannst du dich.

Ich suggeriere, dass der andere sich mit jedem Atemzug beim Ausatmen (weiter) entspannt.

Jeder Mensch verfügt über spezielle Talente und Eigenschaften.

Ich verallgemeinere und dadurch kann sich der andere angesprochen fühlen.

Nur mit diesen Suggestionen kannst du erfolgreich werden.

Dieses Mal geht die Verallgemeinerung in die andere Richtung im Sinne der Einmaligkeit.

Weitere Beispiele:

Niemals wirst du verhindern nicht erfolgreich zu sein.

Ständig passieren Dinge in unserem Körper, die dir helfen gesund und fit zu sein.

Alles was passiert hat seinen Sinn.

Keiner weiß alles, aber jeder denkt, er weiß das richtige.

Mit Übung wird es immer leichter.

Alles was ich sage, hilft dir die Veränderung, welche du dir wünschst zu erreichen.

Modaloperatoren

Erklärung: Mit den Modaloperatoren steuern wir, ob etwas als Möglichkeit oder Notwendigkeit angeboten wird. Die Modaloperatoren legen die Regeln im Satz fest. Sie bestimmen, wie aktiv der Wächter (=Bewusstsein) ist, um die Suggestion abzulehnen oder zu akzeptieren.

Manchmal **muss** man loslassen.

Suggestion: Der andere soll jetzt loslassen.

Du **kannst** jetzt die Augen schliessen.

Suggestion: Mach es jetzt!

Du **darfst** dich entspannen, wenn du **willst**.

Suggestion: Entspanne dich jetzt.

Vielleicht hast du schon bemerkt, wie gut sich tiefe Entspannung anfühlt?

Suggestion: Entspanne dich tief.

Weitere Beispiele:

Menschen können sich entspannen, wenn sie es regelmäßig üben.

Möglicher Weise ist dir aufgefallen, wie entspannt deine Hand bereits ist?

Du musst dich jetzt noch nicht entspannen.

Du darfst loslassen und es dir bequem machen.

Man könnte sofort davon driften, wenn die Musik einsetzt.

Viele Menschen möchten am liebsten öfters tief entspannen.

Du solltest nicht sofort in Trance gehen.

Es könnte sein, dass du das Gefühl tiefer Entspannung beginnst zu fühlen, wenn du es möchtest.

Komplexe Äquivalenzen

Erklärung: Mit den Komplexen Äquivalenzen können wir Dinge miteinander verknüpfen, sie stellen die Bindeglieder in den Sätzen dar. Damit lassen sich Ideen, Konzepte, Vorgänge, usw. mit einander verbinden oder in eine Sequenz bringen.

Einfache Verknüpfungen: und, oder, aber, (... = kurze Pause)

Komplexere Verknüpfungen: bedeutet, während, ist, sind, ...

Du hörst meine Stimme **und** entspannst dich.

Du hast in deinem Leben schon viel gelernt **und** wirst noch viel mehr lernen **und** jetzt sitzt du hier vor mir, nickst mit deinem Kopf, schaust mich an **und** ... beginnst, dich zu entspannen.

Du schaust mich an ... hörst was ich sage ... spürst den Stuhl unter dir ... **und** verstehst langsam wie wichtig es ist von Zeit zu Zeit zu entspannen.

Du bist hierher gekommen, weil du etwas verändern möchtest, **und** weisst noch nicht, was genau geschehen wird, **aber** kannst neugierig sein, wie diese Veränderung stattfindet **und** ob du es sofort merkst **oder** erst später ...

Wir haben gemeinsam besprochen, was für Sie wichtig ist, wir haben alle Ihre Fragen geklärt **und** nun können Sie für sich die richtige Entscheidung fällen ...

Sie können sich manchmal verwirrt vorkommen, **aber** unbewusst weiterlernen ...

Während du spürst wie der Stuhl auf dem du sitzt dich trägt **und** du meiner Stimme lauscht, kannst du beginnen, den tieferen Sinn dieser Sprachmuster zu verstehen.

Dass du hier bist **und** lernen möchtest, wie die Sprachmuster funktionieren, **bedeutet** dass du bereit bist, für eine tiefgreifende Veränderung.

