

NLP BERLIN-BRANDENBURG

THERAPIE. COACHING. AUSBILDUNG. SEMINARE. FORSCHUNG

WAS IST DAS SOZIALE PANORAMA ?

VON

WOLFGANG WALKER

Seit 1992 setzt sich der niederländische Sozialpsychologe, NLP-Autor und NLP-Trainer LUCAS DERKS (geb. 1950) auf eine grundlegend neue Art und Weise mit zentralen Fragestellungen der Sozialpsychologie und der Psychotherapie auseinander.

DERKS gilt - national wie international - bereits seit langem als einer der renommiertesten NLP-Forscher weltweit. Im Rahmen seines „Population Modeling“-Ansatzes - der vergleichenden, individuenübergreifenden Untersuchung mentaler Musterbildungsprozesse - entdeckte er eine Reihe zentraler Einflußgrößen, die das soziale Erleben und Verhalten von Menschen determinieren. Auf der Basis klassischer NLP-Prinzipien entwickelte er eine Vielzahl von Diagnostik- und Interventionsformen, die unter der Bezeichnung „Soziales Panorama“ mittlerweile weltweit in fortgeschrittenen NLP-Seminaren unterrichtet werden.

DERKS' Grundlagenwerk „The Social Panorama Model“ (1997) wurde unter dem Titel *„Das Spiel sozialer Beziehungen - NLP und die Struktur zwischenmenschlicher Erfahrung“* (Klett-Cotta, Stuttgart 2000) ins Deutsche übersetzt und veröffentlicht. Eine stark überarbeitete und aktualisierte Neufassung erschien 2005 unter dem Titel *„Social Panoramas - Changing The Unconscious Landscape With NLP And Psychotherapy“* bei Crown House Publishing Ltd. (UK).

Wesentliche Themen, die in diesen Büchern behandelt werden, sind:

Selbst-Erfahrung und Identität: Mit einer präzisen Analyse der konstituierenden Elemente der Selbst-Wahrnehmung leistet DERKS hier einen bedeutenden Beitrag zu einer modernen Psychologie des „Selbst“. Das subjektive Erleben von Ich-Stärke, Selbstwert, Beziehungsfähigkeit, Zugehörigkeit und Ausgrenzung wird als Funktion spezifischer submodaler Kodierungen von Selbst-Repräsentationen und „Personifikationen“ beschrieben. Möglichkeiten zur nachhaltigen Veränderung werden aufgezeigt.

Autorität, Dominanz und soziale Macht: Hier werden die „mentalen Triebfedern“ aufgedeckt, welche der Ausübung von Macht, aber auch dem Erleben von Unterwürfigkeit und der Verführbarkeit durch totalitäre

Ideologien zugrundeliegen. Darüber hinaus werden klinische Implikationen des Konzepts im Zusammenhang mit Beziehungsproblemen diskutiert.

Die Veränderung sozialer Einstellungen: Auf der Grundlage des „Sozialen Panoramas“ werden u.a. soziale Einstellungen wie Ethnozentrismus, Rassismus sowie das weitverbreitete „In-Group/Out-Group“-Denken - auch im Zusammenhang mit Unternehmensfusionen - einer detaillierten Analyse unterworfen. Zugleich werden praktische Wege zur Überwindung dieser Haltungen bei Individuen, im Geschäftsleben und in der Politik aufgezeigt.

„Familienpanoramen“: „Familiensysteme“ sind abstrakte, mentale Konstrukte von Familientherapeuten. In Abgrenzung zu gängigen Auffassungen systemisch orientierter Therapieformen wird eine effiziente Form therapeutischer Arbeit vorgestellt, die auf der direkten Veränderung sozialer Kognitionen beruht. Darüber hinaus unterzieht DERKS das Wirken BERT HELLINGERS, dessen Methode der „Familienaufstellungen“ seit Jahren einen Kultstatus in der deutschen Therapiezene innehat, einer ebenso spannenden wie konstruktiven und kritischen Analyse.

Das „spirituelle Panorama“: Was verbirgt sich hinter der Erfahrung von „Geistern“? Was sind spirituelle Erfahrungen? In einer aufschlußreichen transkulturellen Analyse beleuchtet der Autor die innere Struktur magischer Welterfahrung. Vor dem Hintergrund des „Sozialen Panoramas“ diskutiert er den Nutzen dieses Erlebensmodus für den modernen Menschen. Zugleich werden universelle Mechanismen der Ausübung spirituell legitimer Herrschaft in Frage gestellt und kritisch reflektiert.

Training und Team-Building: Hier werden Gruppenphänomene in Unternehmenstrainings und Teambuilding-Prozessen untersucht. Nützliche Hinweise für Trainer im Businessbereich und der Erwachsenenbildung ergänzen die Analyse.

Die „Metaphern der Macht“: Dieses Kapitel widmet DERKS der „Sprache der Macht“. Aus dem Blickwinkel metaphorischer Kommunikation und des „Sozialen Panoramas“ untersucht er die innere Struk-



tur und Funktionsweise massenwirksamer Kommunikation sowie eine Reihe von Möglichkeiten, unerwünschten Manipulationen zu begegnen.

Gegenstand des „Sozialen Panoramas“ sind alle Phänomene, die auf „sozialen Kognitionen“ beruhen - es ist die Sozialpsychologie des NLP. Die daraus abgeleitete *therapeutische Veränderungsarbeit* entspricht somit lediglich der *Anwendung* des allgemeinen Modells auf das Gebiet der Psychotherapie und Veränderungsarbeit.

Dabei unterscheidet sich DERKS' Sichtweise auf zwischenmenschliche Fragestellungen in einigen Punkten grundlegend vom klassischen, angelsächsisch dominierten NLP.

