

# NLP BERLIN-BRANDENBURG

THERAPIE. COACHING. AUSBILDUNG. SEMINARE. FORSCHUNG

## DAS KONZEPT DER WAHRNEHMUNGSPPOSITIONEN

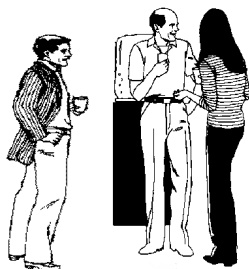
VON  
WOLFGANG WALKER

Vieles weist darauf hin, daß die Flexibilität, unterschiedliche Blickwinkel und Perspektiven auf ein Geschehen einzunehmen, eine *der* entscheidenden Voraussetzungen für gelungene zwischenmenschliche Kommunikation und Beziehungen ist. JOHN GRINDER, einer der Co-Entwickler des NLP, bezeichnete diese Fertigkeit als den "Beginn der Weisheit".

Diese Fähigkeit, ein Geschehen von unterschiedlichen Standpunkten aus wahrzunehmen und zu bedenken, hat als Konzept der "Wahrnehmungspositionen" Eingang in den Modellfundus des NLP gefunden. Doch was genau versteht man unter diesem Begriff?

### Der Hintergrund des Konzepts:

Eine einfache Unterhaltung kann als paradigmatisches Beispiel hierfür dienen:



Richard      John      Judith

Diese Situation wird - wie jede andere auch - von den Beteiligten aus unterschiedlichen Blickwinkeln erlebt: John mag in der Konversation mit Judith bestimmte Ziele verfolgen. Seine Einstellungen, Erwartungen und Überzeugungen werden in hohem Maße bestimmen, wie er das Gespräch wahrnimmt und wie er auf Judith reagiert. Für Judith wiederum mögen andere Aspekte bedeutsam sein. Ihr Erleben der Unterhaltung kann sich beträchtlich von der Johns unterscheiden. Und was

wird ein neutraler Beobachter der Szene wahrnehmen? Wie erlebt er die Interaktion?

Allgemeiner gesprochen: das obige Geschehen wird bereits von vorneherein aus mindestens drei "Wahrnehmungspositionen" heraus wahrgenommen und erlebt.



**Johns** Augen nehmen eine schlanke, junge Frau mit langen dunklen Haaren wahr. Er sieht ihre Bewegungen, ihre Gestik und auch das unverwechselbare Mienenspiel ihres Gesichtes. Seinen Ohren hören ihre Worte und ihre besondere Art zu sprechen, während er mit seiner Nase ihren ganz persönlichen Duft riechen kann.

Auf diese sensorischen Inputs reagiert John mit seinen *eigenen* Gedanken, Gefühlen, Überzeugungen, Werten, Interpretationen, persönlichen Erfahrungen, seinen aktuellen Absichten, den Maßstäben seiner (Sub-) Kultur usw. Im Verbund mit seiner aktuellen sensorischen Erfahrung von Judith (und des Kontextes, in dem sie sich befinden), werden diese Faktoren sein Erleben sowie sein verbales und nonverbales Verhalten in hohem Maße mitbestimmen.

**Judiths** Augen nehmen einen ordentlich gekleideten Mann mittleren Alters wahr, dessen Haupthaar deutlich gelichtet ist. Sie sieht seine Körperhaltung, Bewegungen, Blicke und diese ganz bestimmte Art, sie anzuschauen. Mit ihren Ohren hört sie den Klang seiner Stimme, die Worte, die er sagt, während sie zugleich seinen Geruch wahrnehmen kann.



Auch Judith reagiert auf diese Wahrnehmungen mit ihren *eigenen* Gedanken, Erwartungen, Gefühlen,



Absichten, Überzeugungen, Werten, Interpretationen, persönlichen Erfahrungen, den Maßstäben ihrer (Sub-)Kultur usw. In ihr Erleben der Situation fließen also ebenfalls eine Vielzahl subjektiver Elemente der Informationsverarbeitung ein, die ihr Erleben und Verhalten steuern.