Ursache & Effekt

Erklärung: Wir unterscheiden in der hypnotischen Sprache zwischen verschiedenen Stärken der Ursache-Effekt-Muster:

Die erste Kategorie sind die **Implizierten Ursachen: sobald, bevor, nachdem, so wie, indem, ebenso, dadurch, ...**

Die zweite Kategorie sind die **Ursache-Effekt Muster: weil, wenn ... dann, führt zu, bewirkt, macht, zwingt, deshalb, ...**

Die zweite Kategorie ist in ihrer Wirkung stärker als die erste.

Sobald du ausatmest, kannst du beginnen dich mehr und mehr zu entspannen ...

Du hörst die Geräusche im Zimmer und meine Stimme, während Gedanken kommen und gehen, und all das **wirkt zusammen, so dass** du tiefer und tiefer in Trance gehst ...

Gerade weil es dir schwerfällt, im Moment in eine Trance zu gehen, wird deine Trance umso tiefer werden.

Sie denken, dass Sie im Moment keine Zeit haben. Man kann sich fragen, ob Sie nicht **gerade deshalb** den NLP-Kurs unbedingt machen sollten – je früher desto besser, damit Sie sich nachher so organisieren können, dass Sie mehr Zeit für die Dinge finden, die Ihnen wirklich wichtig sind. Ist es nicht das, was Sie eigentlich möchten? Das funktioniert, **weil** ...

Wenn deine Hand deinen Oberschenkel berührt, **dann** gehst du immer tiefer in Trance.

Sich zu entspannen ist einfach, **weil** wir es sowieso jeden Tag machen, wenn du z.B. abends im Bett liegst, kurz vor dem Einschlafen, und du beginnst müder zu werden, **weil** es Zeit ist zu schlafen, bedeutet das, dass du weißt, wie gut es sich anfühlt zu entspannen, loszulassen, tief zu sinken.

Nominalisierungen

Erklärung: Nominalisierungen eröffnen sehr viel Spielraum diese Wörter aus der eigenen Landkarte mit Inhalt zu füllen. Es sind Worte die gut klingen, bei denen der Zuhörer das Gefühl hat zu wissen, wovon der andere redet.

Entspannung, Ruhe und Gelassenheit sind hilfreiche **Zustände**.

Fühlst du die **Gelassenheit** schon?

Bringt das Gefühl der Gelassenheit hervor, ohne konkret darauf einzugehen was Gelassenheit genau ist.

Die persönliche **Freiheit** ist sehr wichtig.

Freiheit kann sehr vieles bedeuten und so lange ich es nicht näher definiere, muss der Zuhörer es mit den eigenen Inhalten aus der eigenen Landkarte füllen.

Weitere Beispiele:

Die **Kraft** der **Worte**.

Deine **Ressourcen** aus der **Vergangenheit** geben dir **Kraft** und **Zuversicht**.

Deine positiven **Erfahrungen**, die du in deinem **Leben** gemacht hast, kann dir niemand mehr nehmen.

Du spürst das **Gefühl** der sich ausbreitenden **Entspannung** und weißt, dass du die richtige **Entscheidung** treffen kannst.

Das **Gefühl** der **Motivation** hilft dir wichtige **Projekte** und **Aufgaben** zu erledigen.

Hypnose ist ein sehr effektiver **Prozess**, der dich bei deiner **Entwicklung** unterstützen kann.

Vergleichs-Tilgung

Erklärung: Die Suggestion basiert auf dem Weglassen des Vergleichs. Somit bleibt nur das, was ausgesprochen wurde. Sie bieten die Möglichkeit die Aufmerksamkeit einer Person gezielt zu steuern.

Du fühlst dich immer **besser**.
Der Fokus liegt darauf sich besser zu fühlen.

Entspanne dich noch **tiefer**.
Der Fokus liegt darauf sich tiefer zu entspannen.

Du lernst immer **leichter**.
Der Fokus liegt darauf leichter zu lernen.

Spüre wie deine **rechte Hand** sich beginnt immer **mehr** zu entspannen.
Fokus auf die rechte Hand im Gegensatz zur z.B. linken Hand und mehr entspannen im Vergleich zur jetzigen Entspannung.