So wird der Mensch im "Sozialen Panorama" als grundlegend *soziales Wesen* konzipiert. Soziale Beziehungen und die Zugehörigkeit zu „sozialen Systemen“ sind essentiell für das menschliche Wohlbefinden. Außerhalb von sozialen Systemen sind Menschen nicht oder nur eingeschränkt überlebensfähig. Dies zeigt sich nicht nur an der Fülle positiver Effekte, die stabile zwischenmenschliche Beziehungen auf Menschen haben; auch die negativen Auswirkungen von Trennungen auf die Leistungsfähigkeit und die Gesundheit weisen darauf hin. Nicht zufällig steht letztlich der nachhaltige Verlust sozialer Integration und Zugehörigkeit im Zentrum der meisten sog. „psychischen Erkrankungen“.

Die grundlegende Werteorientierung des „Sozialen Panoramas“ liegt auf dem Ausgleich und der Harmonisierung zwischenmenschlicher Beziehungen.

Zentraler Baustein ist die Entdeckung, daß Menschen dekontextualisierte „mentale Repräsentationen anderer“ - sog. „Personifikationen“ - benutzen, um ihre Beziehungen zu diesen zu repräsentieren. Das „Soziale Panorama“ erschließt sich unmittelbar, wenn man „soziale Repräsentationen“ als - räumlich angeordnete - „mentale Hologramme“ begreift. Diese beeinflussen das soziale Erleben und schieben sich - im Falle realer Begegnungen - wechselseitig als WahrnehmungsfILTER zwischen die beteiligten Personen.

Folgerichtig vollzieht sich auch Veränderungsarbeit im „Sozialen Panorama“ in erster Linie über die Ebene der - mental repräsentierten - Beziehungen zu anderen und sich selbst. Veränderungen von „Personifikationskodierungen“ führen so direkt zu einer Veränderung des subjektiven Beziehungserlebens und - in der Folge - zu einer unbewußt realisierten Veränderung des Verhaltens selbst.

Das „Soziale Panorama“ ist ein legitimer NLP-Ansatz, da es vollständig auf die sensorische Ebene der Informationsverarbeitung (VAKOGI) - fokussiert.

„Soziales Panorama“ und Entwicklungspsychologie

„Menschen denken sehr viel an Menschen.“ Diese einfache Aussage führt zum Kern dessen, womit sich das Modell des „Sozialen Panoramas“ befaßt - den *sozialen Vorstellungen* (Kognitionen) des Menschen.

Die Fähigkeit, an andere Menschen zu denken - sie im eigenen „mentalen Raum“ zu repräsentieren - ist *erlernt*.

Folgt man den Befunden der Entwicklungspsychologie, so sind Neugeborene und Säuglinge dazu noch *nicht* in der Lage. Ihr Erleben wird im wesentlichen von einem fortlaufenden sensorischen Ereignisstrom (VAKOG⁴) bestimmt. Die Fähigkeit, materielle und soziale Objekte aus dem Bewußtseinstrom (dem „stream of consciousness“ nach WILLIAM JAMES) auszugliedern und sie stabil mental zu repräsentieren, entwickelt sich erst im Laufe des ersten Lebensjahres. Dies geschieht im Rahmen der Ausbildung der sog. „Objekt Konstanz“ bzw. „Objektpermanenz“ (nach JEAN PIAGET).

Wird aber die grundlegende *Fähigkeit*, sich andere Menschen *vorzustellen* - d.h. „mentale Repräsentationen“ von „Menschen aus Fleisch und Blut“ zu kreieren - im Kontext einer spezifischen sozialen Umwelt *erlernt*, so liegt es nahe zu vermuten, daß die *Ergebnisse* dieses Lernprozesses, die sog. „*frühen Personifikationen*“, stark von den (subjektiv) erlebten Beziehungen des Kleinkindes zu bedeutsamen Bezugspersonen (Eltern, Großeltern, Geschwister, ...) beeinflußt werden. Und in der Tat: Macht ein Kind positive Erfahrungen und fühlt es sich wahrgenommen, anerkannt, geliebt und wertgeschätzt, so wird es eher resourcevolle Bilder von sich selbst und anderen Menschen entwickeln. Wird das Kind hingegen ignoriert, abgelehnt, abgewertet und mißachtet, so werden seine Vorstellungen von sich selbst und anderen negativ sein.

Die emotionalen Qualitäten der Interaktionserfahrungen mit bedeutsamen Bezugspersonen (Eltern, Großeltern, Geschwister, ...) tragen also ganz wesentlich zur Herausbildung von WahrnehmungsfILTERn, Repräsentationen und Überzeugungssystemen über sich selbst und andere Menschen bei. Die frühen Bezugspersonen vermitteln dem Kleinkind die Erfahrung, ob die Welt ein freundlicher oder ein feindseliger Ort ist.





Anhand ihres Verhaltens lernt das Kleinkind, was für eine Art Wesen Menschen sind, was es von ihnen zu erwarten hat und wie es selbst zu bewerten ist.

Die Herausbildung so zentraler Parameter wie Psychodynamik, Affektregulierung, Grundvertrauen, Selbstwertgefühl, Selbstbild, die Verortung der eigenen Person in sozialen Systemen, usw. sind also *sozial vermittelt*. Sie werden in hohem Maße von der Qualität der subjektiv erlebten Interaktionserfahrungen eines Menschen in seinen ersten Lebensjahren geprägt.

In diesem Sinne werden die frühen Beziehungserfahrungen eines Menschen zur grundlegenden „Prägung“, die seine emotionale Dynamik und seine „Selbst-Repräsentation“ auch im Erwachsenenalter noch nachhaltig beeinflussen - ein Vorgang, dessen Bedeutung bereits SIGMUND FREUD erkannte und dessen Mechanismen in jüngster Zeit von Bindungstheoretikern präzise herausgearbeitet worden sind.

„Soziales Panorama“ und therapeutische Veränderungsarbeit

Hinsichtlich seiner Pragmatik beruht das „Soziale Panorama“ auf einer Reihe zentraler Annahmen:

These 1: Ein Großteil der Schwierigkeiten, die Menschen erleben, sind „Probleme mit anderen Menschen“.

Nicht nur beim vertraulichen Gespräch unter Freunden spielt der Austausch über andere Menschen eine zentrale Rolle. Auch bei den meisten Anliegen, die Menschen zur therapeutischen „Veränderungsarbeit“ motivieren, sind andere Personen oder Personengruppen - direkt oder indirekt - involviert.

Auch dort, wo soziale Beziehungen vordergründig keine Rolle zu spielen scheinen, findet man bisweilen erstaunliche Zusammenhänge. Ein interessantes, weil nicht auf den ersten Blick erkennbares Beispiel hierfür ist die „Raucherentwöhnung“: Trotz vielfältiger Programme zur Verhaltensänderung scheitern bekanntlich viele Versuche, das Rauchen aufzugeben. Untersuchungen im Rahmen des „Sozialen Panoramas“ haben gezeigt, daß sich ehemalige Raucher nicht selten weigern, sich als „Nichtraucher“ (logische Ebene: Identität/ soziale Zugehörigkeit) zu definieren; sie möchten lediglich „mit dem Rauchen aufhören“ (logische Ebene: Verhalten). Mit anderen Worten: Raucher weigern sich häufig unbewußt, sich selbst

als „zur Gruppe der ‚Nichtraucher‘ gehörig“ zu definieren. Analysen haben ergeben, daß Raucher diese Gruppe in ihrem „Sozialen Panorama“ häufig als „uninteressant“, „langweilig“, „spießig“, usw. repräsentieren - eine Bewertung, die meist im Jugendalter etabliert worden ist. Die gezielte Veränderung solcher „Gruppenpersonifikationen“ (siehe unten) kann Raucherentwöhnungsprogramme nachhaltig unterstützen.

These 2: Es besteht ein grundlegender Unterschied zwischen „Menschen aus Fleisch und Blut“ und „mentalenen Repräsentationen von Menschen“.

„Menschen aus Fleisch und Blut“ werden mit den *physischen Sinnen* (VAKOG^{external}) wahrgenommen, soziale Repräsentationen werden im „*mentalenen Raum*“ repräsentiert.

Dieser fundamentale Unterschied wird jedoch von vielen Menschen verkannt. Diese zeigt sich z.B. im Falle von „Platzangst“ (Agoraphobie) - der Angst vor öffentlichen Plätzen. Natürlich werden die Betroffenen dort nicht von „Menschen aus Fleisch und Blut“ erdrückt. *Sie stellen sich dies lediglich auf unbewußter Ebene vor* (VAKOG^{internal}), erleben die realen Menschen aber so, *als ob* diese überwältigend nahe kommen und sie bedrohlich einengen würden.

These 3: Die grundlegenden Vorstellungen der Interaktionspartner voneinander und von ihrer „Beziehung“ determinieren das soziale Erleben und Verhalten - soziale Vorstellungen dominieren die Interaktion.

Im Gegensatz zum klassischen NLP und vielen systemischen Ansätzen in Psychotherapie und Organisationsberatung spielen die *aktuellen Kommunikationsprozesse* (wie sie sich etwa aus einer Meta-Position heraus beobachten und beschreiben lassen) aus Sicht des „Sozialen Panoramas“ eine eher untergeordnete Rolle.

So werden etwa Beziehungsprobleme im klassischen NLP vor allem unter dem Blickwinkel der „kalibrierten Schleifen“ angegangen. Dieses Modell zeigt auf, wie zwischenmenschliche Kommunikationsprozesse dazu neigen, sich in spezifischen Polarisierungen zu verfestigen, die die Wahlmöglichkeiten der jeweiligen Interaktionspartner begrenzen. Dieser Vorgang kann nicht nur zur Herausbildung stabiler Beziehungen, sondern auch zu destruktiven und festgefahrenen „Kommunikationsschleifen“ führen. Üblicher-





weise wird dann im NLP nach externalen Auslösern (Mimik, Gestik, räumliches Verhalten, Tonfall, ... des anderen) gesucht, die eine unerwünschte Reaktion beim Klienten hervorrufen. Diese „Anker“ werden dann gelöscht, indem sie durch „Ankerintegration“ mit nützlicheren Reaktionen gekoppelt werden.

Befaßt man sich jedoch näher mit zwischenmenschlichen Interaktionen, so wird schnell deutlich, daß Interaktionen nicht nur auf „Reiz-Reaktions-Mustern“ beruhen. Vielmehr zeigt schon die oberflächliche Betrachtung, daß (1) das imaginierte „Bild“ vom Gegenüber sowie (2) die imaginierte „Beziehung“ zu ihm einen Großteil der Wahlmöglichkeiten abstecken, die in der konkreten Begegnung angemessen erscheinen.

Welche Interaktionen zwischen zwei Personen möglich sind, ist demnach zu weiten Teilen davon abhängig, wie sie in ihrer Vorstellung sowohl einander als auch ihre „Beziehung“ repräsentieren.

Wird der andere abgelehnt? Ist er ein Verlierertyp? Ist er ein Schwächling? Oder wird er als guter Mensch gesehen? Ist er ein Traummann? Ist es Liebe? Ist es Feindschaft? Ist es Freundschaft? Ist es ein bloßes „sich vom sehen kennen“? Ist es ein beruflicher Kontakt? Für alle diese Fälle steht ein je unterschiedliches Set an Verhaltensweisen und damit einhergehenden Gefühlen bereit. Unabhängig davon, ob sich zwei Menschen freundlich und aufgeschlossen begegnen - sie werden sich in der Regel im Rahmen der wechselseitig imaginierten „Beziehung“ bewegen.

