

NLP BERLIN-BRANDENBURG

THERAPIE. COACHING. AUSBILDUNG. SEMINARE. FORSCHUNG

DAS KONZEPT DER LOGISCHEN EBENEN IM NLP

VON
WOLFGANG WALKER

Das Modell der "Logischen Ebenen" wurde Mitte der 80er-Jahre von ROBERT DILTS entwickelt und in das NLP eingeführt. Nach eigener Aussage ließ er sich dabei in erster Linie von den lerntheoretischen Arbeiten GREGORY BATESONS inspirieren.

Exkurs: Die Lerntheorie GREGORY BATESONS:

Der berühmte Anthropologe und Kommunikationsforscher GREGORY BATESON hatte 1942 einen Artikel veröffentlicht, in dem er zwischen zwei verschiedenen Ebenen des Lernens unterschied. In den Laboratorien der Verhaltensforscher werde - so BATESON - in der Regel nur das Erlernen bestimmter Verhaltensweisen (Finden von Futter in Labyrinthen, Drücken eines Schalters, usw.) untersucht. Einfache Lernvorgänge dieser Art bezeichnete er als "*Proto-Lernen*". Darüber hinaus existiere jedoch auch ein hochgradig interessantes, wenngleich wenig beachtetes Phänomen, das auf eine andere - höhere - Ebene des Lernens verweise: das sog. "*Deutero-Lernen*". BATESON schrieb:

"Nun kommt es vor, daß man in den psychologischen Laboratorien ein allgemeines Phänomen beobachtet, das auf einer etwas höheren Abstraktions- oder Allgemeinheitsstufe liegt als diejenigen, die in den Experimenten aufgeklärt werden sollen. Es ist ein Gemeinplatz, daß das Versuchsobjekt - ob Tier oder Mensch - nach wiederholten Experimenten besser wird. ... es lernt in gewisser Weise ... zu lernen. Es löst nicht nur die Probleme, die ihm vom Experimentator gestellt werden, wobei jede Lösung ein Stück einfachen Lernens ist; sondern es wird darüber hinaus immer geschickter in der Lösung von Problemen."

"Proto-Lernen" umfaßt also das einfache Erlernen neuer Verhaltensweisen oder Reaktionen. "Deutero-Lernen" hingegen entspricht der zunehmenden Fähigkeit, sich in bestimmten Lernkontexten als solchen (z.B. Labyrinthen) zu orientieren und solche Verhaltensweisen immer einfacher und schneller hervorzubringen.

Übertragen auf die reale Welt bedeutet dies, daß Lebewesen mit ihrer Umwelt bestimmte Erfahrungen sammeln (Proto-Lernen), die dann zur Herausbildung von

Verallgemeinerungen und Vorannahmen über die Beschaffenheit dieser Umwelt sowie zur Bildung von Wahrnehmungsgewohnheiten, Gefühlsmustern und Überzeugungen führen (Deutero-Lernen), die - in günstigen Fällen - zur Beschleunigung von Lernen und Problemlösung *in Kontexten ähnlicher Art* führen. In diesem Sinne entspricht das Deutero-Lernen einer Optimierung der Anpassung an eine bestehende Umwelt - im Falle von Menschen z.B. an die impliziten Regeln einer Familie, einer sozialen Schicht, einer Kultur, eines professionellen Helfersystems

Umgekehrt - und dies ist die Schattenseite des "Deutero-Lernens" - verhindern derartige Vorannahmen, Überzeugungen, Gefühlsmuster und Wahrnehmungsgewohnheiten jedoch nicht selten, daß *Veränderungen in den Kontextbedingungen selbst* angemessen wahrgenommen und berücksichtigt werden. So zeigt sich z.B. recht häufig, daß psychotherapeutische Klienten ihre gegenwärtigen Lebenskontexte (Partnerschaft, Beruf, soziale Beziehungen ...) ganz so wahrnehmen, *als ob* diese noch immer den Spielregeln ihrer Herkunftskontexte (Familie) gehorchten. In jungen Jahren erlernte Wahrnehmungs-, Denk-, Gefühls- und Verhaltensmuster reproduzieren so in sich selbst bestätigender Weise stets aufs Neue vergangene (Problem-) Konstellationen - das Grundprinzip der "self-fulfilling prophecy".