Weitere Beispiele:

Je **tiefer** du dich entspannst, desto **besser** beginnt es sich anzufühlen und je **besser** es sich anfühlt desto **tiefer** kannst du sinken.

Entspanne dich nicht zu **tief**, wenn du noch nicht **bereit** bist, dich richtig **tief** zu entspannen.

Im **richtigen** Bewusstseinszustand lernst du **am besten**.

Fehlender Bezugsindex

Erklärung: Die Aussage ist so vage, dass nicht klar ist auf was sie sich bezieht. Das kann genutzt werden, um auf mehreren Bedeutungsebenen zu arbeiten. Gerade in Kombination mit Ambiguitäten sehr wirkungsvoll einzusetzen.

Du spürst **das**.
Was genau spürst du?

Du kannst **es** fühlen.
Was genau ist es, das du fühlst?

Du weißt, dass du **es** kannst.
Was weißt du, dass du kannst?

Manche Menschen fühlen sich hier sehr wohl.
Wer fühlt sich hier wohl?

Man kann verstehen, wenn **man** will.
Wer kann verstehen, wenn wer will.

Weitere Beispiele:

Deine Erfahrungen und dein Wissen helfen dir **das** zu erreichen, was du willst, denn du weißt, dass **es** dir hilft.

Du kannst dich entspannen und das Lernen geschehen lassen, weil **es** eine angenehme Art, **es** geschehen zu lassen.

Findest du **es** nicht auch interessant, zu lernen, wie Richard Bandler und John Grinder herausgefunden haben, wie Kommunikation funktioniert und die Prinzipien von **ihm** zu nutzen?

Man kann die Prinzipien der hypnotischen Kommunikation verstehen und nutzen lernen.

Unspezifische Substantive

Erklärung: Die unspezifischen Substantive sind deutlich besser definiert als die Nominalisierungen, aber dennoch oft ist nicht hundertprozentig klar, was genau gemeint ist und bieten damit viel Spielraum für eigene Vorstellungen.

Gehe in das **Haus**.

Wenn klar ist, welches Haus gemeint ist (davon gehen wir in dem Beispiel aus), dann bleibt immer noch die Frage, wo genau soll die Person in dem Haus hingehen? Erdgeschoß, Keller, 1. Obergeschoß, Küche, Wohnzimmer, Bad, usw.)

Entspanne dich auf diesem **Stuhl**.

Du befindest dich an einem schönen **Ort** ...

Ein netter **Hund** schaut dich an.

Unspezifische Verben

Erklärung: Die Verben geben uns eine Idee welche Handlung ausgeführt wird. Dennoch sind sie oft auch sehr unpräzise, so dass der Zuhörer sie mit eigenem Inhalt füllen muss.

Während du mir **zuhörst**. **lernst** du weiter.

Du **entspannst** mit jedem Wort das ich sage.

Du **erreichst** deine Ziel und da **fühlt** sich gut an.

Unspezifische Prädikate

Erklärung: Prädikate sind auch oft sehr unpräzise und geben außerdem die nötige Würze in die Erzählung.

Es fällt dir **leicht** in eine **wunderschöne, tiefe** Trance zu gleiten

Ein **gutes** Gefühl, breitet sich ganz **allmählich** in dir aus und wird immer **besser** und **schöner**.

Diese **bereichernde** Erfahrung gibt dir **unglaublich** viel Kraft und Zuversicht.

Vorannahmen

Erklärung: Wir setzen etwas (stillschweigend) voraus (= Vorannahme) und der andere konzentriert sich auf den Inhalt und nicht auf das, was vorausgesetzt wurde.

Wie **entspannt** bist Du **bereits**?

Kommentar: Ich setze voraus, dass der andere entspannt ist und möchte nur wissen, wie sehr.

Bevor du **entspannst**, atme tief ein.

Kommentar: Ich setze voraus, dass der andere entspannt, er soll nur vorher tief einatmen.

Möchtest du **einen** oder **zwei** Kekse?

Kommentar: Ich setze voraus, dass der andere einen Keks möchte. Die Frage ist nur wieviele.