Bestehen auf dieser imaginierten Beziehungsebene erhebliche Differenzen zwischen den Beteiligten, so kann dies massive Schwierigkeiten nach sich ziehen. Erinnert sei hier etwa an das Phänomen des „Stalking“, die Streitereien eines Paares während der Trennungsphase, usw. usf. Es liegt daher in solchen Fällen nahe, auf der Ebene sozialer Repräsentationen zu intervenieren.

These 4: „Probleme mit anderen“ sind zu weiten Teilen „Probleme mit Repräsentationen von anderen“.

Dieser - für die Veränderungsarbeit günstige - Umstand bleibt aber meist unbewußt, da er dem subjektiven Erleben widerspricht.

Dies wird insbesondere bei Beziehungskonflikten augenfällig. Kommt es z.B. zum offenen Streit mit anderen, so dauert die unerfreuliche Begegnung mit dem „Menschen aus Fleisch und Blut“ (VAKOG^{external}) meist kaum länger als wenige Minuten bis einige Stun-

den. Dennoch beschäftigen sich die Betroffenen im ungünstigsten Fall oft tage-, wochen- oder gar monatelang damit, die unangenehme Situation in ihrer Vorstellung aufrechtzuerhalten, imaginierte Streitgespräche weiterzuführen, zusätzliche Verletzungen zu halluzinieren oder unangenehme Begegnungen auf mentaler Ebene vorwegzunehmen - sie sind in ihrer selbst kreierten Phantasie (VAKOG^{internal}) gefangen. Der Großteil des *erlebten* Konflikts spielt sich in Wirklichkeit auf der Ebene von Vorstellungen - und damit zwischen der jeweiligen Person und ihrer „Repräsentation vom anderen“ - ab. Weitere Begegnungen mit der realen Person (VAKOG^{external}) sind dann oft derart von diesen imaginierten Erlebnissen (VAKOG^{internal}) überschattet, daß sie nicht selten zur Fortschreibung des unerwünschten Geschehens führen - das Prinzip der „sich selbst erfüllenden Prophezeiung“ aufgrund eines problemorientiert (statt lösungsorientiert) ausgerichteten „Future Pace“.

Die Einsicht in die tatsächlich ablaufenden Prozesse wird zusätzlich dadurch erschwert, daß die natürliche Sprache hier keine (!) Unterscheidung trifft. Menschen benennen „Menschen aus Fleisch und Blut“ (z.B. „Vater“, „Frau“, „Cousine“, ...) und ihre imaginierten Repräsentationen dieser Menschen mit identischen Bezeichnungen (z.B. „mein Vater“, „meine Frat“, „meine Cousine“). Menschen äußern daher sehr selten, daß sie Probleme mit ihren *eigenen Vorstellungen* von anderen haben.

Folglich richten sich ihre Bewältigungsstrategien vorwiegend darauf, eine Veränderung im Verhalten des Gegenübers zu bewirken - sei dies durch klärende Diskussionen, Streit, Kontaktverweigerung, Vorwürfe usw. usf. „Menschen aus Fleisch und Blut“ können jedoch in der Regel nicht (oder nur unter großen Schwierigkeiten) entsprechend der eigenen Vorstellungen verändert werden. Versuche in dieser Richtung führen daher sehr häufig zu Frustrationen, Kämpfen und wechselseitiger Blockade. Als Ansatzpunkt, unerwünschte Beziehungsmuster zu verändern, bleibt dieser Weg oft erfolglos.

These 5: Soziale Repräsentationen wirken als WahrnehmungsfILTER und determinieren das soziale Erleben.

Die Art und Weise, in der Menschen einander, sich selbst und ihre „Beziehung“ zueinander repräsentieren, determiniert die wechselseitigen *Erwartungshaltungen* und damit auch diejenigen Aspekte im Verhalten des anderen, die in der Wahrnehmung hervorge-





hoben werden, die gegenüber der anderen Person erlebten *Gefühle*, den daraus resultierenden *Zustand*, den daraus resultierenden *selektiven Zugriff auf Gedächtnisinhalte* und damit letztlich auch das konkrete *soziale Erleben und Verhalten*.

These 6: Die Veränderung „sozialer Repräsentationen“ ist ein eleganter Weg zur Veränderung unerwünschten sozialen Erlebens und Verhaltens.

Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen ist es plausibel, „soziale Repräsentationen“ als Ansatzpunkt für Veränderungsarbeit zu nutzen. Hierfür steht die gesamte Palette von Veränderungsmethoden des NLP sowie des „Sozialen Panoramas“ zur Verfügung.

Im Zentrum steht dabei die Veränderung der submodalen Kodierung sog. „Personifikationen“.

Zum Begriff der „Personifikation“

Aus dem NLP ist bekannt, daß menschliches Wahrnehmen, Denken und Erleben sich vornehmlich auf Ebene der nicht-sprachlichen sensorischen Repräsentationssysteme (VAKOG^{ie}) vollzieht. Üblicherweise arbeiten NLP-Therapeuten daher auch bei „sozialen Problemen“ mit *biographischen Erinnerungen* - der Klient und sein(e) Interaktionspartner in einer *konkreten raum-zeitlichen Referenzsituation* (Bezugserfahrung). Dort wird der eigene Zustand oder das eigene Verhalten - verknüpft mit der Hoffnung auf eine Generalisierung der Veränderung - modifiziert.

Forschungen im Bereich des „Sozialen Panoramas“ haben jedoch ergeben, daß dieses Vorgehen eine wesentliche Komponente des menschlichen Beziehungs(er)lebens übersieht. „Beziehungen“ als solche werden demnach *nicht* in Form spezifischer Erlebnisse mit anderen Personen kodiert, sondern auf einer mehr allgemeinen Ebene - der Ebene der transkontextuellen „Personifikation“.