ROBERT DILTS' Modell der "Logischen Ebenen":

In seiner von führenden NLP-Vertretern angesichts ihrer theoretischen Widersprüchlichkeiten heftig kritisierten - aufgrund ihrer pragmatischen Nützlichkeit jedoch äußerst populären - Adaption dieser BATESON-SCHEN Grundidee unterscheidet DILTS verschiedene, hierarchisch geordnete Ebenen der Verhaltensorganisation. Dabei wurden die ursprünglich von ihm postulierten Ebenen "Kontext", "Verhalten", "Fähigkeiten", "Glaubenssysteme und Werte" sowie "Identität" im Zuge des fortschreitenden Rezeptionsprozesses des Modells um die Ebenen "soziale Beziehungen/Zugehörigkeit" sowie "Gesamtzusammenhang/Mission/Spiritualität" ergänzt.

**KONTEXT/UMWELT:**

Jedes individuelle Verhalten und Erleben findet in einem spezifischen - räumlich und zeitlich lokalisierbaren - Kontext statt. Die Ebene des *Kontextes* meint daher sämtliche äußeren Bedingungen (Kontextmarkierungen), die zu einem gegebenen Moment auf eine Person einwirken. Dabei sind die Phänomene der Umwelt mit den externalen Sinnen erfahrbar (VAKOG) - die Ebene des Kontextes läßt sich folglich stets vollständig sensorisch beschreiben.

Kontextbedingungen können also mit Fragen nach dem "Wo?", "Wann?", "Wer?", "Mit wem?", usw. in Erfahrung gebracht werden.

DILTS schreibt dazu:

„Sprache bezieht sich auf Ebene des *Kontextes* auf spezifische, beobachtbare Merkmale oder Details in der externalen Umwelt einer Person, z.B. „weißes Papier“, „hohe Wände“, „großer Raum“, usw. Die Wahrnehmungen der Umwelt stehen in Bezug zu Fragen wie „Wo?“ und „Wann?“

Der kognitive Fokus ist auf die eigene fortlaufende sensorische Erfahrung der externalen Welt gerichtet. Körperbewegungen sind in der Regel eher beschränkt und Gesten weisen weg vom Körper (etwa das Zeigen auf Objekte oder Stimuli in der Umgebung).“

VERHALTEN:

Die Ebene des *Verhaltens* bezieht sich auf alle Aktionen und Reaktionen einer Person, die von außen sinnlich wahrnehmbar (VAKOG) sind: Bewegungen und Handlungen, Worte, Tonfall, Mimik, Gestik, Zugangshinweise, Atmung, ... Daher kann auch Verhalten stets sinnlich spezifisch beschrieben werden.

Die zugehörige Fragestellung lautet: "Was genau wird getan?"; "Welches Verhalten wird ausgeführt?"

DILTS erläutert dies wie folgt:

„Sprache auf Ebene des *Verhaltens* bezieht sich auf spezifische Verhaltensweisen und beobachtbare Handlungen, z.B. „tun“, „handeln“, „gehen“, „berühren“, „sagen“, usw. Dieser Sprachtypus taucht typischerweise als Antwort auf die Frage „Was?“ auf.

Der Fokus der Repräsentation ist sehr sensorisch orientiert, wobei insbesondere Bilder oder menta-

le Filme von Handlungen und Reaktionen betont werden. Man findet ebenfalls eine starke kinästhetische Orientierung, die mit dem Gewahrsein von Muskeln und Bewegungen verbunden ist.

Die physiologischen Muster auf dieser Ebene neigen dazu sehr handlungsorientiert zu sein; die Beine, Arme und Hände wirken auf Objekte ein oder reagieren auf Stimuli in der externalen Welt (oder reproduzieren solche Bewegungen anhand vorgestellter Objekte oder Situationen).“

FÄHIGKEITEN

Die Ebene der *Fähigkeiten* bezieht sich auf die komplexen kognitiven und emotionalen Prozesse, die eine Person durchläuft, um ein bestimmtes Verhalten in unterschiedlichen Kontexten zu organisieren und zu realisieren (z.B. kreativ sein, lieben, sich entscheiden, ein Problem erzeugen, ...). Die das externalen Verhalten organisierenden internalen Prozesse sind - sieht man einmal von Augenbewegungsmustern und anderen Zugangshinweisen ab - von außen nur sehr eingeschränkt wahrnehmbar.