Wir unterscheiden verschiedene Kategorien von Vorannahmen:

Der Zeit:

Wir setzen voraus, dass es die Zeit gibt und bestimmte Dinge passieren, passiert sind oder passieren werden.

Bsp: Früher oder später wirst du beginnen dich immer tiefer zu entspannen. Der Zeitpunkt ist noch nicht festgelegt, aber es wird passieren.

bevor, nachdem, während, bald, früher oder später, bald, nachher, gestern, morgen, heute, vorhin, damals, jetzt, gleich, bisher, immer, solange, ...

Der Reihenfolge:

Mit Hilfe der Reihenfolge können Abläufe und Sequenzen im Gehirn deines Zuhörers strukturiert werden.

Bsp: Zuerst machst du es dir bequem, **als nächstes** nimmst du einen tiefen Atemzug und beim Ausatmen entspannst du dich immer tiefer. **Der dritte Punkt** ist, dass du dich in einer tiefen Trance befindest und all die guten Glaubenssätze und Suggestionen zu wirken beginnen. **Am Schluss** kommst du dann erfrischt und munter aus der Trance zurück und fühlst dich fantastisch.

erstens, zweitens, zuerst, als erstes, als zweites, a, b, c, zuletzt, als letztes ...

Der Wahlmöglichkeit:

Hier wird eine Wahlmöglichkeit angeboten, wodurch oft andere Optionen ignoriert oder ausgeblendet werden oder eine Scheinwahl (Zwickmühle) geschaffen wird.

Bsp: Möchtest du jetzt gleich **oder** später in Trance gehen?
Egal wie der andere antwortet, ob gleich oder später, er geht in Trance.

oder, entweder
eventuell, vielleicht, möglicher Weise, können, kannst, eigentlich, ...

Der Aufmerksamkeit:

Mit Hilfe dieser Kategorie wird die Aufmerksamkeit gesteuert. Dadurch wird der Fokus auf die Aufmerksamkeit gelenkt, während andere Dinge nicht hinterfragt werden.

Bsp: Ist dir schon **aufgefallen**, wie gut diese hypnotischen Muster funktionieren? Selbst wenn der andere jetzt mit „Nein“ antwortet, sagt er nur dazu nein, dass es ihm noch nicht aufgefallen ist, nicht aber dazu, dass die Muster funktionieren.

bemerken, feststellen, auffallen, wahrnehmen, spüren, entdecken, wissen, erinnern, realisieren, verstehen, ...

Der Beschreibung:

Mit Hilfe der Vorannahmen der Beschreibung können wir viele positive Suggestionen sehr elegant einfließen lassen.

Wenn du herausfindest, wie **leicht** du diese Suggestionen in deinen Alltag einfließen lassen kannst und wie **hervorragend** die Ergebnisse sein werden, wirst du ganz **leicht** und **einfach**, viele Gelegenheiten finden, das einzusetzen.

wie einfach, wie leicht, wie gut, wie spielerisch, wie schnell, ...

Des Kommentars:

Diese Kategorie können wir verwenden um das suggerierte noch einmal zu verstärken.

Natürlich funktionieren die Muster hervorragend und **wie jeder weiß**, hat ja Milton Erickson damit gearbeitet und **selbstverständlich** möchten viele lernen so gut hypnotisieren zu können.

offensichtlich, klar, wie jeder weiss, natürlich, bekanntlich, selbstverständlich, ...

Weitere Milton Muster Teil 2

Sprachbewusstsein

Im NLP-Hypnocoach ist der Umgang mit Sprache extrem wichtig. Um ein guter, hypnotischer Kommunikator zu sein, bedarf es einem hohen Fähigkeitslevel im Umgang mit der Sprache.

Das bedeutet du solltest, während du redest in der Lage sein, deine Wortwahl bestimmen zu können, um die Effekte der hypnotischen Kommunikation zu nutzen. Das ist anders als einfach nur zu reden.

Der hypnotische Kommunikator, weiß was er/sie macht, wie Sprache funktioniert und kann diese zielgerichtet einsetzen.