Dabei können „Personifikationen“ als „mentale Repräsentationen von Anderen“ (oder sich selbst) definiert werden, die de-kontextualisiert (also nicht auf spezifische VAKOG^{ie}-Kontexte = Ereignisse bezogen), abstrahiert und generalisiert sind.

Die Gesamtheit aller im mentalen Raum potentiell aufrufbaren Personifikationen wird als „Soziales Panorama“ bezeichnet.

Die Notwendigkeit derartiger kontextübergreifender

und zeitlich stabiler Bilder von anderen wird unmittelbar einsichtig, wenn man die Implikationen des klassischen NLP-Modells für soziale Beziehungen exploriert. Denn würden „Beziehungen“ tatsächlich nur in Form spezifischer Erlebnisse mit anderen repräsentiert, so wären stabile Beziehungen *unmöglich!*

Doch wie läßt sich diese Auffassung begründen? Die folgende Überlegung mag dazu dienen, diese Behauptung zu illustrieren:

Menschen wissen in der Regel genau und über viele Kontexte hinweg, wer genau ihr Intimpartner (Freund/Freundin, Ehefrau/Ehemann, ...) ist. Dass sie dies in Abwesenheit des „Partners aus Fleisch und Blut“ nicht vergessen, weist bereits darauf hin, daß sie die Qualität und den Status der „Beziehung“ *stabil* mental repräsentieren.

Doch *wie genau* weiß ein Mensch, daß die betreffende Person der eigene Intimpartner ist? Lediglich durch die Erinnerung an spezifische interne „Videsequenzen“ (Erlebnisse) aus dem Gedächtnisspeicher?

Diese These erweist sich bei näherer Betrachtung als unhaltbar: Wären konkrete Erlebnisse die *einzige* Form, in der „Beziehungen“ repräsentiert werden, dann würde die spezifische Reaktion auf eine reale Begegnung mit dem „Intimpartner aus Fleisch und Blut“ *zu weiten Teilen* davon abhängen, welche Erinnerungen der Partner - als externaler Auslöser - gerade bei einer Person stimuliert.

Das assoziative Gedächtnis ist jedoch in hohem Maße vom *emotionalen* Zustand des Menschen abhängig. Würden ausschließlich Erinnerungen das Sozialverhalten einer Person steuern, so wären deren Reaktionen auf andere Menschen extrem *stimmungsabhängig*: Ist die Person gerade schlecht gelaunt, so würde sie spontan negativ besetzte Erinnerungen (Streitszenen, unangenehme Erlebnisse, ...) mit ihrem Partner assoziieren. Sie würde ihm daher gereizt, aggressiv und voller Vorwürfe begegnen. Positive Aspekte der Beziehung würden weitgehend getilgt. Umgekehrt würde der Partner während eines Stimmungshochs fast nur positive Assoziationen auslösen. Er würde mit überschwenglicher Freude und liebevoller Zuwendung begrüßt.

Aus Sicht des Partners würde die Person damit jedoch ein *vollkommen unkalkulierbares Beziehungsverhalten* an den Tag legen. Jede Begegnung wäre von der Frage überschattet, ob die Beziehung an diesem Tag eher Himmel oder eher Hölle ist. Die praktische Erfahrung zeigt jedoch, daß Menschen, die diesem Mo-





dell entsprechend funktionieren, eher die psychiatrischen Stationen und therapeutischen Praxen bevölkern, denn als repräsentativ für gelingendes zwischenmenschliches Beziehungsverhalten gelten zu können.

Die meisten Mitglieder des abendländischen Kulturkreises unterscheiden in ihren sozialen Beziehungen überdies *stabil* zwischen klar abgrenzbaren „**Beziehungskategorien**“ („Fremden“, „Leuten, die man vom Sehen kennt“, „Bekannten“, „Freunden“, „Verwandten“ und „Intimpartnern“. Selbst wenn sie sich gerade mit einem „Freund“ im Konflikt befinden, so wird dieser dadurch noch lange nicht zum „Bekannten“. Und nicht jeder „Bekannte“, mit dem man in dieser Zeit schöne Erlebnisse hat, wird dadurch bereits automatisch zum „Freund“. Die sozialen Zuordnungen bleiben in der Regel über längere Zeiträume hinweg stabil.

Dies alles deutet daher darauf hin, daß der menschliche Geist über eine *eigenständige, transkontextuell und transtemporal stabile* sowie *zustandsunabhängige* Repräsentation von „Beziehungen an sich“ verfügt – die Ebene der „Personifikationen im Sozialen Panorama“.

Grundlegende Merkmale von „Personifikationen“

Funktionale „Personifikationen“ von anderen Menschen beruhen in der Regel auf der Idee einer grundsätzlichen „Gleichheit“ zwischen dem Selbst und den personifizierten Anderen. Diese wohl schon vom Kleinkind unterstellte Ähnlichkeit zwischen ihm selbst und anderen Mitgliedern seiner Spezies beruhen auf der impliziten Annahme, daß deren *Erfahrungswelt* identisch strukturiert ist wie die eigene. Auch wenn sich diese Feststellung letztlich nicht beweisen läßt, so muß man dennoch davon ausgehen, daß das Kind von Anfang an glaubt: „*Die anderen sehen, fühlen, begehren und denken auf ähnliche Weise wie ich.*“ Daraus ergibt sich notwendigerweise die Schlußfolgerung: „*Wir gleichen uns.*“