„Fähigkeiten“ werden im Rahmen des NLP auch als „mentale Strategien“ beschrieben. Diese organisieren ergebnisorientiert ganze Cluster von Verhaltensweisen und können in verschiedenen Kontexten eingesetzt werden. Ebenso können unterschiedliche Verhaltensweisen - je nach Kontext - bestimmte Fähigkeiten realisieren.

Die hierzu gehörigen Fragen lauten: "Wie genau wird etwas getan?"; "Welche Fähigkeiten werden eingesetzt?"

DILTS schreibt hierzu:

„Die Ebene der *Fähigkeiten* wird durch Worte wie „wissen“, „verstehen“, „fähig sein“, „denken“ usw. angezeigt. Fähigkeiten sind mit der Frage „Wie?“ verbunden.

Der kognitive Fokus liegt auf mentalen Repräsentationen und dem Gebrauch von Imagination und Gedächtnis. Fähigkeiten werden in Form innerer Bilder, Geräusche, Gefühle, Dialoge usw. entwickelt und repräsentiert.

Die physiologischen Muster, die mit Prozessen auf Ebene der Fähigkeiten verbunden sind, neigen dazu, um den Kopf herum zentriert zu sein. Eine Person könnte z.B. Gesten hin zu ihren





Augen oder Ohren machen oder ihren Mund berühren. Mentale Fähigkeiten und Strategien sind überdies durch eine Vielfalt von Mikroverhaltensformen gekennzeichnet, die im NLP als „Zugangshinweise“ bekannt sind (Augenbewegungen, Veränderungen in der Stimmilage, usw.).“

GLAUBENSSÄTZE/ ÜBERZEUGUNGEN UND WERTE

Die nächste Ebene im Modell DILTS' bezieht sich auf (deutero-gelernte) Glaubenssätze und Überzeugungen sowie Werte und Kriterien, die dem Handeln der Person (bewußt oder unbewußt) als Motivatoren zugrundeliegen. Menschen setzen Fähigkeiten, die sie besitzen, nur dann ein, wenn entsprechende Glaubenssätze und Kriterien sowie eine hinreichende Motivation (die sich wiederum aus der Erfüllung wichtiger Werte ableitet) vorhanden sind. Es geht auf dieser Ebene also sowohl um die Leitideen, die Menschen für wahr halten, als auch um die höchsten Werte und zentralen Motive der Person.

„Glaubenssätze“ sind deutero-gelernte Vorannahmen aus früheren Erfahrungen, die die aktuelle Ausrichtung der Wahrnehmung und Aufmerksamkeit massiv beeinflussen. Auf eher bewußter Ebene entsprechen sie den individuellen Theorien einer Person darüber, wie etwas ist und warum es so ist.

Sie können durch folgende Fragestellungen erfragt werden: „Warum ist es so, wie es ist?“ „Was wird über die eigene Person, die Situation oder die Welt geglaubt?“

Der Begriff der „Werte“ bezieht sich auf diejenigen Kriterien (Liebe, Anerkennung, Altruismus, Leistung, ...), deren Erfüllung für die Person eine besondere Bedeutung hat. Sie bilden die Motivation oder Triebkraft, die darüber bestimmt, welche Ergebnisse durch das eigene Verhalten angestrebt bzw. realisiert werden sollen.

Die zugehörigen Fragen lauten „Wofür wird etwas getan?“ „Was ist daran besonders wichtig?“ „Welche Werte werden hier realisiert?“

DILTS beschreibt diese Ebene so:

„Sprachmuster, die mit Überzeugungen und Werten verbunden sind, erscheinen typischerweise in Form von Statements, Regeln und Ursache-Wirkungs-Beziehungen, z.B. „wenn ... dann ...“, „man sollte ...“, „wir dürfen nicht ...“, „... Ursa-

chen ...“, usw. Diese Sprachmuster sind meist mit der Frage „Warum?“ verknüpft.

Da Überzeugungen und Werte sich auf Urteile und Bewertungen von ganzen Klassen von Verhaltensweisen beziehen, fehlen den inneren Repräsentationen, die damit verbunden sind, im allgemeinen die Details.

Kognitiv neigen Überzeugungen und Werte daher dazu, sich sehr viel mehr aus formalen Charakteristika internaler Repräsentationen (z.B. Submodalitäten) abzuleiten als aus ihren Inhalten.

Neurologisch sind Überzeugungen und Werte mit autonomen Prozessen (Herzrate, Blutdruck, Atemfrequenz, ...) verbunden, was sie wiederum sehr stark emotional begründet sein läßt. Und in der Tat wird eine Person, die über Überzeugungen oder Werte spricht, häufig Gesten in Richtung von Organen wie z.B. dem Herz und dem Magen machen.“

IDENTITÄT

Eine weitere Ebene im DILTSSCHEN Modell ist die Ebene der „Identität“. Sie bezieht sich auf das Selbstbild eines Menschen, seine Vorstellungen von sich als ganzer Person, die sein Verhalten, seine Fähigkeiten und seine Überzeugungen und Werte meist unbewußt mitkonstruieren und ihnen eine über die Zeit hinweg stabile, erkennbare individuelle Ausprägung (= ‚Charakter‘) gibt. Der Begriff der „Identität“ bezieht sich daher auf eine extrem abstrahierte Ebene von Interpretationen vergangener Erfahrungen. Daher kann die Ebene der „Identität“ auch als besonderes System von Überzeugungen (Glaubenssystem) verstanden werden - eine Konstellation von Überzeugungen, die Menschen auf sich selbst anwenden, ihr zentrales Modell über sich selbst.

Die Frage dazu lautet: „Wer bin ich (wenn ich diese Werte, Überzeugungen, Fähigkeiten und Verhaltensweisen realisiere)?“

DILTS erläutert diese Ebene wie folgt:

„Prozesse auf Ebene der *Identität* und deren Bewertung sind mit Sprachmustern der Art „Ich bin ein/e ...“, „Er ist ein ...“ oder „Du bist ein ...“ usw. verknüpft. Diese sind in der Regel die Antwort auf die Frage „Wer?“





Sowohl die verbalen Beschreibungen als auch die kognitiven Repräsentationen, die benutzt werden, um „Identität“ auszudrücken, sind meist metaphorischer Natur (z.B. „Ich bin ein Leuchtturm.“, „Er ist eine verbitterte Person.“, „Sie sind Tiere.“, „Sie ist ein Sonnenschein.“, usw.)

Notwendigerweise sind die entsprechenden Beschreibungen und Repräsentationen daher hochgradig chiffriert und sehr abstrakt. Paradoxerweise offenbaren Menschen in der Tat weniger von sich selbst, indem sie sensorische Beschreibungen ihrer selbst geben als wenn sie in Symbolen oder Analogien über sich sprechen. Wenn ich mich selbst z.B. als „Kaukasisch aussehender Mann, der eine graue Jacke mit Fischgrätenmuster trägt, auf einem Holzstuhl sitzt und mit kürzlich geschnittenen Fingernägeln auf einem Laptop tippt, usw.“ beschreibe, dann habe ich letztlich sehr wenig über „mich“ preisgegeben. Wenn ich mich jedoch andererseits als „Ein Pionier, der es liebt neue Territorien zu erkunden und sich langweilt, wenn er sich zu lange an einem Ort aufhält.“, dann habe ich eine Beschreibung gegeben, die zwar keinesfalls wörtlich stimmt, doch sagt sie wesentlich mehr darüber aus, wer ich bin und was mich antreibt.

Die Physiologie, die mit Prozessen auf Ebene der „Identität“ verbunden ist, ist sehr tiefgreifend und umfassend. Wenn ein Mensch in Kontakt mit seiner Identität ist und diese zum Ausdruck bringt, dann wird diese Person typischerweise symmetrische Gesten benutzen, die auf irgendeine Weise den ganzen Körper involvieren.“

SOZIALE BEZIEHUNGEN/ ZUGEHÖRIGKEIT

Menschliches Verhalten verwirklicht sich stets in einem sozialen Beziehungsgefüge und ist in ein solches eingebettet. Daher wurde das DILTSSCHE Modell der „Logischen Ebenen“ im Zuge seiner Rezeption um Ebenen erweitert, die über den Einzelnen hinausweisen.