Im NLP-Practitioner und NLP-Master haben wir uns schon mit bestimmten Wörtern, z.B. dem Wort „man“ beschäftigt. Das Wort man diente uns, als Anker oder Hinweis darauf, was du sagst.

Man ist der Akteur in dem Satz, also derjenige, welcher etwas macht. Da man aber sehr unspezifisch ist und nicht geklärt ist, wer derjenige sein soll, der etwas macht, führt diese Art der Formulierung oft zum Ausbleiben der Aktion.

Wenn ich das Personalpronomen „ich“ verwende ist klar, dass ich derjenige bin der etwas macht.

Wenn ich das Personalpronomen „du“ verwende, spreche ich in der Regel eine andere Person an (Möchtest du einen Kaffee haben?).

Allerdings gibt es eine weitere Form wie wir das Personalpronomen „du“ einsetzen können:

Ich erzähle etwas von mir (persönliche Erfahrung, Meinung, ect.) und wechsele vom „ich“ in das „du“.

Du kannst diesen Wechsel in die „du“-Beschreibung im Alltag sehr häufig beobachten.

D.h., die Person spricht jetzt von der eigenen Meinung/ Erfahrung und spricht aber gleichzeitig das Gegenüber an. Der Zuhörer blendet jetzt i.d.Regel das er/sie direkt angesprochen wird aus, weil es ist ja nur eine Geschichte und die direkten Suggestionen können aber durchaus wirkungsvoll sein.

Während ich diesen Text schreibe, denke ich mir, wie gut, dass **du** diese **hypnotischen Sprachmuster so gut lernst!** :-)

Ambiguitäten

Ambiguitäten oder Mehrdeutigkeiten sind Wörter die mehr als eine Bedeutung haben. In unserer Sprache gibt es sehr viele solcher Wörter, die wir aber nur sehr selten als solche wahrnehmen.

Normaler Weise entscheidet der Content über die Bedeutung.

Witze leben oft vom Wechsel der Bedeutung, was es dann lustig macht.

Achte im Alltag auf die Mehrdeutigkeit der Wörter. dadurch bekommst du ein deutlich besseres Sprachverständnis.

1. Phonologische Ambiguität

Seite - Saite

Bank,

Meer - mehr

Einsatz in Manhattan! - Ein Satz in Manhattan!

Wir lieben fliegen! - Wir lieben Fliegen!

So macht Rasen Spaß! - So macht rasen Spaß!

2. Bereichsambiguität

Wenn ich zu Dir als Kind spreche

Vorsicht Kinder!

Sehr geehrte Damen und Herren

Mach es einfach!

Wir wollen niemals auseinandergehen (Weight Watchers)

3. Interpunktionsambiguität

Du kannst dich jetzt ← **entspannen** → ist die leichteste Möglichkeit sich zu verändern

Zitate

Zitate sind eine sehr elegante Möglichkeit, den bewussten Verstand abzulenken. Der Zuhörer denkt, dass es sich ja nur um eine Erzählung/Geschichte handelt in der jemand etwas berichtet. In Wirklichkeit können wir das Zitat verwenden, um den/die Angesprochene/n direkt anzusprechen, ohne dass er/sie es mitbekommt. Besonders hilfreich ist das Muster, wenn man jemandem etwas nicht direkt sagen kann, weil es zu Ablehnung oder Widerstand führen würde.

John Grinder sagte mal: **„Verwende regelmäßig Zitate und baue sie in deine Alltagskommunikation ein!“**

Richard Bandler sagte zu seinem Klienten: **„Du kannst Dich leicht verändern!“**

Embedded Commands und analoges Markieren

„Embedded Commands“ (=eingebettete Kommandos) und analoges Markieren gehören zum Profibereich des NLP und Storytelling. Viele erfahrene NLP-Anwender bekommen diese Art der Kommunikation oft nicht mit.

Gleichzeitig setzt das Anwenden dieser Methode auch ein hohes Mass an Kompetenz des Anwenders voraus.

Wir sprechen hier von einer Multi-Level-Kommunikation in der auf der einen Ebene eine Geschichte erzählt oder Inhalt kommuniziert wird, auf der anderen Ebene in die Geschichte bzw. in den Inhalt eine andere Botschaft integriert wird.

