

Das Sofa

oder

„Du bekommst immer, was Du willst. Wie machst Du das?“



Wie man seine Interessen auch gegen den Widerstand anderer durchsetzen kann.

NLP Master-Strategie-Arbeit

von
Patrick Maue

Januar 2011

NLP-Masterkurs bei der NLP-Trainerakademie Okt. 2010 – März 2011

1. Fragestellung und zu modellierende Person

Melanie =

- 32 Jahre alt
- Diplom-Sozial-Pädagogin mit staatlicher Anerkennung
- Beruflich tätig in der Erwachsenenbildung und beruflichen Integration von Langzeitarbeitslosen
- Zertifizierte Theaterpädagogin
- Zertifizierte Life/Work Planning Trainerin
- Hobbys: Improvisationstheater, Lesen, Musicals, Schwimmen

Melanie ist seit einigen Jahren eine Kollegin von mir. Zuvor hatte sie Jugendliche mit erhöhtem Erziehungsbedarf betreut. Sie ist bekannt und geschätzt als eine zielstrebige und ehrgeizige Sozialpädagogin. Mir ist aufgefallen, dass sie oft von anderen gefragt wird:

„Du bekommst immer, was Du willst. Wie machst Du das?“

„Du bekommst immer, was Du willst.“

Ein Glaubenssatz, der von anderen auf Melanie projiziert wird. Er zeigt, wie sie auf andere wirkt.

„Wie machst Du das?“

Aus dieser Frage scheint Bewunderung zu sprechen, allerdings auch Neid: Melanie wird gelegentlich auch Unterstützung versagt. Sie hat dann gegen erhebliche Widerstände anzukämpfen um ihre Interessen durchzusetzen und ihre Ziele zu erreichen. Ich bewundere ihre Fähigkeit, sich nicht klein kriegen zu lassen und aus Rückschlägen positive Energie zu gewinnen.

Mit dieser Arbeit soll herausgefunden werden, wie Melanie das macht.

2. Vorgehensweise:

- Reiss-Profile Selbsteinschätzung
- Lab-Profile Fragebogen
- Vertikales Modelling anhand der logischen Ebenen
- Horizontales Modelling

Reiss-Profile und Lab-Profile wurden eingesetzt, um Melanie auf der Werte-Ebene und bzgl. Ihrer Meta-Programm-Muster näher kennen zu lernen und zu beschreiben:

- Als Gesprächsaufhänger
- Sensibilisierung von A und B für die Thematik
- Impulsgeber für Aussagen, die im Sinne der Fragestellung verwertet werden können
- Ergänzung der Dilts-Pyramide
- Keine wissenschaftlich fundierte psychometrische Auswertung!

3. Reiss-Profil:

Die Erläuterungen zu den 16 Lebensmotiven (aus den Unterlagen von Claudia Steinwartz) wurden vorgelesen und bei Nachfragen näher beschrieben.

Ergebnis Reiss-Profil:

- Macht: + 0,2
- Unabhängigkeit: - 1,2
- Neugier: - 0,5
- Anerkennung: + 0,5
- Ordnung: + 1,3
- Sparen/Sammeln: + 1
- Ehre: - 0,3
- Idealismus: +0,4
- Beziehungen: +1
- Familie: + 1,3
- Status: -0,2
- Rache/Kampf: -0,2
- Eros: +1,8
- Essen: +1,8
- Körperliche Aktivität: -1
- Emotionale Ruhe: +1,6

Stärkste rote Ausprägung:

- Unabhängigkeit (= Betonung von Gemeinsamkeiten, Teamorientierung)
- Körperliche Aktivität (= „no sports“)

Stärkste grüne Ausprägung:

- Ordnung
- Familie
- Eros
- Essen
- Emotionale Ruhe

Außerdem stark grün:

- Anerkennung
- Sparen/Sammeln
- Beziehungen

Rückmeldungen von Melanie:

- Die Einschätzung des Lebensmotivs „Ehre“ fiel Melanie schwer (u.a. aus Gründen der Verständlichkeit).
- Die Beantwortung der Lebensmotive „Eros“ und „Essen“ fiel ihr besonders leicht.
- Die Einschätzung des Motivs „Beziehungen“ weist eine breite Bewertungsspanne auf:
„Alles zu seiner Zeit, wobei mir beide Extreme (alleine sein – Geselligkeit) sehr wichtig sind“.
- Kommentar zum Lebensmotiv „Rache/Kampf“:
„Immer von allem etwas im Spannungsfeld „Ausgleich vs. Vergleich““
- Kommentar zum Lebensmotiv „Neugier“:
„Ich bin zwar ein Macher, überlege zuvor aber auch sehr genau sinnvolle Strategien, damit es nicht in blindem Aktionismus endet und somit umsonst war!“.

4. Lab-Profile

Es wurde der Lab-Profile Fragebogen (Kontext: Arbeit) *Kurzer Selbsttest* (vgl. Unterlagen von Peter Feudtner) verwendet.

Der Bogen wurde in lockerer Atmosphäre von Melanie schriftlich beantwortet. Parallel dazu entwickelte sich ein Gespräch, das ergänzend wertvolle Informationen in Bezug auf die Fragestellung lieferte.

Die Gesprächssituation habe ich möglichst offen gehalten. Die Antworten habe ich so akzeptiert wie sie gekommen sind. Mir ging es nicht nur darum, konkrete Antworten im Sinne des Lab-Profiles zu erhalten. Ich wollte möglichst wenig steuern und filtern, um somit Antworten im Sinne der Aufgabenstellung zu bekommen.

Ergebnisse:

1.: „Lasst uns sofort durchstarten. Warum noch zögern?“ = Proaktiv

(Und nicht: „Manchmal muss man Dinge einfach auf sich zukommen lassen“)

2.: „Was ist Dir an Deiner Arbeit wichtig?“

- Zielerreichung = Bestätigung = Auf etwas zu
- Sinnhaftigkeit
- Erfolgserlebnisse
- Kontakt zu anderen Menschen (Kollegen und Teilnehmern)
- Lachen

3.: „Warum ist Dir das wichtig?“

„Weil jeder Mensch sich zu einem großen Teil über seine Arbeit definiert, und diese großen Einfluß auf das Gesamtbefinden/Zufriedenheit hat.“ (=ganzheitlich)

4.: „Woran erkennst Du, dass Du gute Arbeit geleistet hast?“

- (Wenig Kritik von der Chefin)
- Lächelnde Gesichter (=visuell)
- Konkrete Erfolgserlebnisse
- Ich möchte Arbeit nicht vor mir herschieben, sondern sie abgearbeitet haben.
- Ich möchte Lob sehen, mit einem guten Gefühl nach hause fahren, loslassen und gut schlafen können. (=visuell und kinästhetisch)
- Bestätigung von außen = external = frühere Bestätigung als bei selbst gesteckten Zielen.
- Meine selbst gesteckten Ziele zu erreichen. Diese Ziele sind sehr hoch gesteckt = hoch internal

5.: „Aus welchen Gründen hast Du Dich für Deine aktuelle Arbeit bzw. Dein Job-Ziel entschieden?“

„Ich wollte anderen Menschen helfen und etwas sinnvolles mit sozialem Anteil tun. Erstmals habe ich beruflich mit erwachsenen Menschen zu tun und bin positiv überrascht“. (= ankert positive Erfahrungen) (= eher optional als prozedural, „öfter mal was neues“)

6.: „Welche Beziehung besteht zwischen Deiner Arbeit in diesem Jahr und Deiner Arbeit im vorigen Jahr?“

„Die Arbeit selber ist größtenteils gleich/ähnlich. Das Anforderungsniveau bleibt gleich, teilweise fühle ich mich fachlich unterfordert. Mein Erfahrungsschatz wächst stetig mit immer neuen Aufgaben.“ = Gleichheit mit Ausnahmen

„Ich möchte Zeit nicht vergeuden, sondern ganz klar für Auszeiten oder Fortbildungen nutzen“. (= Ehrgeiz, innerer Antreiber)

7.: „Beschreibe ein Projekt, mit dem du Schwierigkeiten hattest.“

Die Situation mit dem Sofa: geheult, überfordert, keine Kraft, zunächst keine Überzeugungskraft, fühlte mich übergangen, nicht gewürdigt, respektlos behandelt, habe mich geärgert (= stark emotional).

Mein Vater hat mir wider Erwarten nicht geholfen, also habe ich mir Hilfe woanders gesucht.

(= fühlt sich extrem unwohl bei Misserfolg. Antreiber: Misserfolg und Unwohlsein vermeiden und in Erfolg umwandeln)

8.: „Beschreibe eine Arbeitssituation, die sinnvoll war.“

„Eine sinnvolle Arbeitssituation besteht für mich ganz klar immer dann, wenn es mir gelingt, dass ein Teilnehmer kurzfristige Unannehmlichkeiten für eine langfristige Perspektive überwindet. Z.B. durch Optimierung der Bewerbungsunterlagen oder durch Aufsuchen der psychosozialen Beratung. Ich kann nicht verstehen, dass manche Teilnehmer aus Gründen der Bequemlichkeit Ausreden vorschieben. Ich werde dann innerlich ganz ungeduldig, wenn der TN nicht an seinem Ziel so arbeitet wie ich es tun würde. Dann fühle ich mich auf den Arm genommen und werde strenger und akzeptiere keine Ausreden. Der TN wurde dadurch aktiviert, ein Anschreiben ohne meine Hilfe zu erstellen“. (= unabhängig von anderen und eher objektbezogen)

„Meine tägliche Arbeit. Der Teilnehmer bekommt Tagesstruktur, es werden Ziele definiert, Fortbildungen geplant, insgesamt eine ernsthafte Planung und Auseinandersetzung mit der Zukunft“. = Informationsgröße global

9.: „Wie kannst du deine Aussichten auf beruflichen Erfolg verbessern?“

- Sich stetig fortbilden
- Meine Interessen auch bei der Chefin durchsetzen
- „Nur wenn ich mit mir selbst im Reinen bin, kann ich anderen helfen“
- Es nur anderen recht machen geht nicht. Ich denke zuerst an meine eigenen Ansprüche. (= Meine/...)

10.: „Wie erkennst du, dass ein Kollege seine Arbeit gut macht?“

Convincer-Kanäle: Sehen, Lesen, Gefühl.

„Z.B. in einer Vertretungssituation: Ich vergleiche die Arbeit des Kollegen mit meiner eigenen Arbeit. Meine Erwartungen müssen erfüllt sein. Das hat eine Gefühlsebene, aber auch eine sachliche Ebene: Definierte Aufgaben müssen erfüllt sein, das ist ganz klar überprüfbar.“

11.: „Wie oft muss jemand das vormachen bevor du überzeugt bist?“

„Das hat nichts mit oft zu tun, es müssen stichhaltige Argumente sein, sinnvolle Argumente. Dann kann ich nachvollziehen, dass das Neue eine Verbesserung darstellt.“

(= konsistent, jedes mal neu)

(Informationsgröße = eher global, aber mit detaillierten Aspekten)

(Richtung der Aufmerksamkeit: = soziale Ader, helfen wollen = Andere)

5. Zusammenfassung der bisherigen Ergebnisse:

- Zielstrebig
- ehrgeizig
- Visuell-kinästhetisch
- Sachlich-substantivischer Sprachstil
- Integration und Wertschätzung des Bauchgefühls
- Innerlich sachliche und emotionale Anteile (ausbalanciert oder Spannung?)
- Starke soziale Komponente: „Sinnhaftigkeit ergibt sich, wenn ich einen Sinn für mich erkennen kann. Das ist gegeben, wenn ich auch anderen helfen kann.“
- Häufig keine eindeutige Zuordnung zu einem Pol, da sehr differenzierte Betrachtungsweise
- Langfristiges Wohlbefinden als Antreiber
- Nimmt kurzfristige Unannehmlichkeiten in Kauf.

6. Vertikales Modeling

Für das vertikale Modeling wurden die logischen Ebenen der Dilts-Pyramide durchlaufen.

Melanie entschied sich nun (überraschend) für eine Situation aus ihrem Privatleben. Die Entscheidung ist allerdings konsequent, wenn man bedenkt, dass es in ihrer beruflichen Situation momentan Begebenheiten/Situationen/Hürden/Hemmnisse gibt, gegen die sie sich nicht durchsetzen möchte (und die an dieser Stelle nicht näher geschildert werden sollen). Da hat ihr Sicherheitsbedürfnis, die Erhaltung des Arbeitsplatzes, Vorrang. = Bewertung des Risikos von Situationen, Selektion wo und wann es sich lohnt, seine Wünsche durchzusetzen und wo nicht = Realitätssinn, sinnvoller Ressourceneinsatz.

Vorgeschichte:

„Ich möchte mir ein neues Sofa kaufen. Es ist ein besonderes Sofa, ein „Bretz La Ola“. In das Sofa habe ich mich verliebt, obwohl es eigentlich viel zu teuer ist, und so riesig, dass es nicht durch das Treppenhaus passt.

Was ich bereits im Vorfeld unternommen hatte: Im Internet nach Angeboten für ein gebrauchtes, gut erhaltenes Sofa mit farblich passendem Bezugsstoff gesucht. Rot sollte es auf jeden Fall sein!

Erster Treffer in Hamburg. Besichtigungstermin vereinbart (mit Wochenendbesuch einer Freundin verbunden). Das Sofa war mit Zigarettenlöchern und kam deshalb nicht in Betracht, aber insgesamt hat es, wie es so vor meinen Augen steht, meinen Wunsch bestätigt.

Weiter im Internet recherchiert. Ein zweites Angebot gefunden. Telefonisch Besichtigungstermin vereinbart. Ich hatte das Gefühl, das richtige Sofa gefunden zu haben. (Bauchgefühl!)

Danach hatte ich Kontakt mit einem Umzugsunternehmen aufgenommen. Ein Mitarbeiter kam zur Wohnungsbesichtigung zu mir und hat mit mir Möglichkeiten erörtert, wie das Sofa in mein Wohnzimmer kommen kann. Der Kostenvoranschlag war mir dann aber deutlich zu teuer!“

1. Umgebung/Kontext

Wo befindest Du Dich jetzt?

„Ich bin in meiner Wohnung, im Wohnzimmer. Bei mir sind mein Vater und meine Mutter.“

2. Verhalten

„Meine Körpersprache ist offen und mein Blick geradeaus. Ich bin gleichzeitig entspannt und konzentriert. Ich erkläre meinem Vater und meiner Mutter mein Vorhaben. Ich will ein neues Sofa haben, erläutere was ich bereits unternommen habe (s.o.) und welche Schwierigkeiten bestehen. Ich habe mit Zeitung den Platz ausgelegt, wo das Sofa hin soll. Mit den Armen demonstriere ich, wo was hin soll. Ich bleibe sachlich, da ich meine Eltern mit emotionalen Argumenten nicht überzeugen kann. Leider gibt es für dieses Sofa nicht sehr viele sachliche Argumente:

- Gebrauch und günstig, aber guter Zustand
- Wenn nicht jetzt, wann dann, man ist nur einmal jung
- Mir ist bewusst dass es keine Schlafcouch ist. Dafür habe ich noch andere Polster.
- Ich bin also nicht auf eine praktische Couch angewiesen.
- Das Sofa muß mir gefallen, nicht anderen.

Mein Vater erklärt mich heute für verrückt und verweigert mir jegliche Hilfe. Meine Mutter schließt sich ihm an. Ich ärgere mich innerlich sehr darüber und versuche, die beiden mit Argumenten zu überzeugen. Nach und nach spüre ich immer deutlicher, dass ich bei den beiden keinen Erfolg haben werde. Dennoch gebe ich nicht auf und rede weiter auf die beiden ein, da ich nichts unversucht lassen möchte. Bis zuletzt bleibt meine Sprache ruhig. Dann sagt mein Vater: „Das kannst du alleine machen, liebe Tochter!“ „Gut, dann mache ich es eben alleine!“

Dann reift in mir „*Plan B*“, Unterstützung woanders zu holen (der dann auch in die Tat umgesetzt wird):

Ich habe bei meiner Arbeitsstelle nachgefragt, ob ich vom Gewerk „Dienstleistungen/Umzüge“ Hilfe bekommen könnte. Mir wurde ein mobiler Außenaufzug zugesagt und drei Kollegen boten ihre Hilfe an. Weiterhin habe ich bei meiner ehemaligen Arbeitsstelle um einen Kleintransporter gebeten, auch der wurde mir zugesagt. Dann bin ich mit meinem Privat-PKW zum Verkäufer des Sofas gefahren. Das Sofa wurde aber nur gemeinsam mit passendem Tisch und Sessel abgegeben. Wir haben über den Preis verhandelt und das Geschäft abgeschlossen. Den Sessel habe ich im Micra direkt mit nach Hause genommen. Dann habe ich einen Termin abgestimmt, wann ich mit dem Transit bei dem Verkäufer das Sofa abholen konnte und wann die Kollegen mit dem Außenaufzug helfen. Letztlich haben wir das Sofa heile in die Wohnung bekommen. Keinem ist etwas passiert und die gesamte Aktion war an einem Tag über die Bühne gegangen. Mein Vater hat mir sogar doch noch geholfen. Er hat bei dem Aufbau des Außenkranes geholfen und mein altes Sofa verkauft und mit mir gemeinsam zu seiner neuen Besitzerin gefahren.“

3. Fähigkeiten

- Gutes Vorstellungsvermögen
- Gutes Farbempfinden
- preisbewußt
- Hartnäckigkeit
- Einfallsreichtum
- Im Geiste veranschaulichen und mehrere Möglichkeiten durchspielen
- Organisationstalent
- Improvisationstalent
- Kreativität
- Motiviert
- Zielorientiert
- Überzeugungskraft

- Gezielter Einsatz von sachlicher oder emotionaler Sprache
- Verkräften von Rückschlägen (Frustrationstoleranz)
- Nicht aufgeben, Durchhaltevermögen, nicht klein kriegen lassen
- Stressresistent
- Selbstkritisch
- Eingestehen, wenn man alleine nicht mehr weiter kommt
- Nutzen von Netzwerken
- Auf andere zugehen
- Wissen, wen man fragen kann
- Einzelkämpfer, wo es notwendig ist
- Hartnäckigkeit (bis hin zur Sturheit!)

4. Überzeugungen und Glaubenssätze

- „Ich kriege das hin!“
- „Ich finde eine Lösung. Wenn es sein muß, mit Leuten auf die ich mich verlassen kann.“
- „Ich lasse mir von niemandem meine Träume kaputt machen!“
- „Ich glaube an mich. Ich schaffe es. Und wenn es nötig ist, suche ich mir Unterstützung von kompetenten Leuten.“
- „Wenn ich mein Ziel auf einem Weg nicht erreiche, versuche ich es auf einem anderen Weg.“
- „Was andere von meinen Träumen halten, ist mir egal.“
- „Was in den Augen der anderen falsch ist, kann für mich trotzdem das Richtige sein“
- „Es gibt nicht nur eine Wahrheit“
- „Ich muss davon überzeugt sein, für mich das Richtige zu tun.“
- Mir ist immer meine gegenwärtige Lebenssituation wichtig. Meine Ziele erreiche ich unter dem Motto „Wenn, dann jetzt!“ – jedoch immer mit dem notwendigen Niveau an Realitätssinn.

Anmerkung zu Melanies Körpersprache: von 1.) bis 3.) steht Melanie aufrecht mit mittlerer Körperspannung und locker herabhängenden Armen. Bei 4.) spannt Melanie sich an und verschränkt die Arme. Melanie fällt dies selber auf und sie teilt mit, dass sie die Situation sehr lebhaft wieder spürt. Sie fühlt sich persönlich angegriffen und möchte ihren Wunsch durchsetzen. Die Körperhaltung spiegelt dies wieder: Abwehrhaltung gegen den Widerstand anderer, „ganz-bei-sich-sein“. Diese Körperhaltung habe ich schon öfter bei Melanie beobachtet. Bei Melanie wirkt diese Körperhaltung authentisch. Sie wirkt typisch für sie, nicht blockierend.

Subtraktion: Es wird nicht unbedingt empfohlen, diese Körperhaltung 1:1 zu spiegeln/zu imitieren, wenn sie nicht authentisch ist, da sie auch anders interpretiert werden kann und dann das Gegenteil dessen bewirkt, was intendiert war.

5. Werte und Wichtigkeiten

Was ist Dir wichtig? Was motiviert Dich?

- Künstlerischer Anspruch
- Zufriedenheit
- Wohlbefinden
- Gemütlichkeit
- Visuell ansprechend, außergewöhnliche Optik gefällt mir
- Beständigkeit
- „Die Couch ist Ausdruck meines Wohlbefindens und meiner kreativen Seite“.
- Der Wunsch nach Harmonie und langfristiger Zufriedenheit mit mir selbst.

6. Identität, Rolle

- Ich möchte mich ausleben, wie ich es möchte und für richtig halte.
- Ich möchte meine Wunschträume verwirklichen.
- Ich bin Herr meiner eigenen Wohnung.
- Ich bin ein „Gegen-den-Strom-Schwimmer“.
- Ich bin manchmal auch ein Querulant.
- Wenn es sein muß, bin ich ein Einzelkämpfer, und setze meine Interessen gegen den Willen anderer durch, auch wenn es in dem Moment kein schönes Gefühl ist.
- Ich bin Ich!

7. Zugehörigkeit/Sinn

- „Was meinen Vater letztendlich überzeugt hat, war meine Standhaftigkeit, dass ich an meinen Vorstellungen festgehalten habe, auch gegen den Willen anderer. Das hat ihm gezeigt, wie wichtig es für mich war, dass ich bereit war etwas dafür zu tun. Er hatte zunächst Angst, dass ich den Traum hatte und er die Arbeit.
Das zeigt mir rückblickend, wie wichtig es für mich ist, meine Interessen durchzusetzen und zu verwirklichen. Denn langfristig gesehen kann ich dadurch nachhaltig andere Menschen überzeugen und mit mir selber zufrieden sein.“
- Meine Botschaft lautet: Jeder Mensch kann sein Leben genießen, wenn er sein Schicksal selbst in die Hand nimmt.

Zur verbalen Sprache und Körpersprache von Melanie:

- Sehr klare und verständliche Aussprache
- Häufige Verwendung von „Ich“ und „Ganz klar“
- Wenige Konjunktive
- Sachliche und bestimmte Wortwahl
- Auch in erregtem Zustand keine Anhebung der Stimme und keine übertriebene Beschleunigung des Sprachtempos
- Fähig, auf alle Sachverhalte spontan, korrekt und präzise formuliert zu antworten.
- Sachliche Argumente bei sachlich veranlagten Typen
- Emotionale Argumente bei emotional veranlagten Menschen
- Stabiler Blickkontakt bei Kommunikation mit anderen Personen.
- Zugewandte Körperhaltung
- Auch die verschränkten Arme wirken bei ihr offen = authentische Körperhaltung
- Keine hektischen Bewegungen.

Subtraktion:

Frage: Welche Eigenschaften, Körpersprache usw. stehen Dir manchmal im Wege, um Deine Ziele zu erreichen?