In diesem Sinne bezieht sich die Ebene der „Sozialen Beziehungen/Zugehörigkeit“ auf die interpersonellen Wirkungen und Aspekte der intrapersonalen Ebenen (Kontext, Verhalten, Fähigkeiten, Überzeugungen, Werte und Identität). Diese üben immer auch einen starken Einfluß auf die Gestaltung und die Qualität der sozialen Beziehungen eines Menschen aus.

Die entsprechende Fragestellung lautet: „Wer spielt

dabei noch eine Rolle?“, „Wie beeinflusst dies die Qualität meiner Beziehungen zu anderen?“, „Zu welchen Personen oder Gruppen fühle ich mich zugehörig?“

„GESAMTZUSAMENHANG/ SINN/ MISSION/ SPIRITUALITÄT“

Diese letzte (und vermutlich wichtigste) Ebene beschreibt eine überindividuelle, „transpersonale Ebene“. Sie beinhaltet die Vorstellungen, Gedanken und Überzeugungen von Menschen über etwas, das über sie selbst in ihrer Begrenztheit hinausweist. Es geht um den Aspekt der Selbst-Transzendierung und die Zugehörigkeit zu etwas Größerem oder Höherem - seien es umfassende gesellschaftliche Visionen, der Sinn des Lebens, die eigene Lebensaufgabe, das Erleben von „Core-States“ (Ruhe im Sein, innerer Frieden, Liebe, Eins-Sein und Okay-Sein) oder die spirituelle Ebene der Existenz.

Menschen, die ihr Bewußtsein und ihr inneres Streben auf die Inhalte dieser Ebene ausrichten, fühlen sich anderen Menschen, der Menschheit insgesamt, Tieren, der Natur, dem Leben, einer umfassenden Idee, der Lebensenergie oder dem „Göttlichen“ selbst verbunden.

Daher geht es auf dieser Ebene um die großen Fragen des Lebens: „Warum leben wir?“, „Warum sind wir hier?“, „Was ist der Sinn des Lebens?“

In DILTS' - mittlerweile stark umstrittener - Deutung besitzt das Modell der „Logischen Ebenen“ eine strikt linear-hierarchische Struktur: übergeordnete Ebenen organisieren die Prozesse und Informationen auf den darunter liegenden Ebenen. Daher führt jede Änderung auf einer höheren Ebene notwendigerweise zu Veränderungen auf darunterliegenden Ebenen. Personen, die ihre Überzeugungen oder ihr „Selbstbild“ (Identität) verändern, verändern danach gewissermaßen wie von selbst auch ihre Fähigkeiten und ihr Verhalten.

Jede Ebene in diesem Modell bestimmt demnach auch, welche Veränderungen auf den Ebenen unter ihr möglich oder unmöglich sind. So kann z.B. eine auf einschränkendes Erleben und/oder Verhalten angewendete therapeutische Intervention an die Grenze einschränkender Überzeugungen stoßen und dadurch wenig oder überhaupt nicht wirksam sein.

Angeregt wurde diese strikt linear-hierarchische Sichtweise vermutlich durch BATESONS spätere Erweiterung.





rung seiner ursprünglichen Lerntheorie, in der dieser u.a. folgende Lernebenen unterschied:

Lernen I (= „Proto-Lernen“): Die einfache Lösung eines Problems

Lernen II (= Deutero-Lernen): Das - bewußte oder unbewußte - Verstehen der Natur des Kontextes, in der die im Lernen I vorgefundenen Probleme existieren.

Lernen III: Eine Erfahrung, in der die Person plötzlich die willkürliche Natur ihrer eigenen Vorannahmen, ihres eigenen Paradigmas (oder Lernens II) erkennt und als Resultat davon eine tiefgreifende Reorganisation ihrer Persönlichkeit durchläuft.

Neuere Arbeiten zu diesem Thema betonen jedoch eher die wechselseitige Bedingtheit der unterschiedenen Ebenen und weisen darauf hin, daß Veränderungen auf „höheren“ logischen Ebenen zwar eine Veränderung auf den „niedrigeren“ Ebenen bewirken *können*, dies jedoch nicht zwangsläufig der Fall sein muß. So läßt sich etwa bei Menschen mit sog. „Nahtodererfahrungen“ häufig beobachten, daß diese Erlebnisse einen tiefgreifenden Wandlungsprozeß der ganzen Persönlichkeit zur Folge haben können. Umgekehrt kann eine solche Erfahrung oder ein religiöses Erweckungs- oder Bekehrungserlebnis zwar eine tiefgreifende Umorientierung auf den „oberen“ Ebenen der Spiritualität, der Zugehörigkeit, der Identität sowie der Überzeugungen und Werte zur Folge haben, doch muß dies nicht zwangsläufig dazu führen, daß die betreffende Person sich hierdurch weniger brutal, ideologisch oder rechthaberisch verhält als zuvor.

Andererseits können wiederholt erlebte Veränderungen auf der Ebene des Kontexts, des Verhaltens oder der Fähigkeiten durchaus auch Veränderungen auf den „darüberliegenden“ Ebenen bewirken. So kann z.B. ein Umzug von der Großstadt in eine sehr ländliche Gegend aufgrund der neuen Erfahrungshorizonte mittelfristig eine Umorientierung der Werte, Überzeugungen, der Identität, der Zugehörigkeit und der Spiritualität zur Folge haben. Ähnliches ist beobachtbar, wenn Menschen, die bislang große Schwierigkeiten in ihren sozialen Beziehungen hatten, nach einer erfolgreich verlaufenen Veränderungsarbeit auf emotionaler Ebene neue Erfahrungen machen und sich weg von materialistischen Werten hin zu eher sozialen und ideellen Werten bewegen.

Die „Logischen Ebenen“ und ihr Bezug zur Diagnostik:

Flexibel genutzt (und nicht blind-mechanistisch verstanden) ergibt sich aus dieser Sichtweise die Möglichkeit, auszuloten, welche Ebenen bei einer bestimmten Problemlage des Klienten involviert sind und auf welchen Ebenen möglicherweise „Fehlgeformtheiten“ vorliegen.

Doch wie können die für ein Problem maßgeblichen Ebenen identifiziert werden?

Erste Hinweise auf die in eine Problem involvierten „logischen Ebenen“ ergeben sich bereits aus den *Sprachmustern*, die Menschen wählen, um ihr Problemverständnis zu beschreiben.

Bsp. 1: Rauchen

Kontext:

„Wenn ich Zigaretten dabei habe oder Leute rauchen sehe, greife ich zu.“

„Wenn ich mit Leuten zusammensitze oder in einer Kneipe bin, rauche ich.“

Verhalten:

„Ich rauche.“

Fähigkeiten:

„Ich kann einfach nicht damit aufhören, zu rauchen.“

Überzeugungen und Werte:

„Ich glaube, daß es ungeheuer schwierig ist, mit dem Rauchen aufzuhören, da Nikotin so stark süchtig macht.“ (Überzeugung)

„Ich würde gerne aufhören zu rauchen, aber ich kann mich dann bei der Arbeit nicht mehr ausreichend konzentrieren. (Wert = Leistungsfähigkeit) Außerdem fehlt mir dann das gepflegte Zusammensein mit interessanten Leuten bei einem Glas Wein und einer Zigarette.“ (Wert = Gemeinschaft)

Identität:

„Ich bin ein Raucher.“

Soziale Beziehungen/ Zugehörigkeit:

„Ohne Zigarette fühle ich mich in meinem Freundeskreis regelrecht als Außenseiter.“

Gesamtzusammenhang/ Sinn/ Mission/ Spiritualität:

„Ohne Laster macht doch das ganze Leben keinen Sinn. Wofür arbeite ich denn dann?“





Bsp. 2: Psychische Krankheit

Kontext:

„Wenn ich alleine zuhause bin, drehe ich vollkommen durch.“

Verhalten:

„Ich stamme wirres Zeug und versinke völlig in meine eigenen Phantasien.“

Fähigkeiten:

„Ich bin psychotisch.“

Überzeugungen und Werte:

„Psychosen sind unheilbar. Ich muß einfach lernen, mich damit abzufinden, daß ich mein Leben lang behindert bin und Medikamente nehmen muß. Da ist nichts mehr zu machen.“ (Überzeugung)

„Wenn ich gesund wäre, würde ich meine Rente verlieren.“ (Wert = materielle Sicherheit)

Identität:

Ich bin ein Psychotiker.

Ich bin ein Opfer meiner Krankheit.

Soziale Beziehungen/ Zugehörigkeit:

Meine Krankheit isoliert mich vollständig von anderen. Niemand braucht mich mehr.