Die einfachste Art „Embedded Commands“ zu verwenden ist, seine Sätze so zu strukturieren, dass das was der andere machen oder lernen soll zusätzlich als Kommando an das Unterbewusstsein gesendet wird. Das allein kann die Kommunikation schon deutlich effektiver machen.

Die fortgeschrittenere Art ist die der Multi-Level-Kommunikation in der in die Erzählung eine Botschaft eingebaut ist und dem Unterbewusstsein mit Hilfe der analogen Markierungen diese Botschaft gesendet wird.

Bsp: Viele Menschen denken darüber nach, **sich zu verändern** und wie leicht es ist, **in eine tiefe Trance zu gehen**. Jetzt kannst du verstehen, wie gut es sich anfühlt, **sich einfach zu entspannen**.

In dieses Thema tauchen wir im Kommunikationstrainer tiefer ein.

Konversationale Postulate

Bei den konversationalen Postulaten wird nur danach gefragt, ob jemand z.B. etwas kann oder weiß, ect. In der Regel antwortet die Person jedoch mit dem Verhalten.

Auf wörtlicher Ebene würde die Antwort ja oder nein sein, aber das passiert meistens nicht, sondern die Person macht das, was in der Frage als Aufforderung steckt.

Kannst du bitte das Fenster zu machen?

Kannst du mir bitte den Stift geben?

Kannst du verstehen, wie einfach es ist?

Vielleicht denkst du darüber nach, noch tiefer in Trance zu gehen?

Weißt du, wie es ist, sich tief zu entspannen?

Negationen

Hier begegnet uns erstmal ein wichtiges Prinzip der Kommunikation: Wir müssen alle Informationen verarbeiten, wenn wir sie kennen.

Der Trick bei den Negationen ist, dieses Prinzip jetzt zu nutzen und mit Hilfe der Negationen über Dinge zu sprechen, die ohne die Negationen nicht angebracht oder sinnvoll wären.

Auf diese Weise haben wir das Thema schonmal angesprochen und es wird repräsentiert. Damit können wir dann später arbeiten.

Beispiele:

Du brauchst dich jetzt noch **nicht** zu entspannen, denn wir haben noch **nicht** angefangen und wenn du **nicht** sofort in einen angenehmen Zustand gehst, der dich **nicht** dabei unterstützt **kein** gutes Gefühl zu haben, dann ist das ja deine Entscheidung.

Es ist **nicht** nötig sich sofort zu entspannen.

Höre **nicht** auf mich, denn wenn du denkst, dass ich **nicht** weiß, was für das richtige ist, kannst du es selbst herausfinden und das wirst du, selbst wenn du noch **nicht** bereit bist, weil du es willst, oder nicht?

Indirekte Fragen

Indirekte Fragen haben den Vorteil gegenüber direkten Fragen, dass das Gegenüber nicht verbal darauf antworten muss. In der Regel antwortet das Unterbewusstsein aber in Form der Körpersprache (z.B. Kopfnicken oder -schütteln), was uns wichtige Informationen geben kann.

Ich frage mich, ob du schon bemerkt hast, wie gut die Sprachmuster funktionieren?

Ich wundere mich, ob du weißt, wie leicht du das anwendest?

Ich weiß nicht, ob du dich jetzt entspannen möchtest?

Vielleicht fragst du dich, ob dieses Programm für dich das richtige ist?

Posthypnotischer Befehl

Ein posthypnotischer Befehl ist eine Suggestion die auf die Zukunft gerichtet ist.

Man gibt dem Unterbewusstsein eine Suggestion, dass in der Zukunft etwas Bestimmtes passieren soll.

Verwenden viele Menschen im negativen Sinn:

„Ich darf nicht vergessen, nachher ...“

In 10 Minuten werde ich wieder wach und bin voller Energie.

Nachher wenn du aus der Hypnose zurückkommst und die Augen öffnest, kannst du bemerken, wie leicht sich alles anfühlt.

Wenn Sie dieses Auto gekauft haben und zum ersten Mal darin fahren, können Sie spüren, dass es eine gute Entscheidung war und es genießen.

Notizen:

Notizen:
