8.96 Neurolinguistisches Coaching – die Abkürzung zur Lösung

In diesem Beitrag erfahren Sie,

- wie Wörter individuell mit Emotionen „aufgeladen“ sind und so zur „Vitasprache“ des Menschen werden,
- dass Wörter und Sätze als Coaching-Kompass schnell und punktgenau – wie ein Passwort, das alles öffnet – zum Kernthema, zum „Triggerpoint of Change“ und zur Lösung führen können,
- welche Erkenntnisse die Gehirnforschung über die Wirkung von Wörtern gewonnen hat.
- auf welche Weise Sprache, physische Kraft und individuelles Leistungsvermögen miteinander verknüpft sind.

Die Autoren

Cora Besser-Siegmund, Diplom-Psychologin, approbierte Psychotherapeutin, Business-Coach, Lehrtrainerin, Mit-Inhaberin des Besser-Siegmund-Instituts im Herzen Hamburgs. Seit 25 Jahren entwickelt sie hier zusammen mit Ihrem Mann Harry Siegmund Kurzzeit-Coaching-Konzepte für den Business- und Leistungskontext, u.a. die wissenschaftlich fundierte *wingwave-Methode*, mit der heute international über 5000 Coaches arbeiten. Cora Besser-Siegmund ist Autorin zahlreicher Coaching-Bücher – sowohl für Selbstmanagement-Programme als auch für Methoden- und Interventionskonzepte für den professionellen Coach, Trainer oder Berater.

Lola Siegmund, Business Coach, Lehrtrainerin und Geschäftsführerin des Besser-Siegmund-Instituts. Sie studierte Wirtschaftspsychologie mit den Schwerpunkten Coaching, Training und Leadership und begründete gemeinsam mit Cora Besser-Siegmund den NLC-Ansatz. In den letzten Jahren entwickelte sie die *wingwave-Methode* weiter speziell für den Bereich „mentale Gesundheit am Arbeitsplatz“.

Kontakt: Besser-Siegmund-Institut GmbH, Mönckebergstraße 11, 20095 Hamburg, Telefon: 040/32528490, Fax: 040/32004935, Homepages: www.besser-siegmund.de, www.wingwave.com, www.nlc-info.org
E-Mail: info@besser-siegmund.de

- über die Bedeutung von „Emotions-Coaching“ für das Ausleben von Potenzialen – und zwar punktgenau im richtigen Moment.
- welche Coaching-Themen mit NLC bearbeitet werden können.

Inhalt

Seite

1 Einleitung: Worte sind die mächtigste Droge, welche die Menschheit benutzt! 3
2 Auftritts-Coaching: Der NLC-Prozess am Beispiel einer *wingwave*-Intervention 6
2.1 Karrierestopp wegen einer Blockade? 7
2.2 Der Myostatiktest: den „Coaching-Kompass“ einrichten 7
2.3 „Buzzwords“: Referenzwörter und –sätze finden 11
2.3.1 Aussagenbaum für „sicheres Auftreten“ 11
2.4 Die Abkürzung zur Lösung: mit dem zutreffenden Passwort den richtigen Themen-Ordner öffnen 15
2.5 Einstieg in die NLC-Matrix: der „PET-Scan“ 17
3 Was sagt die Gehirnforschung zum Thema „neurolinguistischer Wortzauber“? 22
3.1 Neuronale Netzwerke oder: Die Geschichte vom „Rascheln der Blätter“ 22
3.2 Wie Wörter unser Körpererleben aktivieren 25
3.3 Neuromatrix und semantische Felder 26
3.4 Wörter können wehtun 27
3.5 Opernhäuser und Gesichter: der Sprachschatz des Menschen als neurobiologischer Spiegel 28

4 Forschung zum Thema „Muskelkraft und Psyche“ 28
5 NLC in Kombination mit verschiedenen Coachingmethoden – und mit verschiedenen Sprachen 31
5.1 NLC – in jeder Sprache wirksam 33
6 NLC für verschiedene Coaching-Themen 33
6.1 Auftrittssicherheit und Konfliktstabilität 34
6.2 Karriere- und Organigramm-Coaching 34
6.3 Entscheidungscoaching und Selbstmotivationscoaching 35
6.4 Performance-Coaching 35
6.5 Team-Coaching 35
7 NLC – Qualitätskriterien und der Methodenverband 36
8 Literatur 36

1 Einleitung: Worte sind die mächtigste Droge, welche die Menschheit benutzt!

Zu den größten Reichtümern von uns Menschen gehören unser Denkvermögen, das Handlungsvermögen und unser Gefühlspotenzial. Dieser komplette Schatz ist in unserem Gehirn in Form von Sätzen und Wörtern codiert. Die Kapitel-Überschrift ist ein Ausspruch von Rudyard Kipling, dem Autor des Weltklassikers „Das Dschungelbuch“ – sie spiegelt seine Faszination von der neurobiologischen Wirkung der menschlichen Sprache.

Der Satz klingt etwas dramatisch, trifft aber in der Filmsatire „Tote tragen keine Karos“ hundertprozentig zu: Hier spielt der bekannte Schauspieler Steve Martin einen eigentlich recht nervenstarken Detektiv, der jedoch völlig durchdreht, wenn er das Wort „Putzfrau“ hört. Eine Kundin sagt in einer Szene ganz lapidar zu ihm: „Hinterlassen Sie für mich eine Nachricht bei der Putzfrau“. Er ist aber nicht in der Lage, den Sinn des Satzes zu verstehen, und beginnt – in der Tat wie „unter Droge“ – seine Kundin zu würgen. Denn sein Gehirn „pickt“ sich aus der Satzkonstruktion nur das Reizwort „Putzfrau“ heraus. Die Folge: Der Held rutscht sekundenschnell in eine emotionale Dekompensation, weil es in seiner Kindheit ein sehr traumatisches Erlebnis mit einer Putzfrau gab. In seiner Lerngeschichte

steht das Wort nicht nur für eine Reinigungskraft, sondern es ist auch ein Erinnerungs-Anker für ein sehr negatives emotionales Klima geworden.