**Richard**, der Beobachter der Szene, wird - sofern er neutral ist und sich auf sinnesspezifische Beschreibungen beschränkt - eine Reihe interessanter Wahrnehmungen machen können, die sich deutlich von denen Judiths und Johns unterscheiden.



Er sieht z.B. daß John etwas mit dem Oberkörper zurückweicht, wenn Judith ihm näher kommt.

Richard sieht auch, welche Reaktionen Johns Lächeln bei Judith auslöst, ob der Austausch ins Stocken gerät oder an Schwung gewinnt usw. usf. Mit anderen Worten: Als Beobachter kann Richard ein ineinander verschleiftes "2-Personen-System" in Aktion wahrnehmen.

Dabei ist es ihm auch möglich, wiederkehrende und miteinander verflochtene nonverbale Reaktionsmuster - sog. "kalibrierte Schleifen" - zu erkennen. (Bsp.: Judith beugt sich gestikulierend zu John vor ... John weicht mit dem Oberkörper zurück und zieht die Schultern hoch ... Judith geht mit dem Oberkörper wieder zurück und senkt den linken Arm ... John entspannt sich wieder ... Judith beugt sich gestikulierend zu John vor ... John weicht mit dem Oberkörper zurück und zieht die Schultern hoch ... Judith geht mit dem Oberkörper wieder zurück und senkt den linken Arm ... John entspannt sich wieder ... usw. usf.)

Jeder der geschilderten drei Blickwinkel enthält also wichtige und bedeutsame Informationen, ohne die der Verlauf der Konversation letztlich nur schwer nachzuvollziehen ist.

Genau genommen haben *Sie selbst* beim Betrachten des Bildes eine weitere, vierte Wahrnehmungsposition eingenommen.

Aufgrund der Tatsache, daß es sich bei der Grafik um eine einfache Zeichnung handelt, sind die Möglichkeiten zur neutralen sinnesspezifischen Beschreibung naturgemäß stark eingeschränkt. Sollten sie dennoch irgendeinen - wie auch immer gearteten - Eindruck davon gewonnen haben, was zwischen den (aus ihrer Perspektive!) *drei* Personen geschah, so haben sie eine Reihe von Informationen über *ihre eigenen* Gedanken, Erwartungen, Gefühle, Absichten, Überzeugungen, Werte, Interpretationen und Maßstäbe in einem solchen Kontext gewonnen. Diese Tendenz, wahrgenommene Informationen (in diesem Fall die Umrisse dreier Personen) mit eigenen Bedeutungen zu versehen, wird von Psychologen häufig im Rahmen sog. "projektiver Tests" genutzt.

Modellierungsprojekte, die JOHN GRINDER in den 80er Jahren zusammen mit einigen seiner Kollegen durchgeführt hatte, ergaben, daß eine Vielzahl überdurchschnittlich erfolgreicher Kommunikatoren die natürliche Fähigkeit besaß, all diese Standpunkte mühelos mental während eines Gespräches einzunehmen. Mit anderen Worten: Diese Personen konnten in einem Gespräch nicht nur ihr eigenes Erleben und Verhalten bewußt wahrnehmen, sondern sich auch sprichwörtlich in das Erleben ihres Gegenübers "hineinversetzen". Darüber hinaus waren sie in der Lage, das Wechselspiel ihres eigenen Verhaltens mit dem ihres Gegenübers aus einer Art virtuellen "Außenperspektive" zu erkennen und so eine präzise Einschätzung der Beziehungsdynamik zu gewinnen. Die so gewonnenen Informationen ergaben eine reichhaltige Basis, auf deren Grundlage sie ihr eigenes Verhalten so lange variierten bis sie ihr erwünschtes Ergebnis erreicht hatten.





### Die „Wahrnehmungs-Positionen“ im NLP:

Aus Sicht des NLP sind Beschreibungen von Kommunikationssituationen demnach nur dann wohlgeformt und nützlich, wenn sie aus *mindestens drei verschiedenen Wahrnehmungspositionen* heraus beschrieben werden. Dabei unterscheidet man zwischen der

#### 1. Position (Selbst):

Die „1. Position“ entspricht dem ungefilterten Erleben des eigenen Erlebens, vom eigenen Standpunkt, im Rahmen der eigenen Interpretationen und Wertungen.

Ich

- sehe und höre aus meiner eigenen Perspektive heraus,
- fühle meine eigenen Gefühle,
- verhalte mich ganz so wie ich bin,
- bin ganz authentisch und unverfälscht ich selbst,
- weiß, was ich will und kenne meine Grenzen,
- bin von meinen eigenen Vorannahmen überzeugt,
- nehme im Umgang mit Dir meinen eigenen Standpunkt ein,
- bewerte das, was Du sagst und tust, ganz aus meinen eigenen Überzeugungen, Werten und Maßstäben heraus,

...

Der Wert der „1. Position“ liegt in der Fähigkeit, ganz assoziiert mit sich selbst zu sein und auf die eigenen Bedürfnisse achten zu können. Damit wird die Fähigkeit, die „1. Position“ kongruent einnehmen zu können, zur unabdingbaren Voraussetzung persönlicher Authentizität.

Wird die „1. Position“ jedoch zu Lasten anderer überbetont, so können Menschen unfähig zur Wahrnehmung anderer werden. Sie sind dann kaum noch in der Lage, sich von den eigenen Gefühlen zu distanzieren, sich in andere hineinzuversetzen und sich selbst aus einer neutralen „3. Position“ heraus zu korrigieren und Feedback zu geben. Damit einher geht häufig ein mangelndes Verständnis für die Natur sozialer Bezie-

hungen. (Diese Überbetonung der eigenen Wahrnehmungsposition - bei gleichzeitigem Desinteresse gegenüber der Wahrnehmungsposition anderer - ist z.B. eines *der* zentralen Merkmale der sog. „narzisstischen Persönlichkeitsstörung“.)

#### 2. Position (Anderer):

Die „2. Position“ entspricht der Wahrnehmung aus der Perspektive des anderen.

Ich

- sehe, höre und erlebe das, was geschieht, aus Deiner Perspektive heraus,
- versetze mich innerlich an Deine Stelle und nehme Deine Standpunkte ein,
- übernehme Deine Körperhaltung, Atmung, Gestik usw.
- lasse meine inneren Bilder ganz von Deinen Worten leiten,
- lasse meine Gefühle ausschließlich von Deinem Erleben leiten,
- glaube, was Du glaubst und wertschätze das, was Du schätzt,
- beziehe Deine Erfahrungen, soweit ich sie kenne, mit ein,
- spüre, was Du willst,
- bin einfühlsam, verstehend und empathisch,
- (an)erkenne Deine Grenzen,
- kann fast vorhersagen, wie Du auf was reagieren wirst,

...

Der Wert der „2. Position“ liegt in der Fähigkeit, ein Gespür für das Erleben anderer zu entwickeln. Dies eröffnet nicht nur die Möglichkeit, Menschen „aus sich selbst heraus“ zu verstehen und ihre Motive nachzuvollziehen, sondern führt in der Regel auch zu einem rücksichtsvolleren Umgang mit anderen.

Eine Überbetonung der „2. Position“ kann jedoch zu unterwürfigem Verhalten führen. Menschen, die ihr Leben vorwiegend aus der „2. Position“ heraus erleben, laufen Gefahr, den Kontakt zu sich selbst zu verlieren und von anderen ausgenutzt zu werden. („Co-





Abhängigkeit“ - etwa im Zusammenhang mit Sucht- oder Beziehungsproblemen - ist u.a. das Resultat einer unangemessen einseitigen Fixierung auf diese Wahrnehmungsposition.)

### 3. Position (Beobachter):

Die „3. Position“ entspricht der Wahrnehmung des Geschehens aus der Perspektive eines neutralen, unbeteiligten Beobachters.

Ich

- sehe und höre uns beide aus einer Außenperspektive,
- beobachte „von dort“, wie wir miteinander kommunizieren,
- habe innerlich Abstand zum Geschehen und bin emotional neutral,
- interessiere mich für einen Überblick über die Situation als Ganzes (die Person, die ich bin und die Person, die Du bist ... und das Geschehen, das sich zwischen uns in diesem speziellen Kontext entfaltet),
- bemerke Muster, Ähnlichkeiten und Unterschiede im Interaktionsverhalten dieser Personen (uns),
- erkenne, wie sie sich (wir uns) wechselseitig beeinflussen,
- bin in der Lage, das Geschehen auf eine eher logische Art zu analysieren,
- kann mir aufgrund der so gewonnenen Einsichten selbst Ratschläge geben

...

Der Wert der „3. Position“ liegt darin, daß sie das Geschehen aus einer neutralen und streßfreien Perspektive erfaßt. Damit ermöglicht sie einen inneren Abstand, der in schwierigen Situationen (ganz im Sinne eines „Selbst-Coachings“) neue Wahlmöglichkeiten eröffnet.

Eine Überbetonung der „3. Position“ kann dazu führen, daß Menschen kalt und unnahbar erscheinen. Sie verweigern sich der Beziehung und verwandeln das Spiel der Interaktion in ein logisch sezierendes Labor-experiment. Dahinter verbirgt sich in der Regel eine hohe Sensibilität, die mit einem starken Bedürfnis

nach Schutz vor emotionalen Verletzungen einhergeht.

### Die pragmatische Nutzung von „Wahrnehmungspositionen“:

Personen unterscheiden sich häufig darin, in welchen Kontexten sie - gleichsam automatisch - welche der drei Positionen bevorzugt einnehmen. Viele Menschen verfügen hier über Spezialisierungen, die - bei zu ausgeprägter Einseitigkeit - wiederum einschränkend wirken *können*.

Im Rahmen des NLP wird hingegen der Wert *aller* Wahrnehmungspositionen betont. *Jede* Position beinhaltet Informationen, die aus der Perspektive der anderen Positionen verborgen bleiben. Ziel der Nutzung von Wahrnehmungspositionen ist demnach eine ausgewogene und kontextangemessene Balance zwischen allen drei Perspektiven. NLP-Anwender trainieren daher ihre Fähigkeit, bei Gesprächen rasch die Wahrnehmungspositionen zu wechseln und - ohne daß dies dem Gegenüber auffallen muß - je nach Erkenntnisinteresse die 1., die 2. und auch die 3. Position zu aktivieren.

Auf diese Weise gewonnene Informationen haben sich in vielen Fällen als hilfreich erwiesen, auch schwierige Kommunikationssituationen vergleichsweise mühelos zu bewältigen.

### Zugänge zur „1. Position“:

Ein verstärktes Erleben der „1. Position“ kann durch alle „Assoziierungstechniken“ trainiert werden. Diese Techniken sind Anleitungen für mentale Prozesse, die bewirken, daß eine Person stark mit ihrem eigenen Erleben *assoziiert* ist. Assoziierungsprozesse sind in allen Repräsentationssystemen möglich:

- Sich visuell (oder auditiv) zu assoziieren bedeutet, eine Szene ganz mit den eigenen Augen zu betrachten (und mit den eigenen Ohren zu hören). Eine visuell (auditiv) assoziierte Erinnerung ist eine Erinnerung, bei der sich eine Person vorstellt, sie würde das Geschehen *noch einmal* mit ihren eigenen Augen (mit ihren eigenen Ohren) wahrnehmen.





- Sich kinästhetisch zu assoziieren bedeutet, sich auf die eigenen Körpergefühle zu konzentrieren und diese zu verstärken. Eine gute Methode besteht darin,
- sich auf jene Körperregion zu konzentrieren, in der das Körpergefühl am stärksten wahrnehmbar ist,
- die kinästhetischen Submodalitäten dieses Gefühls zu erkunden,
- diese bewußt und gezielt zu verstärken und
- sie dann mit Hilfe der Atmung über den ganzen Körper auszubreiten.

Gefühle sind stets mit einem spezifischen Atemmuster verbunden, das den Körper in einen bestimmten inneren Rhythmus versetzt. In vielen Fällen ist es sogar möglich, den inneren Rhythmus eines Gefühls bewußt zu erfahren. Viele Menschen erleben dies in Form einer Welle, die durch den Körper geht. Um die Assoziierung zu intensivieren, kann es hilfreich sein, sich diese Welle vorzustellen und dann die Höhe und den Rhythmus dieser Welle zu verändern. Typischerweise wird das Gefühl dann in einer Richtung stärker, in einer anderen schwächer.

#### Zugänge zur „2. Position“:

Der einfachste Zugang zur „2. Position“ besteht darin, sich die betreffende Person zu imaginieren und dann so zu tun, „als ob“ man diese Person wäre.

In der gezielten Vor- und Nachbereitung wichtiger Situationen (Vorträge, Besprechungen, Supervision, ...) ist es häufig hilfreich, diese zwei Prozeßschritte bewußt zu trennen:

- Man stellt sich dazu die entsprechende Person zunächst in ca. zwei Metern Abstand und in dem zu erforschenden Kontext vor (Real-Submodalitäten verwenden!). Dabei kalibriert man sich auf typische Verhaltensmerkmale der Person (Körperhaltung, Bewegung, Gesten, Tonfall, die Art der Kleidung usw.) In vielen Fällen genügt hier sogar ein vager Eindruck oder eine Ahnung.
- Anschließend bewegt man sich dann selbst mit seinem physischen Körper - ganz real - in diesen imaginierten Körper "hinein": man nimmt genau dieselbe Körperhaltung ein, bewegt sich exakt

gleich, redet (innerlich) wie die andere Person usw. und erlebt dann die entsprechende Situation aus dieser Perspektive erneut.

Analog hierzu kann man schließlich auch die „3. Position“ - den Beobachter - aufbauen.

#### Zugänge zur 3. Position:

Die dritte Position wird durch sog. „Dissoziierungstechniken“ gefördert. Dissoziierungstechniken bewirken, daß eine Person von ihrem Erleben dissoziiert ist. Sie sind das Gegenstück zu den erwähnten Assoziierungstechniken und können ebenfalls in allen Repräsentationssystemen Anwendung finden.

Sich visuell zu dissoziieren bedeutet, eine Szene von außen zu betrachten. In einer dissoziierten visuellen Erinnerung sehe ich die damalige Szene von außen: ich sehe mich selbst als Teil der Szene.

Die Dissoziation wird unterstützt, wenn man sich dabei vorstellt:

- man befände sich hinter einer dicken Plexiglasscheibe und - könne auf diese Weise vor mit-schwingenden Emotionen geschützt - die Szene von außen betrachten,
- man sei von einer schützenden Lichthülle umgeben, die Gefühle absorbiert,
- man befände sich hinter einer Burgmauer und könne die Szene durch eine kleine Schießscharte beobachten,
- man befände sich im Projektorraum eines Kinos, von dessen Wänden - mit einer kleinen durchsichtigen Plexiglasscheibe zum Zuschauerraum hin - alle Gefühle (und Geräusche), die von der beobachteten Szene auf der Leinwand ausgehen, absorbiert werden,

usw. usf.

In einer dissoziierten auditiven Erinnerung höre ich von außen, gewissermaßen aus der Distanz, was es zu hören gab. Wenn man in dieser Szene selbst gesprochen hat, dann hört man auch seine eigene Stimme aus einiger Entfernung.

Für eine auditive Dissoziierung ist oft auch eine Veränderung des inneren Dialogs nützlich. Man erkundet





die auditiven Submodalitäten mental repräsentierter Stimmen und verändert diese so, daß eine Dissoziation gefördert wird.