Eine derartige Annahme, wie unbestimmt auch immer sie repräsentiert sein mag, muß in das Denken des Kindes eingehen, damit es beginnen kann, die Fähigkeit zur „Personifizierung“ zu entwickeln. Und in der Tat – lange Zeit begegnet das Kind allem was lebt in einer Weise, die es als *ähnlich mit sich selbst* klassifiziert. Märchen, Kindersendungen wie z.B. „Die Biene Maja“ legen davon ein beredtes Zeugnis ab. Erst in späteren Entwicklungsstadien entwickelt der Mensch die Idee grundsätzlicher Unterschiede zwischen sich und anderen: „*Jedes Lebewesen ist einzigartig. Was*

andere sehen, fühlen und denken, kann sich erheblich von meinen Ansichten, Gefühlen und Ideen unterscheiden.“

Vor diesem Hintergrund wurden im Rahmen des „Sozialen Panorama“-Modells folgende Merkmale („*Personifikationsfaktoren*“) identifiziert, die eine vollständige und funktionale „Personifikation“ konstituieren:

Ort: Jedes materielle Objekt – und damit auch jedes soziale Objekt (Person) – nimmt einen eigenen Raum ein. Dieser ist in der Regel nicht identisch mit dem eigenen Ort (außer das Objekt wird in den eigenen „Körperaum“ aufgenommen). Diese Grundgegebenheit spiegelt sich auch im „Sozialen Panorama“ – mit Ausnahme sog. „Introjekte“ (Personifikationen anderer werden als im eigenen Körper befindlich erlebt) – wieder.

Name: Jede Person hat (potentiell) einen Namen, der sie eindeutig kennzeichnet.

Sichtbarkeit: Jede Person ist sichtbar.

Lebendigkeit: Personen leben.

Selbst-Bewusstsein: Jede Person besitzt eine Bewußtheit ihrer selbst.

Gefühle: Jede Person empfindet Gefühle.

Motive: Jede Person hat bestimmte Motive, an der sie ihr Handeln ausrichtet.

Ressourcen: Jede Person hat bestimmte Fähigkeiten.

Weniger selbstverständlich verbreitet sind darüber hinaus zwei weitere „Personifikationsfaktoren“:

Perspektive: Jede Person besitzt eine eigene Perspektive, aus der heraus sie erlebt und handelt.

Spirituelle Verbindung: Jede Person besitzt bereits als Geburtsrecht die Würde des Lebens.

Fehlen einer oder mehrere dieser „Personifikationsfaktoren“ in der mentalen Repräsentation von anderen, so spricht man z.B. von „Leiche/Toten“ (fehlende Lebendigkeit), „Geist/Gespens“ (fehlende Sichtbarkeit), „menschlichem Abschaum“ (fehlende Gefühle), usw. usf. Umgekehrt können auch nicht-lebende Dinge wie Autos, Computer und ähnliches von ihren Besitzern „personifiziert“ werden, indem in deren mentaler Repräsentation – dem Referenzobjekt in Wirklichkeit fehlende – „Personifikationsfaktoren“ hinzugefügt werden. („Das macht dieser Computer nur, um mich zu ärgern!“ „Mein Auto spinnt nur noch.“, ...)





Submodalitäten im „Sozialen Panorama“

„Personifikationen“ sind die grundlegenden Elemente, die das „Soziale Panorama“ konstituieren. Dieses wiederum ist in erster Linie *räumlich* organisiert.

Untersucht man die wirksamen Submodalitäten im „Sozialen Panorama“, so ergeben sich im Detail folgende Zusammenhänge:

Die *erlebte „Beziehung“* hängt in erster Linie von „Richtung“, „Abstand“, „räumlicher Orientierung“ (Blickrichtung) und „Höhe“ einer Personifikation sowie dem Vorhandensein (oder Nicht-Vorhandensein) einer emotionalen Verbindung (V/K¹-Link) sowie deren Beschaffenheit (einseitig, beidseitig) ab.

Submodalitäten, die eher das *allgemeine Bild von einer Person* prägen sind Helligkeit, Farbigkeit, und sonstige auffällige Merkmale der betreffenden „Personifikation“.

Dabei übt nicht nur jede einzelne Personifikation für sich einen Einfluß aus. Vielmehr läßt sich zeigen, daß die *Gesamtheit* der an einem sozialen System beteiligten „Personifikationen“ einen zusätzlichen - *systemisch wirkenden* - Effekt auf die Person erzeugt. Dieser wird unter Belastungsbedingungen dominant.

Typen von „Personifikationen“

Innerhalb des „Sozialen Panoramas“ lassen sich dabei folgende Arten von „Personifikationen“ unterscheiden:

die *Selbst-Personifikation* repräsentiert die eigene Person (Selbstbild).

Personifikationen anderer repräsentieren konkrete andere Individuen.

Gruppen-Personifikationen repräsentieren - meist ohne konkrete Individuen - soziale Gruppen als Ganzes.

Spirituelle Personifikationen repräsentieren all das, was für einen Menschen im nicht-materiellen, spirituellen Bereich existiert (Gott, Götter, Geister, Dämonen, Verstorbene, ...).

Metaphorische Personifikationen repräsentieren das eigene Selbst oder andere in metaphorischer Form (z.B. bei der Bezeichnung von Polizisten als „Bullenschweine“, usw. usf.)

Ein wichtiger Sonderfall: Die „Selbst-Personifikation“ (Selbstbild)

Die *grundlegende Struktur der eigenen „Selbst-Personifikation“* wird in der Regel auf alle anderen Personifikationen projiziert. Voraussetzung hierfür ist die Annahme, daß der/die andere/n zu derselben Spezies gehört wie man selbst.