Die Filmszene liefert ein eindrucksvolles – wenn auch satirisch überdrehtes – Beispiel für den potenziellen neurolinguistischen Emotions-Effekt eines Wortes im Rahmen sprachlicher Kommunikation. Die Neuropsychologin Johanna Kißler hat für solche Wörter den Begriff „Buzzwords“ eingeführt: Sie und ihr Team konnten zeigen, dass Wörter, die mit Emotionen „verwoben“ sind, im Vergleich zu neutral wirkenden Wörtern schneller eine Resonanz im Gehirn erzeugen und dass sie länger behalten werden. Die Forscher vermuten, dass der durch Wörter verursachte Datenstrom auf dem Weg von der äußeren Wahrnehmung hin zum Sprachzentrum durch die Amygdala – also dem „Alarmglöckchen“ unseres Nervensystems – geleitet wird und dass dieser „Mandelkern“ das Wort aus unserer Lerngeschichte heraus dann blitzschnell mit einer Emotion verknüpft (Kißler 2007).

Das Limbische System

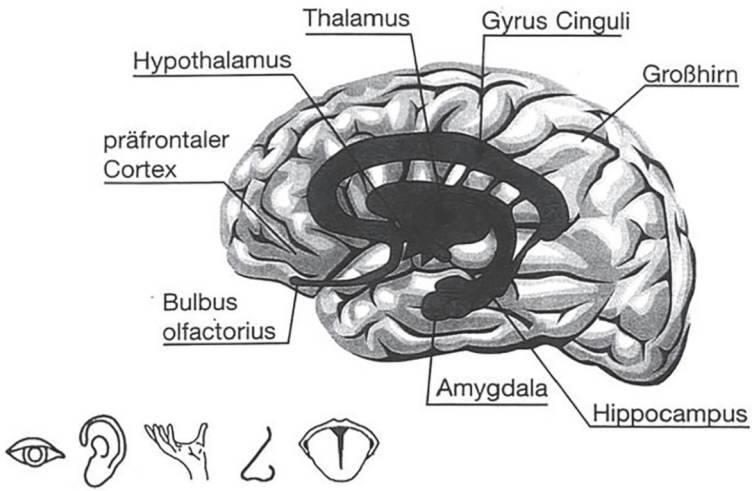

Abb. 1: Das limbische System und seine Lage im Gehirn

Anmerkung: „Buzzwords“ aktivieren in Bruchteilen von Sekunden die Amygdala – also das Alarmzentrum – des Nervensystems

Die Amygdala ist übrigens ein Bestandteil des so genannten „limbischen Systems“ in unserem Gehirn, der Bereich wird umgangssprachlich auch „Emotionsgehirn“ genannt. Man weiß heute, dass unser Gehirn alle hereinkommenden Reize von außen – das kann auch ein Wort sein – immer zuerst bewertet und erst danach wird auch das Großhirn – es ist der Sitz unseres Verstandes – in die Bewertung der Neuigkeit mit eingeschaltet. Diesen blitzschnellen Vorsprung des limbischen Systems nutzt auch die Werbung mit überwältigend positiv wirkenden „Buzz-Words“: Man hofft, dass das Gehirn impulsiv auf einen Markennamen oder auf einen Begriff wie „Sales“ anspringt – und dass das durch die emotionale Welle überspülte Großhirn gar nicht bemerkt, dass der Konsument derzeit eigentlich keine neuen Schuhe, Taschen oder gar Autos benötigt. Das nennt man dann – à la Kipling – „Kaufrausch“.

Kehren wir zurück zur Detektiv-Geschichte. Er entschuldig sich nach seinem Ausbruch und die attraktive Kundin zeigt auch Verständnis, als sie die Erklärung erfährt: Der Vater dieses Mannes brannte in der Kindheit mit der Putzfrau durch und die Mutter starb deshalb an gebrochenem Herzen. So traurig diese Erklärung wirken mag – im Coaching-Prozess bewirkt das Know-How über den geschilderten neurolinguistischen Emotions-Effekt einen immensen Vorteil für den Coaching-Kunden, denn er bietet Coach und Coachee die Möglichkeit, ein Coaching punktgenau, zielorientiert und äußerst zeitökonomisch durchzuführen, indem Sprache als Kompass genutzt wird. Unzählige Menschen bleiben beim Hören des Wortes „Putzfrau“ emotional neutral – ein Gefühlschaos entsteht nur, wenn das Gehirn mit dem Wort ein spezifisches, individuelles Stresserlebnis verknüpft. Dann ist ein „Vita-Wort“ entstanden, welches eine individuelle Emotions-Komponente bei einer Person anspricht. Es ist wie ein neurolinguistischer Fingerprint, der nur auf diesen bestimmten Menschen zutrifft.

Mit der wissenschaftlich fundierten Methode *wingwave*-Coaching konnten mit diesem Know-How in den letzten Jahren besonders viele positive Ergebnisse für einen maximalen Coaching-Effekt mit minimalem Methodeneinsatz erzielt werden – vor allem durch den professionellen, bewussten Umgang der *wingwave*-Coaches mit Sprache als Referenz-Werkzeug, mit Vita-Wörtern und Vita-Sätzen. Das ist belegt durch

viele Fallbeispiele. Wie genau das in der Praxis funktioniert, beschreiben wir mit einem einführenden Beispiel zum Thema „Auftritts-Coaching mit der *wingwave*-Methode“.

2 Auftritts-Coaching: Der NLC-Prozess am Beispiel einer wingwave-Intervention

Natürlich findet auch der NLC-Prozess in einem bewährten Coaching-Setting statt: Coach und Coachee definieren das Thema, vereinbaren Ziele und sprechen über das Zeit- und Preis-Budget. In der Regel werden pro Coaching-Thema drei bis fünf Sitzungen vereinbart. Vom Fokus her ist Neurolinguistisches Coaching ein spezielles Coaching-Angebot für jene Coachees, die auf der Ebene der Fähigkeiten und des Know-hows alle Ressourcen besitzen, um ihr Ziele erreichen zu können – es geht allein um die Frage, ob diese Menschen die innerlich vorhandenen Möglichkeiten im richtigen, entscheidenden Moment ausleben können – oder nicht. Grünes oder rotes Licht geben hier allein die Emotionen – das Potenzial ist ausreichend vorhanden.

Das Thema ist allen bekannt: Der Student kann zuhause seine Inhalte auswendig – aber leider nicht mehr in der Prüfung, sie kommen „einfach nicht heraus“. Der Sportler erzielt im Training seine Höchstleistung – aber nicht im Wettkampf. Und der Manager kämpft in einem Meeting um ein wichtiges Thema – aber wann fällt ihm sein bestes Argument gegenüber den Gesprächspartnern ein? Erst im Flur, nachdem das Meeting beendet ist und alle weg sind.

„Wieso habe ich das nicht gesagt?“ geht es einem durch den Kopf. Wir haben Potenziale, können sie aber nicht immer so in die Verwirklichung bringen, wie wir es uns wünschen. Unsere Potenziale sind in unserem Gehirn angelegt, dabei verwaltet vor allem das Großhirn mit seinem Langzeitspeicher unseren Erfahrungsschatz. Wenn nun ein abgespeichertes Thema in unserer Lerngeschichte mit einer hemmenden, lähmenden oder „kopflos“ machenden Emotion wie beispielsweise Wut verwoben wurde, ruft das Thema immer auch eine Alarm-Aktivität der Amygdala auf. Wir verlieren sowohl den „klaren Kopf“ als auch den Zugriff auf die feinmotorische Körpersteuerung – die man beim Klavierspielen, Sporttreiben und auch beim Reden – einfach wegen der Zungensteuerung – dringend

benötigt. Wir fühlen uns blockiert, als würde das Gehirn einfach „Stopp!“ sagen, wenn das Potenzial sich melden möchte.

2.1 Karrierestopp wegen einer Blockade?

So ergeht es auch dem 42-jährigen Konstantin, er arbeitet als Führungskraft in einer Versicherungsgesellschaft und hadert mit dem nächsten Karriereschritt: „In der nächsten Position müsste ich viel mehr Präsentationen halten als bei meinem jetzigen Job – und solche Situationen kosten mich jetzt schon unverhältnismäßig viel Kraft. Am schlimmsten fühle ich mich, wenn es sich um ein kritisches Thema handelt, bei dem ich auch Gegenwind bekommen könnte – und das ist bei uns meistens der Fall.“ Man würde ihm seine Unsicherheit nicht anmerken, er würde sogar durchweg gutes Feedback für seine Auftritte bekommen –„… aber hinter der Fassade sieht es anders aus.“ Konstantin hat bereits ein paar Coachings ausprobiert, u.a. auch ein Rhetoriktraining und sogar ein Hypnose-Coaching, „… aber richtig geändert hat sich nichts.“

Als Einstieg bittet der Coach Konstantin, an eine typische Szene für diese Auftrittsblockade zu denken. „Mir fällt sofort mein letzter Auftritt vor dem Betriebsrat ein – ich habe mich furchtbar gefühlt.“ Danach hatte Konstantin sich ernsthaft überlegt, auf den nächsten Karriereschritt zu verzichten. „Ich sitze lieber friedlich allein oder mit meinem Team im kleinen Büro und löse ein paar knifflige Fachaufgaben.“

Auch beim NLC formulieren Coach und Coachee so sprachliche „wohl definierte“ Zielvorstellungen – beispielsweise nach den Smart-Kriterien. *Unter anderem formuliert Konstantin folgenden Zielsatz: „Ich fühle mich beim Präsentieren sicher und habe einen klaren Kopf.“*

Nach der Themen-Klärung und der Zielformulierung startet nun dann das erste charakteristische NLC-Element ein.

2.2 Der Myostatiktest: den „Coaching-Kompass“ einrichten

Zum Einstieg in die individuelle „innere Landkarte“ ihres Klienten setzen NLC-Coachs den Myostatiktest ein. Der Muskeltest, den *wingwave*-Coachs schon seit vielen Jahren nutzen, hilft dabei, punktgenau zu bestimmen, welche Wörter oder Sätze mit Blockaden des Klienten

einhergehen und entsprechend wie die „Putzfrau“ als Stress-Trigger wirken. Dabei versucht der Coach, den geschlossenen Ring, den der Coachee mit Daumen und Zeigefinger der rechten Hand formt, durch einen kräftigen Zug mit den eigenen Fingern zu öffnen.

Abb. 2: Myostatiktest per Hand

Zunächst werden die neurolinguistischen Muster des Coachee künstlich irritiert, wobei er den Ring bei Sätzen folgender Art fest zusammenhält:

- „Die Maus frisst Elefanten.“
- „Das Uhr häng an die Wand.“
- „Der Rasenmäher geht tauchen“.

Nahezu alle deutschsprachigen Menschen können nicht ihre maximale Fingerkraft generieren, wenn ihr Gehirn mit diesen Musterunterbrechungen – sei es durch einen unlogischen Inhalt oder falsche Grammatik – konfrontiert wird. Das ändern sich spürbar, wenn die Muster wieder „rund“ laufen:

- „Die Maus frisst Käse“
- „Die Uhr hängt an der Wand“
- „Der Rasenmäher mäht Rasen“

Diese Phase nennt man beim NLC „Kalibrieren“: Coach und Coachee wollen nur herausfinden, ob der Myostatiktest funktioniert. Ist dies der Fall, geht es zum Test im Rahmen des eigentlichen Themas über: Bleibt der Ring beim Aussprechen eines themenspezifischen Wortes oder Satzes stark, deutet dies auf eine gute emotionale Stabilität hin. Dies bedeutet: „Diesem Thema ist der Coachee gewachsen“. Gibt der Ring des Klienten nach, handelt es sich um ein die innere Balance irritierendes Stress-Thema, das im nachfolgenden Coaching mit Priorität fokussiert wird.

Der Test, der auch als Coaching-Kompass bezeichnet wird, kann als Herzstück der NLC-Methode betrachtet werden. Er ist mittlerweile wissenschaftlich gut erforscht – zuletzt von einem Team der Deutschen Sporthochschule Köln. Dort hat der Psychologe Marco Rathschlag im Rahmen seiner Promotionsarbeit unter anderem die Verlässlichkeit des von Menschenhand durchgeführten Myostatiktests durch den Vergleich mit einer speziell gebauten Apparatur bestätigt

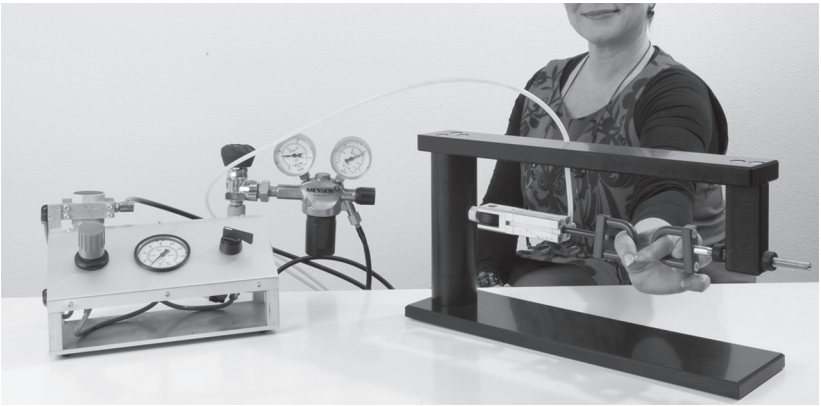

Abb. 3: Myostatiktest per Gerät und per Hand

Weiterhin konnte durch diese Forschungsreihe bestätigt werden, dass es einen signifikanten Zusammenhang zwischen einer als positiv empfundenen Emotionsqualität und der Generierung von gesteigerter Muskelkraft gibt: Wer sich gut fühlt, ist also stärker und verfügt über ein tragendes Resilienzvermögen. Auf diesen Zusammenhang gehen wir in einem späteren Kapitel näher ein. Weiterführende Lektüre über besagte

wingwave-Forschung gibt es auch im englischsprachigen Wissenschafts-Magazin „Brain and Behavior“ (Rathschlag 2013) und im *wing*-wave-Buch „Mit Freude läufts besser“ (Besser-Siegmund 2013), einem Gemeinschaftstitel von Cora Besser-Siegmund und Marco Rathschlag über die leistungsstärkende Wirkung positiver Emotionen.

Gerade die Muskeln der Hand sind übrigens besonders für den Myostatiktest geeignet, da sie im Großhirn, wo unsere kognitiven und mentalen Prozesse vor allem stattfinden, eine besonders große Fläche für die neuronale Steuerungund Reizverarbeitung einnehmen. Mentaler Stress teilt sich also besonders schnell im Handmuskel mit. So kann ein Handmuskel einfacher und schneller als jede andere Körperfunktionsmessung die prompte Resonanz eines Coachees auf ein Wort hin anzeigen.

Abb. 4: Der motorische Homunculus: die Hand hat im Großhirn im motorischen Cortex eine besonders große Repräsentationsfläche

2.3 „Buzzwords“: Referenzwörter und –sätze finden

NLC- und *wingwave*-Coaches entwickeln oft zusammen mit ihren Coachees – oder auch mit ihren Auftraggebern – themenspezifische Aussagenbäume: beispielsweise für die Themen Führung, Produkte, Sport, Flugangst, Selbstbewusstsein usw. Im Buch „Sicheres Auftreten mit wingwave-Coaching“ findet sich eine besonders detailliert ausgearbeitete Liste von möglichen Stresswörtern (Besser-Siegmund 2007). Mit dem Myostatiktest finden Coach und Coachee nun genau heraus, welche der Begriffe schwach testen – und welche auch nicht.

2.3.1 Aussagenbaum für „sicheres Auftreten“

Publikumgrößen, Medien	**Das eigene Verhalten**	**Räumlichkeiten**
• Anzahl der Personen /„magische Zahlen“ (wie „über 100“) • Zu wenig Personen (z. B. eine Schreckensvorstellung für Politiker) • Publikum ist vor TV, im Internet/ Skypen, Telefonieren etc.	• „Ich verspreche mich“ • „Ich lasse ein Blatt herunterfallen“ • „Ich kann eine Frage nicht beantworten“ • „Ich stolpere“ • „Ich spreche kein perfektes Englisch, spreche Fremdwörter nicht richtig aus“ • Im Sport: „Ich verfehle den Ball“, „Ich laufe zu langsam“ etc.	• Lichtverhältnisse/ Beleuchtung • Fenster: zu klein, zu groß • Deckenhöhe • Architektur/ Schalleffekt • Einrichtung (z. B. Bestuhlung) • Temperatur (z. B. Klimaanlage) • Geruch (z. B. „wie früher in der Turnhalle“) • Stufen, Höhenunterschiede (Bühne, Hörsaal)

Die eigene Resonanz auf Publikumsreaktionen	Das eigene Erscheinungsbild	Unterlagen und schriftliches Feedback
• Das Publikum bzw. das Gegenüber ist unruhig • Jemand reagiert verärgert • Es wird nachgefragt • Man wird ausgelacht bzw. nicht ernst genommen • Zuhörer sehen weg, wühlen in der Tasche etc. • Jemand zeigt eine erstarrte Miene und lacht nicht mit • Späteres Feedback, z. B. durch den Chef	• Frisur • Gesicht • Gestalt • Mimik, Gestik • Kleidung • Accessoires wie Brille • Die eigene Stimme • Der eigene Name, die Berufs- oder Rollenbezeichnung	• Bücher • Aktenordner/Mappen/die eigenen Aufzeichnungen • Lernzettel/ Lernkarten • Texte, über die referiert werden soll • Drehbücher/ Rollentexte • Charts und Abbildungen bei Präsentationen • Produktverpackungen • Broschüren • Die eigenen Visitenkarten • Schlagzeilen, schriftliches Feedback

Die emotionale Resonanz des Gegenübers • Mein Gegenüber/ das Publikum /die Zuhörer etc. hat oder haben emotionalen Stress • Mein Gegenüber ist traurig, verärgert, schämt sich • Mein Gegenüber hat körperlichen Stress (empfindet Schmerz, ist müde)	**Utensilien/Technik** • Mikrofon • Kamera, Fotoapparate, mit denen man aufgenommen wird • Beamerpräsentation • Computerprogramme wie Powerpoint-Präsentation • Flipchart • Musik, DVD-Anlage • Sport-Utensilien wie Schläger, Ball etc.	**Zeitfaktoren** • Bestimmte Minuten oder sonstige Zeitabschnitte bis zum Auftrittsereignis • der entsprechende Blick auf die Uhr • Vorredner oder der Text von Schauspielern, die vor dem Klienten an der Reihe sind • Texte oder Personen, die den eigenen Auftritt ankündigen
Bestimmte Personen • Frauen/Männer • Rollen und/Berufsbezeichnungen • Vorgesetzte/ Kollegen • Kunden/ Konkurrenz • Alter der Personen • Kleidung, Erscheinungsbild, Details wie „Bart“ etc. • Mimische Besonderheiten	**Themen** • Budget • Umsatzziele, z. B. in Zahlen ausgedrückt • Der Name der Konkurrenz • Ein bestimmtes Prüfungsthema	**Sprache/ Stresswörter** • Fremdwörter, komplizierte Wörter und Begriffe • Produktnamen • Namen von Personen • Fremdsprachen • Stresswörter, die unerwünschte Körperreaktionen beschreiben, wie Herzklopfen, Zittern, Rot-Werden

Bei Konstantin erwiesen sich folgende Begriffe als stressaufgeladene Buzzwords:

„Publikum mehr als drei Personen“, „ärgerliches Publikum“ und noch das Wort „Kleidung“. Über letzteres Ergebnis ist er kurz verwundert, aber dann findet er das Testresultat einleuchtend: „Als begeisterter Freizeitsportler habe ich mich noch nie im Anzug besonders wohl gefühlt. Irgendwie hemmt mich das, als müsse ich jetzt ganz artig sein“. Als positive Überraschung erlebt Konstantin, dass ihm ein verärgertes Publikum per Bildschirm-Konferenz laut Test nichts ausmacht, er könnte sogar im Fernsehen zur Nation sprechen. Auch bei der Vorstellung von negativen Schlagzeilen nach dem Motto: „Konstantin B. hat versagt...“ oder bei der Idee, sein Chef könne ihm negatives Feedback geben, bleibt er gelassen.

„Ein anderer Coach hatte bei meinem Thema vermutet, dass ich gern gefallen möchte, harmoniebedürftig bin und keine Fehler machen möchte – aber wenn mir negative Schlagzeilen nichts ausmachen, ist das ja gar nicht mein Thema“, resümiert Konstantin. Entsprechend testet der Coach die Sätze:

„Ich darf Fehler machen“	*starker Test*
„Ich kann gut mit Kritik umgehen“	*starker Test*

Der Test bestätigt, dass ein Coaching zu diesen Themen wenig Sinn macht, da Konstantin mit selbst verursachten Fehlern und Kritik von anderen emotional recht gut umgehen kann – er beurteilt diese Situationen auf seiner Werte-Ebene zwar nicht als optimal, kann aber bei diesen Ereignissen seine innere Balance bewahren. Weiterhin testet der Coach noch den Zielsatz:

„Ich fühle mich beim Präsentieren sicher und habe einen klaren Kopf.“

Hier fällt der Test schwach aus. Laut NLC-Verständnis kann Konstantin derzeit nicht davon ausgehen, dass er bei einer Präsentation den gewünschten psychophysiologischen State von Gelassenheit und mentaler Stärke erleben kann.

Der Coach notiert sich anfangs eine Reihe von gefundenen Buzzwords und Zielsätzen, die zum Coaching-Beginn schwach testen. Am Ende eines gelungenen Coachings sollten diese Wörter und Worte stark testen, daher spricht man hier von „Referenzwörtern“ und „Referenzsätzen“ im Coaching-Prozess.

2.4 Die Abkürzung zur Lösung: mit dem zutreffenden Passwort den richtigen Themen-Ordner öffnen

Nun bittet der Coach Konstantin, möglichst lebhaft an die ausgewählte Szene – also an die letzte Betriebsratssitzung – zu denken und startet mit dem Testen von Emotions-Wörtern:

„Da ist Angst.“ *Ergebnis: Der Test fällt stark aus.*

Wie gesagt: Nur eine schwache Muskelreaktion zeigt an, dass der getestete Coachee mit einem Thema eine Stressreaktion verbindet. Das Testergebnis heißt weder „Ja“ noch „Nein“, sondern nur: meistern können, zurechtkommen, verkraften können, sich einer Sache gewachsen fühlen. Der Coach erwähnt das Wort „Angst“ – ähnlich wie das Aussprechen des Wortes „Putzfrau“ – aber die Coping-Energie des Coachee bleibt konstant. „Coping“ ist der englische Begriff für „verkraften können“ oder „zurechtkommen“, weswegen wir die Abkürzung NLC spielerisch auch „Neurolinguistisches Coping“ nennen: Das Coaching befähigt die Coachees, ihre Themen anpacken und meistern zu können. Der Begriff „Coping“ ist übrigens noch etwas dynamischer als das Wort Resilienz. Er steht nicht nur für ein gutes Regenerationsvermögen nach einem Vorfall, sondern für das aktive und vorausschauende Meistern von komplizierten Situationen

Der Coach „triggert“ nun mit weiteren Emotionswörtern wie „Schamgefühl“, „Hilflosigkeit“, „Wut“, „Verwirrung“ – aber alle Begriffe aus der NLC-Aussagenliste der so genannten negativen Emotionen halten bei Konstantin stark. Daraufhin testet der Coach die übergeordneten Sätze:

„Da ist emotionaler Stress.“ *Ergebnis: starker Test*

„Der Stress ist rein körperlich.“ *Ergebnis: schwacher Test*

Zur Erklärung: Neben den emotionale Stress-Blockaden, die unser Leistungsvermögen beeinträchtigen können, gibt es auch immer wieder Erinnerungsspuren von körperlichen Blessuren in der Neurobiologie des Menschen. Ein bekanntes Beispiel ist der Phantom-Schmerz – aber es gibt auch die Phantom-Müdigkeit, die Phantom-Gleichgewichtsstörung, Phantom-Überanstrengung und Erinnerungsstress an körperliches Schwachsein – um nur einige Beispiele zu nennen. Auch hierzu existiert eine Aussagenliste, die der NLC-Coach gezielt durchcheckt –*auch bei Konstantin*.

„Körperliches Schwachsein“ *Ergebnis: schwacher Test*

„Schmerz“ *Ergebnis: schwacher Test*

Vor allem das Wort „schwach“ erweist sich beim Myostatiktest als besonders stressbelastet. Dieses Wort wird nun wie ein „Passwort“ ausprobiert: führt es in der inneren Landkarte des Klienten zu einer Erkenntnis – und dann zu einer Lösung? Öffnet es die Tür zum „richtigen Themen-Ordner“?

Es ist wichtig zu differenzieren, dass körperliches Schwachsein etwas ganz anderes bedeutet als etwa die mentale „Hilflosigkeit“, „Ratlosigkeit“ oder „Resignation“. Hiermit sind emotionale oder auch kognitive Blockaden gemeint wie Ideen-, Sprach- oder Hoffnungslosigkeit. Körperliches Schwachsein hingegen meint die konkrete physische Unterlegenheit eines Menschen.

Der Prozess geht nun weiter mit dem wingwave-Format: „Wo im Körper spüren Sie beim Denken an die Konfrontation mit Ihrem Präsentations-Publikum ein Schwäche-Gefühl?“ „In den Füßen und in den Knien – es ist, als würden die Beine versagen“, antwortet Konstantin. An dieser Stelle setzt die „klassische“ wingwave-Intervention ein: die sogenannten „wachen REM-Phasen“. Der Coach winkt vor den Augen von Konstantin schnell hin und her, um einen raschen Bewegungsrhythmus der Augenmotorik zu erzeugen. Nach ein paar „Sets“ des Hin- und Herwinkens sagt Konstantin: „Plötzlich fühle ich mich richtig kräftig.“ Er testet mit den Füßen den Bodenkontakt und richtet sich gerade auf.

Abb. 5: Live-Winken

Der Coach bittet Konstantin, wieder an besagte Betriebsversammlung zu denken – und der Test fällt nun stark aus. Entsprechend werden zwei Sätze getestet:

„Die Erinnerung ist jetzt verkraftet."	*starker Test*
„Das Thema ‚körperlich schwach sein" ist ok.	*schwacher Test*

Allein die Fokussierung auf das Wort „schwach" hat also einen spürbaren Fortschritt hinsichtlich der ausgewählten Stresserinnerung an die Betriebsversammlung gebracht. Allerdings „triggert" der Begriff „schwach" immer noch wie anfangs die „Putzfrau" beim Detektiv-Helden, dieses Wort aktiviert nach wie vor das Alarmglöckchen im Nervensystem.

Das Wort „schwach" benimmt sich also wie ein Passwort: Es öffnet gezielt den „Ordner" in der Neurobiologie, der für die Organisation von Konstantins Coachingthema von entscheidender Bedeutung ist. Entsprechend kann dank dieses Vita-Wortes schnell und punktgenau eine wirksame Intervention erfolgen. Die zuvor angebotenen Wörter „Angst" oder „Hilflosigkeit" hatten keine Passwort-Wirkung, sie führten also den Coaching-Prozess nicht in Richtung Lösung. Aus diesem Grund wurden diese Begriffe vom Coach auch nicht für die nächsten Arbeitsschritte aufgegriffen.

2.5 Einstieg in die NLC-Matrix: der „PET-Scan"

Der konsequente Bezug auf die emotionale Brisanz von Wörtern im NLC-Prozess bezieht sich auf das Phänomen der „Neuromatrix", in die auch Wörter und Sätze eingewoben sind. Die Neuromatrix ist ein Netzwerk im Gehirn, das Denken, Fühlen und Handeln in Bezug auf ein bestimmtes Thema assoziativ verknüpft. Mit NLC gestalten Coaches nicht nur das Coaching-Gespräch oder einen optimalen Lösungsprozess. In Feinarbeit entdecken Coach und Coachee in Teamwork durch das Einsteigen in die „Neuromatrix" des Themas den individuellen Auslöser hinter einem Stress-Erleben. Oder sie finden den entscheidenden „Schlüsselwort-Kick" durch ein positiv besetztes Vita-Wort, der eine Neuromatrix zur Steigerung von Kreativität, Wohlbefinden und Leistungsvermögen aktivieren kann – für Columbus beispielsweise war so ein positives aufgeladenes Vita-Wort mit Sicherheit das Wort „Indien" – und das in Bezug auf die Zukunft.

Nur die so definierten Vita-Wörter und Vita-Sätze werden dann zur Erfolgs-Referenz. Sie garantieren, dass der Coachee ein Coaching-Ergebnis dann im Alltag wortwörtlich ausleben kann. Im Fall von Konstantin wird der Coach die Arbeit nun so lange fortsetzen, bis auch das Referenzwort *„schwach“* mit einer Kraftantwort des Körpers einhergeht. Derzeit kann die Auftrittssituation dank der ersten Intervention als stabil eingestuft werden. Das Testen geht nun weiter:

„Schwach-Sein in der Gegenwart“	*starker Test*
„Schwach-Sein in der Vergangenheit“	*schwacher Test*
„Schwach-Sein im Erwachsenen-Leben“	*starker Test*
„Schwach-Sein in Kindheit und Jugend“	*schwacher Test*
„Schwach-Sein zwischen 0 und 10 Jahre“	*schwacher Test*

Nun werden die einzelnen Lebensjahre getestet, dann zeigt sich folgendes Ergebnis:

„Schwach-Sein mit 7 Jahren“	*schwacher Test*

Dieses Vorgehen nutzt den Wirkungsraum der sogenannten NLC-Matrix. Jedes Verhalten und Befinden eines Menschen kann durch folgende drei Erlebnis-Dimensionen unterhalten werden:

- durch einen als subjektiv empfundenen Zustand, den wir als *Psychophysiologischen Zustand* bezeichnen. Er setzt sich aus einer Emotion (wie Wut oder Angst) und einem Körperempfinden oder aus einer körperlichen Stresserinnerung (wie Schmerz oder Hunger) und einem Körperempfinden zusammen;
- durch den Auslöser dieses Zustands auf der Zeitlinie: das kann ein vergangenes Erlebnis, ein Ereignis in der Gegenwart oder auch ein zukünftiges Erlebnis sein wie der nächste Zahnarztbesuch oder auch der Gedanke an den Ruhestand;
- durch die Beteiligung von anderen Menschen oder auch Lebewesen bei erlebnisintensiven Ereignissen: die Gefühle des Gegenübers (das „Du“) oder auch die Reaktion der Öffentlichkeit (er/sie/es) – letzteres meint das „Ansehen“, das „Image“ („Was denken die Leute“).

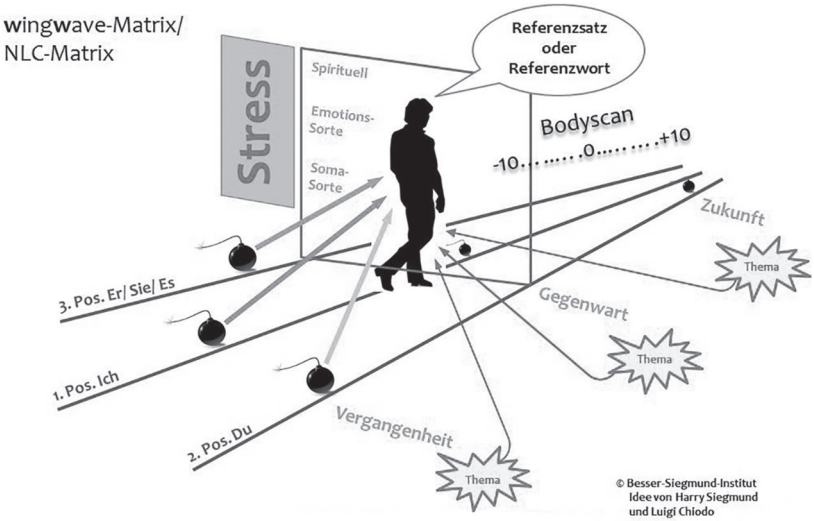

Abb. 6: NLC-Matrix

Aus dieser Matrix leiten wir dann den Begriff „PET-Scan“ ab, der an das bekannte Gehirn-Scan-Verfahren erinnert:

P: steht für psychophysiologischer Zustand

E: steht für „Erlebnisposition“: Ich, Du, er/sie/es – aus welcher Position heraus „fließt“ die emotionale Atmosphäre in das Erlebnis hinein?

T: steht für „Timeline“ und damit für die drei „Zeitsorten“ Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft

Konnten diese Koordination per Test ermittelt werden, haben wir im Coachingprozess einen „Triggerpoint of Change“ gefunden: Wenn die Intervention hier ansetzt, besteht die größtmögliche Chance für eine zügige Auflösung des emotionalen Knotens und damit ein Freisetzen der vorhandenen Ressourcen des jeweiligen Menschen.

Das Wort „schwach“ hat nun zum 7. Lebensjahr von Konstantin geführt. Dann beginnt der Feintest, um den genauen Kontext der beeinträchtigenden „Stress-Spur“ in seinem System zu finden:

„Die Familie“	*starker Test*
„Die Schule“	*starker Test*
„Die Freizeit“	*schwacher Test*
„Nachbarskinder“	*schwacher Test*

Dann ergibt der Test noch, dass der gefundene Stress nicht durch ein einmaliges Erlebnis, sondern durch wiederkehrende unangenehme Situationen ins System geraten ist. Konstantin fällt sofort das passende Thema ein: „Es gab da eine Gruppe von älteren Jungs, die haben sich wie eine kleine Gangsterbande aufgeführt. Sie haben uns Jüngeren aufgelauert, uns drangsaliert und oft auch Sachen geklaut. Einmal haben sie meinen Freund festgehalten und ich habe den Fehler gemacht, zu protestieren – da ist einer der großen Jungs auf mich zugekommen, hat mich geschlagen und zu Boden geworfen. Ich hatte keine Chance.“

Nun wird deutlich, warum das Wort „schwach“ sich als deutliches Referenzwort hervorgetan hatte: Die Stress-Erinnerung bezieht sich vor allem auf die physische Unterlegenheit in der Auseinandersetzung: Konstantin war kleiner und schwächer als die älteren Gegner, er lag hilflos und verletzt auf dem Boden. Nachdem dieses Erlebnis „bewunken“ wird, testet nun auch das Referenzwort „schwach“ mit einem starken Ergebnis. Allerdings ist die Szene laut Test immer noch nicht in Ordnung. Ein weiterer Check ergibt:

„Da ist Stress bei mir.“	*starker Test*
„Da ist Stress beim Gegenüber“	*schwacher Test*
„Die Jungs sind aggressiv.“	*schwacher Test*

Konstantin empfindet bei sich immer noch die emotionale Welle der Gewaltbereitschaft, die von dieser Clique ausging. „Ich höre sofort auf zu atmen, wenn ich daran denke“, beantwortet er die Frage nach dem Bodyscan. Nachdem diese nachwirkende Empfindung neutralisiert werden kann, testet immer noch emotionaler Stress, diesmal auf der körperlichen Seite:

„Verwirrung“	*schwacher Test*

„Das stimmt total“, ist Konstantins Kommentar, ich habe diesen Terror überhaupt nicht verstanden, wir hatten denen doch gar nichts getan.“ Weiterhin fällt ihm nun auch der Bezug zum Thema „Kleidung“ beim Auftritt auf: „Natürlich waren diese Typen auch ziemlich verwegen gekleidet – wir Kleineren waren noch ordentlich gekämmte Milchbubis, eben Erstklässler“. Daher fühlt er sich auch als Erwachsener in Jeans wohler – und vor allem sicherer – als im Anzug. Auch diese Feinheiten werden noch stabilisiert.

Der Coach testet abschließend noch die anderen zuvor gefundenen Referenz-Wörter und -Sätze wie „Publikum mehr als drei Personen“, „ärgerliches Publikum“ und noch das Wort „Anzug“. Zusätzlich wird noch der Zielsatz gecheckt: „Ich fühle mich beim Präsentieren sicher und habe einen klaren Kopf.“ All diese Sprachtrigger testen jetzt stark. In diesem Moment geht man beim NLC davon aus, dass der Coachee nun auch mit seinem Coaching-Thema, das mit diesen Referenz-Worten verknüpft ist, innerlich stabil, ausreichend gelassen und kreativ umgehen kann.