Gesamtzusammenhang/ Sinn/ Mission/ Spiritualität:

Das Leben ist total sinnlos. Ich möchte mich am liebsten umbringen.



Ein Verfahren zur **Kurzdiagnostik** der „Logischen Ebenen“, die in eine bestimmte Problematik involviert sind, ergibt sich aus folgenden Überlegungen:

Besitzt die Person eine notwendige Fähigkeit , so ist sie handlungsfähig. Fehlt diese Fähigkeit, so fühlt sie sich hilflos.	handlungsfähig vs. hilflos
Besitzt eine Person unterstützende Überzeugungen über ihre Zukunft, so ist sie hoffnungsvoll. Fehlen diese, so fühlt sie sich hoffnungslos.	hoffnungsvoll vs. hoffnungslos
Wird ein Verhalten und Erleben hinreichend von Werten motiviert, so ist es wichtig. Fehlen diese, so ist es unwichtig.	wichtig vs. unwichtig
Wird ein Verhalten und Erleben in bezug auf die Identität der Gesamtperson bewertet und als richtig erlebt, so erhöht dies den Selbstwert - die Person fühlt sich wertvoll. Verstößt es massiv gegen das eigene Selbstbild/Selbstideal, so erlebt die Person sich als wertlos.	wertvoll vs. wertlos
Stimmt ein Verhalten und Erleben mit den Normen und Werten ihrer sozialen Umwelt überein, so erlebt die Person sich als bedeutungsvoll für andere. Verstößt sie massiv gegen die Normen und Werte ihres sozialen Bezugssystems, so empfindet sie sich als ausgestoßen, isoliert und bedeutungslos.	bedeutungsvoll vs. bedeutungslos für signifikante Andere
Steht ein Verhalten und Erleben in Einklang mit dem subjektiv empfundenen Gesamtzusammenhang und der eigenen Lebensaufgabe , so wird es als sinnvoll erlebt. Verstößt es dagegen, so erscheint es (oder die Welt) als sinnlos.	sinnvoll vs. sinnlos





Format: Kurzdiagnose der in ein Problem involvierten "logischen Ebenen"

Bitten Sie Ihren Klienten zunächst, sich das Problem *in seiner Gesamtheit* noch einmal zu vergegenwärtigen und stellen Sie dann folgende Fragen:

- Wenn Sie sich das alles in seiner Gesamtheit und in all seinen vielfältigen Aspekten noch einmal vergegenwärtigen, fühlen Sie sich dann (eher) **handlungsfähig oder hilflos?**
- Wenn Sie vor diesem Hintergrund an Ihre Zukunft denken, fühlen Sie sich dann (eher) **hoffnungsvoll oder hoffnungslos?** ... **Warum** glauben Sie das? (Überzeugung erfragen)
- Ist Ihnen persönlich eine Veränderung dieses Problems (eher) **wichtig oder unwichtig?** ... Wenn wichtig, **wofür?** (Wert erfragen)
- Fühlen Sie sich vor dem Hintergrund dieses Problems als Gesamtperson (eher) **wertvoll oder wertlos?**
- Erleben Sie sich in diesem Zusammenhang für Menschen, die Ihnen wichtig sind, (eher) als **bedeutungsvoll oder bedeutungslos?** (Achtung: Hier kann sich auch ein sekundärer Gewinn verbergen!)
- Wenn Sie sich das alles noch einmal in seiner Gesamtheit vergegenwärtigen, erscheint Ihnen Ihr Leben dann (eher) als **sinnvoll oder sinnlos?** (Achtung: Bei einem kongruent vorgetragenen "sinnlos" sollte die Gefahr einer akuten oder latenten Suizidalität überprüft werden!)

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 für 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 Professor für Ökonomie und Kulturwissenschaften, Prof. Dr. Walter Ötsch, bildet er das im Jahr 2002 gegründete Forschungsnetzwerk „The International Laboratory For Mental Space Research“ (ILMSR).

Walker ist Autor des mittlerweile in 9. Auflage erschienenen NLP-Grundlagenwerks "Abenteuer Kommunikation - Bateson, Perls, Satir, Erickson und die Anfänge des Neurolinguistischen Programmierens (NLP)" Klett-Cotta, Stuttgart 1996).



[Jetzt im Buch lesen ...](#)





»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 et-was 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)