Eine *funktionale* Erfahrung des eigenen „Selbst“ besteht - so DERKS - neben den bereits benannten „Personifikationsfaktoren“ - vor allem aus einem „kinästhetischen Selbst“ (K¹), einem „Selbstbild“ (V), und einer „Verbindung“ (V/K¹-Link) zwischen dem „Selbstbild“ und dem „kinästhetischen Selbst“, der externalen Wahrnehmung der eigenen Stimme (A¹), der Wahrnehmung des eigenen „inneren Dialogs“ (A), dem Eigengeruch (O¹), dem Eigengeschmack (G¹), der Wahrnehmung der eigenen Körpergrenze (K²), gewohnten Körperempfindungen und Emotionen (K), bewertenden Gefühlen (K) sowie „Referenz-Personifikationen“ (die einen Vergleich mit dem „Selbstbild“ ermöglichen) und einem „Meta-Selbst“ (der dissoziierten Perspektive auf sich selbst)

Die Kommunikationskanäle des „Sozialen Panoramas“

Hinweise auf die Beschaffenheit und Struktur des „Sozialen Panoramas“ einer Person ergeben sich aus mindestens vier verschiedenen Informationsquellen. Diese lassen sich wie folgt gegeneinander abgrenzen:

Die direkte Benennung von Beziehungen.

Bsp.: „Sie ist meine Frau.“ „Wir sind Geschäftspartner.“

Das Sprechen über Lokalisierungen.

Bsp.: „Ich stehe an deiner Seite.“ „Ich habe ihn hinter mir gelassen.“

Nonverbale Hinweise auf Lokalisierungen.

Bsp.: Gesten und Blicke in eine bestimmte Richtung, wenn von einer anderen Person die Rede ist oder der/die Betreffende über diese nachdenkt.

Die Benutzung von Beziehungsmetaphern.

Bsp.: „Wir kreisen wie Satelliten umeinander.“ „Wir bilden eine gemeinsame Front gegen die anderen.“





Wichtige Ergebnisse der Forschungen im „Sozialen Panorama“

Aus den Forschungen zum „Sozialen Panorama“ haben sich eine Reihe grundlegender Einsichten über das menschliche Sozialverhalten ergeben. Die wichtigsten können wie folgt zusammengefasst werden:

These 1: Soziale Wahrnehmung vollzieht sich zu großen Teilen auf unbewusster Ebene.

These 2 Das „Soziale Panorama“ ist die primäre Repräsentation sozialer Beziehungen. Überdies kann es - neben der Ebene biographischer Erinnerungen (Lang- bzw. Kurzzeitgedächtnis) - als eigenständige Repräsentationsebene im menschlichen Bewußtsein beschrieben und genutzt werden.

Das Gesamtsystem dekontextualisierter sozialer Repräsentationen („Personifikationen“) determiniert den Großteil des sozialen Erlebens und Verhaltens eines Menschen. In einer Computeranalogie ausgedrückt handelt es sich beim „Sozialen Panorama“ also um eine Art „soziales Betriebssystem (social operating system)“, das abstrahierte Informationen über Menschen und das eigene Selbst zueinander in Beziehung setzt. Dabei wirkt es als WahrnehmungsfILTER, der einen nachhaltigen Einfluß auf die Gestaltungsprozesse (Tilgung, Generalisierung und Verzerrung) im Rahmen zwischenmenschlicher Erfahrung ausübt. Aufgrund dieser Funktion können gezielte Veränderungen im „Sozialen Panorama“ zu einer nachhaltigen Korrektur des unerwünschten Selbst- und Beziehungserlebens von Menschen genutzt werden.

These 3: Der Ort einer Personifikation im „Sozialen Panorama“ bestimmen zu weiten Teilen die Qualität der erlebten Beziehung. „Soziale Beziehung“ und „räumliche Positionierung (Lokation)“ sind weitgehend identisch.

These 4: In der sozialen Wahrnehmung können universelle, kulturelle und idiosynkratische (individuelle) Muster unterschieden werden.

Ein wesentlicher Befund der Forschungen zum „Sozialen Panorama“ besteht darin, daß sich - über eine Vielzahl von Menschen hinweg betrachtet (population modeling) - eine Reihe von Kodierungen finden lassen, die von den meisten Mitgliedern der Spezies Mensch geteilt werden. So hat sich z.B. gezeigt, daß „Autorität“ und „Macht“ fast in allen Kulturen als „oben“ kodiert werden. Dies hängt damit zusammen, daß das Erleben der Ausübung von „Autorität“ und „Macht“ durch größere Personen ein universeller Bestandteil kindlicher Erfahrung ist.

Aus dem selben Grund residieren die meisten Götter in der Vorstellungswelt der Menschen im Himmel und nicht in der Erde. Auch die Vorliebe von Diktatoren, Königen, Priestern, usw., sich *über* den Köpfen der Menge zu präsentieren läßt sich vor diesem Hintergrund leicht nachvollziehen. Auch Denkmäler, Statuen und *überlebensgroße* bildliche Darstellungen entfalten eine - submodal vermittelte - Wirkung im „Sozialen Panorama“ des Betrachters. Der Herrscher wird „oben“ (= mächtig) wahrgenommen, das Volk erlebt sich als „unten“ (= weniger mächtig).

Soziale „Nähe“ und „Distanz“ werden jedoch in unterschiedlichen Kulturen verschieden kodiert. Die Mitglieder ein und derselben Kultur teilen hier jedoch in der Regel wesentliche Kodierungsmuster. Darüber hinaus scheint die „Links/Rechts“-Achse eher individuellen Kodierungen und Bedeutungszuschreibungen zu entsprechen. Stabile kollektive Muster ließen sich hier bislang kaum nachweisen.

These 5: „Personifikationen“ dominieren die Interaktion.