Antwort: „Man hat mir mal gesagt, daß ich sehr energisch und fordernd auftreten würde, dadurch manchmal auch leicht arrogant wirken würde (natürlich nur, wenn man mich nicht näher kennt *grins) Keine Ahnung, ob das wirklich so ist, kann ich selbst nicht beurteilen.“

Was mir als „B“ gelegentlich auffällt:

- „Ja, aber“: Mit dem „Kopf-durch-die-Wand“
- Körpersprache (verschränkte Arme) nicht 1:1 auf andere übertragbar.
- Differenzen zwischen Selbst- und Fremdwahrnehmung? (sachlich – ruhig vs. „ich rede auf sie ein“)

7.: Horizontales Modelling

Visuelle Reize (Ein Wunschobjekt, z.B. Sofa) lassen das Gefühl eines Wunsches entstehen. **(Vex -> K+)**

In einem inneren Dialog und mit innerer visueller Vorstellung werden Möglichkeiten durchgespielt, wie der Wunsch verwirklicht werden kann. **(AiD, V_k)**

Es wird im inneren Dialog eine Bewertung vorgenommen, wie realistisch das Ziel und die Ansätze zur Zielerreichung sind. (z.B. Disney-Strategie) **(AiD, V_k)**

Positive Bewertung (erfolgreicher Öko-Check) führt zu einem guten Gefühl und verstärkt den Wunsch des „haben-wollens“ **(K++)**.

In einem inneren Dialog wird antizipiert, wie das Gespräch mit den anderen Beteiligten sich entwickeln könnte, damit die Gesprächsführung darauf ausgerichtet werden kann. **(AiD, A_k)**

Im realen Gespräch werden dann die Wünsche mitgeteilt und die Möglichkeiten zu deren Realisierung mit den anderen Beteiligten besprochen **(K_{ex}, A_{ex}, V_{ex})**, dabei die Reaktionen abwarten und bewerten.

Bei Erfolg: Positives Gefühl integrieren. **(K+++)** Future Pace.

Scheidpunkt 1:

Die beteiligten Personen lassen sich (noch) nicht überzeugen

Zustand der Enttäuschung, Ärger, Unwohlsein **(A_{ex}, V_{ex} -> K-)**

In einem inneren Dialog daran erinnern, wann und womit man bereits früher Erfolg hatte. **(AiD, V_e, A_e, K_{e+})**

Außerdem positives Ergebnis antizipieren **(V_k, A_k, K_{k+})**

Dadurch Energien/Ressourcen/Antreiber aktivieren. Das versetzt in einen intensiv-motivierten, positiven Zustand **(K+++)**

In diesem Zustand das reale Gespräch mit den anderen Beteiligten fortsetzen und dabei wieder auf Körpersprache, Sprache und auf die Umgebung achten **(K_{ex}, A_{ex}, V_{ex})**

Bei Erfolg: Integration und Verstärkung des positiven Gefühls **(K++++)** Future Pace.

Scheidpunkt 2:

Die beteiligten Personen lehnen ihre Unterstützung endgültig ab

Innerer Dialog: Das Ziel kann auf bisherigem Wege nicht erreicht werden. (Das reale Gespräch wird beendet).

Dies führt zu Enttäuschung, Ärger, Unwohlsein **(A_{ex} -> AiD -> K--)**

Die Niederlage und das damit verbundene negative Gefühl kann nicht akzeptiert werden. Anstatt aufzugeben wird die Vorstellung einer angenehmeren Zukunft ausgelöst und neue Energien werden freigesetzt:

Im inneren Dialog Erfolg antizipieren, visualisieren und damit verbundenes positives Gefühl wecken **(AiD, V_k, A_k, K_{k+} -> K+++)**

In einem inneren Dialog und mit innerer visueller Vorstellung werden alternative Möglichkeiten durchgespielt, wie der Wunsch nun doch verwirklicht werden kann.

(AiD, V_k)

Bewerten wie realitätsnah dies ist (z.B. Disney) **(AiD, V_k)**

Positive Bewertung führt zu einem guten Gefühl **(K+++)**. Nun kann die Umsetzung von Plan B erfolgen.

Erfolg: Integration und Verstärkung des positiven Gefühls. Nun wird das positive Gefühl durch eine neue positive Erfahrung (vgl. „Plan B“) zusätzlich verstärkt (K++++...). Future Pace.