Die kinästhetische Dissoziation wird durch eine Veränderung des Körpers ermöglicht. In vielen Fällen genügt es, die Körperhaltung bewußt zu modifizieren, z.B. die Schultern etwas zurückzunehmen, sich zurückzulehnen, die Hände zu verschränken, die Beine übereinander zu schlagen, die Atmung entsprechend zu verändern usw.

#### Anmerkung:

Die Quellenangaben zu diesem Artikel finden sich in der Online-Fassung des betreffenden Artikels auf

[www.nlp-berlin-brandenburg.de](http://www.nlp-berlin-brandenburg.de)

oder

[www.mentalspaceresearch.com](http://www.mentalspaceresearch.com)

#### Über den Autor:



Wolfgang Walker (Dipl.-Psych./ NLP-Lehrtrainer, DVNLP/ Psychosystemischer Coach, DVNLP/Social Panorama Consultant), geb. 1961, studierte Philosophie, Linguistik, Literatur, Religionswissenschaften und Psychologie in Freiburg/Brsg. und Berlin.

Walker ist Gründer und Ausbildungsleiter des Ausbildungs- und Forschungsinstituts "NLP Berlin-Brandenburg".

Er arbeitet in freier Praxis als Heilpraktiker (Psychotherapie), Autor, Ausbilder und Trainer in Berlin. Darüber hinaus praktiziert, forscht und lehrt er seit 1998 auch im Rahmen der ambulanten Psychiatrie, der Kinder-, Jugend- und Familienhilfe sowie der Rehabilitation psychisch erkrankter Menschen.

Von 1998 - 2001 war er 2. Vorsitzender des „Deutschen Verbands für Neuro-Linguistisches Programmieren,“ (DVNLP e. V.).

Zusammen mit dem niederländischen NLP-Forscher, Autor und Entdecker des „Sozialen Panoramas“, Lucas Derks sowie dem Leiter des "Zentrums für soziale und interkulturelle Kompetenz" und Mitarbeiters am Institut für Volkswirtschaftslehre der Johannes Kepler Universität Linz, Prof. Dr. Walter Ötsch, bildet er das Forschungsnetzwerk „The International Laboratory For Mental Space Research“ (ILMSR).

Walker ist Autor des mittlerweile in 5. Auflage erschienenen NLP-Grundlagenwerks "Abenteuer Kommunikation - Bateson, Perls, Satir, Erickson und die Anfänge des Neurolinguistischen Programmierens (NLP)" Klett-Cotta, Stuttgart 1996).



»Ich bin überzeugt, daß dieses Buch den Anhängern und Gegnern des NLP gute Dienste leisten kann, ihre Position zu überdenken und zu differenzieren. Zugleich kann es bei Menschen, die bisher kaum etwas von NLP gehört haben, das Interesse an einer weiteren Auseinandersetzung wecken. Ich wünsche den Lesern dieses Werkes so bereichernde Stunden, wie ich sie erfahren konnte, und dem Buch große Verbreitung, damit ein Klima entsteht, in dem die Diskussion um das NLP in einer angemesseneren Weise geführt werden kann, als dies bisher möglich war.« (Aus dem Vorwort von Prof. Dr. Jürgen Kriz, Institut für Psychologie an der Universität Osnabrück)

»Abenteuer Kommunikation liest sich größtenteils wie ein Roman ... Doch das Buch ist mehr als ein Roman. Es ist das Dokument über die Entdeckungsgeschichte des NLP ... Ich bewundere die außerordentliche Leistung von Wolfgang Walker, eine ernstzunehmende, wissenschaftlich-historische Rekonstruktion dieses Konzeptes vorzulegen und zugleich mit viel Empathie und Wärme die Atmosphäre dieser Zeit und dieses Geschehens einzufangen.« (Winfried Bachmann, Multimind NLP aktuell)





---

»This book is unique in the sense that it describes the history of NLP in an academic fashion. Issued by the renowned German publisher Klett-Cotta, it is the type of book a university student can show his professor to get permission to write a paper on NLP. It is the book that can save NLP's face when you put it on top of all the cheapish, screaming titles that promise health, wealth and success.« (Lucas Derks, NLP World)