DERKS schreibt dazu im Zusammenhang mit einer Grundsatzkritik an Konzepten der systemischen Familientherapie:

„Die Familie als System zu betrachten, ermöglicht es dem Therapeuten ... nach dysfunktionalen Interaktionsmustern zu suchen. Konsequenterweise wird solch ein Therapeut sich also nicht so sehr auf den einzelnen, zu heilenden Klienten konzentrieren, sondern auf die Verbesserung der Interaktionen innerhalb der Familie; und das beinhaltet Veränderungen bei allen Familienmitgliedern.“

Obwohl sich dieses Therapiekonzept als hilfreich erwiesen hat, kann es sehr kompliziert sein, mit Familienmitgliedern als Gruppe zu arbeiten. ... Und diese Komplexität wird durch die Tatsache verursacht, daß eine Familie mit einem „Gespensterhaus“ zu vergleichen ist. Denn es wäre ein Fehler, wenn der Therapeut denken würde, er hätte die "echte" Familie vor sich, und daß er mit einer endlichen Anzahl von Individuen zu tun hätte, die jeweils auf das wirkliche Verhalten der anderen reagieren würden. Gut, die Familienmitglieder sind wirklich da, doch das bedeutet noch gar nichts, weil sie nicht auf das reagieren, was wirklich passiert, sondern auf das was sie glauben, phantasieren und sich einbilden. Sie reagieren auf ihre jeweiligen geistigen Bilder voneinander und es kann sein, daß diese Reaktionen nichts mit dem wirklich gezeigten Verhalten der Familienmitglieder zu tun haben. ...





Es ist also nicht das Bild des Therapeuten von einem Familiensystem, das als Grundlage für Interventionen gebraucht wird, sondern die *Repräsentation* des Klienten von seiner Familie. Wir repräsentieren Menschen in unserem Geist und die Art, wie wir das tun, beeinflusst unsere Beziehung zu ihnen. ... Ich nehme also an, daß Familien-Repräsentationen die Interaktionsmuster bestimmen. Dies bedeutet, daß Interaktionsmuster durch diese Familienrepräsentationen dominiert, ja sogar verursacht werden.“

These 6: Die „frivole Annahme“: Die einseitige Veränderung der Einstellung zu einer Person wird auch deren Haltung zu uns beeinflussen.

Diese - durch vielfältige Erfahrungen mit Veränderungsarbeit auf Ebene des „Sozialen Panoramas“ belegte - These ergibt sich unmittelbar aus den in Kapitel III dargestellten Befunden und Überlegungen.

In der Regel erleben Menschen einander - wie erwähnt - durch den Filter unbewußter Erwartungshaltungen und Einstellungen. Wenn ein Mensch aus gegebenem Anlaß seine Einstellung zu einer anderen Person ändert, dann wird er sich ihr gegenüber anders verhalten. Auf diese Weise wird diese Person dazu gezwungen, früher oder später auch ihre Verhaltensweisen zu verändern (das Prinzip des „Feed-Forward“-Loops).

Der einfachste Weg zu einer - auch *emotional (!) glaubwürdig* erlebten - Einstellungsänderung ergibt sich dabei über die Veränderung der zugehörigen „Personifikation“.

These 7: Alle „Personifikationen“ sind „Teile“ des eigenen Bewußtsein - der eigenen Person.

Entwicklungspsychologisch betrachtet werden die bedeutsamen Bezugspersonen eines Kleinkindes zu strukturgebenden Elementen seines „Sozialen Panoramas“. Erlebt das Kind Harmonie, so wird es seine „Personifikationen“ harmonisch anordnen; erlebt es Spannungen und Konflikte, so werden auch diese im „Sozialen Panorama“ repräsentiert. Dabei sind diese „frühkindlichen Personifikationen“ vorwiegend emotional gefärbte Kreationen des Kindes selbst. Als solche werden sie - mit weitreichenden Folgen für die persönliche Entwicklung - zu „Teilen“ der kindlichen Persönlichkeitsstruktur und Psychodynamik.

These 8: Das „Gesetz der dominanten Personifikation“: Menschen werden sich zu jedem Zeitpunkt mit der „Personifikation“ identifizieren, die mit den stärksten Submodalitäten repräsentiert ist.

Das „Gesetz der dominanten Personifikation“ besagt, daß ein Mensch vom jeweils stärksten sozialen Bild in seinem Geist beherrscht wird.

Ein hübsches Beispiel hierfür bietet das sog. „Guru“-Phänomen. Menschen, die sich selbst in einer Art Führerrolle sehen, neigen dazu, auch entsprechend überwältigende Repräsentationen der eigenen Person bei ihren Anhängern zu etablieren. Dies wird in der Regel durch spezifische verbale und nonverbale Verhaltensmuster in Kombination mit Insignien der spirituellen, geistigen oder politischen Macht erreicht.

Der Effekt der daraus resultierenden dominanten Repräsentationen kann bei Anhängern mit schwach ausgeprägten Selbstbild so weit gehen, daß sie unter bestimmten Umständen nicht nur bereit sind, sich selbst *ausschließlich* aus des „Meisters“ Wahrnehmungsposition zu betrachten, sondern sogar das eigene Leben für dessen Sache zu opfern.

These 9: Veränderungen im „Sozialen Panorama“ lassen sich auf zwei verschiedene Weisen bewerkstelligen: (1) das Verschieben der „Personifikation“ im mentalen Raum und (2) das Hinzufügen von Ressourcen.

Anmerkung:

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

www.nlp-berlin-brandenburg.de

oder

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.





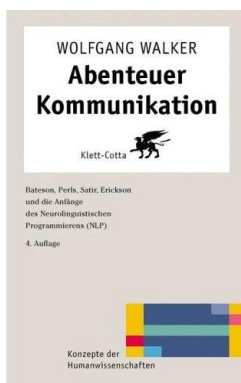
Walker ist Gründer und Ausbildungsleiter des Ausbildungs- und Forschungsinstituts "NLP Berlin- Brandenburg".

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)



WEITERE DOWNLOADS UNTER:
WWW.NLP-BERLIN-BRANDENBURG.DE



WAS IST DAS SOZIALE PANORAMA ?