Auch hier fällt Konstantin abschließend noch eine Szene aus einem anderen Coaching-Versuch ein: „Der Coach und ich hatten besprochen, dass meine Unsicherheit völlig irrational ist, weil mir ja keiner tatsächlich etwas tun wird – es sind ja nur Worte, die ausgetauscht werden – daran sollte ich immer denken. Aber nun wird mir klar, dass ich die körperliche Bedrohung in einer Konfliktsituation ja tatsächlich erleben musste – mit üblen Folgen. Mein Kopf dröhnte, mein Steißbein schmerzte wegen des Falls, ich habe aus einer Platzwunde geblutet und bin monatelang nur mit einer riesigen Angst durch unser Dorf geschlichen, damit ich diesen Typen ja nicht wieder begegne.“

Kein Mensch, der Konstantin heute sieht, käme auf die Idee, dass er ein Thema mit physischer Schwäche und Unterlegenheit haben könnte. Er ist fast 1,90 m groß, wirkt sportlich, kräftig und dynamisch. Nur das Trigger-Wort „schwach“ konnte zur Quelle der Auftritts-Unsicherheit und zur auflösenden Intervention führen. Denn nach dieser Coaching-Einheit war die Auftritts-Unsicherheit tatsächlich verschwunden: „Sie ist einfach nicht mehr da, wie weggeblasen“, war Konstantins Feedback bei der nächsten Sitzung. „Ich habe wieder eine Präsentation gegeben, war gelassen, schlagfertig, humorvoll und konnte einmal sogar jemanden dazu auffordern, einen höflicheren Tonfall anzuschlagen. Das ging mir ganz leicht über die Lippen.“

3 Was sagt die Gehirnforschung zum Thema „neurolinguistischer Wortzauber“?

Es gibt mittlerweile eine Fülle von wissenschaftlichen Studien, die Rudyard Kiplings Ausspruch über die Macht der Wörter bestätigen. Grundsätzlich sind sich die meisten Gehirnforscher darüber einig, dass sich unser Gehirn für die Organisation unseres Sprachvermögens so weit entwickelt hat, wie es heute ist. Die Konstruktion des Großhirns stellt eine neurobiologische Einzigartigkeit unter allen Lebewesen dar. In der Steinzeit vermittelte die Sprache den Menschen den alles entscheidenden evolutionären Vorteil für das Überleben der Spezies. Spätestens nach der Erfindung von Pfeil und Bogen, die beim Jagen den Abstand zwischen Mensch und Tier ermöglichte, schafften die Menschen mit durchdachter Kommunikation eine rasante Wende von ehemaligen Nachteilen zu Vorteilen.

Man denke nur an die Bären-Jagd. Begegnete einer unserer Vorfahren diesem riesigen Tier allein, war der körperlich schwächere Mensch ganz klar im Nachteil und musste schlimmstenfalls befürchten, getötet zu werden. Durch in Teamwork entwickelte Szenarien hingegen war der Mensch in der Lage, den Bären als Beutetier erfolgreich zu jagen: „Du gehst rechts herum, Du schleichst Dich von links an und der Rest unserer Gruppe schneidet dem Bären den Fluchtweg ab.“ Diese Verabredungen nahmen mit Gesten – aber vor allem auch mit Worten zunächst nur in den Köpfen der Jagdgesellschaft Gestalt an. Und erst die genaue sprachliche Vorbereitung „in sensu“ – also im sogenannten „Kopfkino“ aller Beteiligten – sorgte dafür, dass jedes Teammitglied später in die verabredete Richtung lief und entsprechend der ausgetauschten Worte handelte. Das Ergebnis: statt getötet zu werden, gibt es einen neuen Wintermantel, das ist schon ein enormer Unterschied.

3.1 Neuronale Netzwerke oder: Die Geschichte vom „Rascheln der Blätter“

Wörter haben auch eine hoch assoziative Wirkung, diese Tatsache wird beim NLC als Vorteil genutzt. Um generell die vielschichtige Assoziationsleistung des Gehirns zu verstehen, erzählen wir unseren Coaching-Kunden gern die kleine Geschichte vom „Rascheln der Blätter“. Sie spielt in der Steinzeit – es lohnt sich immer, einen „Ausflug“ in die Steinzeit zu machen, um die Arbeitsweise unseres Gehirns nachvollziehen zu

können. Unser Gehirn ist nämlich heute noch so konstruiert, dass wir in der Steinzeit überleben könnten, daher helfen uns Geschichten aus dieser alten Zeit auch, uns selbst besser zu verstehen.

Stellen Sie sich vor, es ist Frühjahr. Einer unserer Steinzeit-Vorfahren hockt abends gemütlich am Waldrand, brät sich ein Kaninchen und hört plötzlich hinter sich ein Rascheln. Er dreht sich um, sieht in der Dämmerung aber nicht so gut. Dann ist es zu spät: Eine giftige Kreuzotter beißt den Mann, er fällt in Ohnmacht und wird todkrank. Da Kreuzottern grau sind, hatte er sie beim flüchtigen Hinschauen einfach zunächst übersehen. Mit viel Glück überlebt er den Unfall, hat aber danach immer eine Panik-Attacke, wenn er wieder eine Kreuzotter sieht. Das ist ja verständlich. Aber er reagiert auch auf eine orange oder eine grüne Schlange mit Panik – und sogar auf einen Gartenschlauch (falls es den damals schon gab). Das Panik-Verhalten generalisiert, heißt es im psychologischen Fachjargon.

Intuitiv können wir das nachvollziehen, aber ein Gehirnforscher bekommt beim Erklären des Phänomens ein Problem. Denn streng physikalisch betrachtet, hat das Gehirn ja nur eine graue Schlange „erlebt“. Grüne und orange Schlangen gab es nicht an jenem Abend. Die Reaktion auf andersfarbige Schlängelwesen beruht auf einer puren Fantasieleistung des inneren Systems. Alles, was nur im Entferntesten dem Trauma ähnlich ist, wird in die „Schlangenangst-Neuromatrix“ mit hineinprogrammiert.

Das Phänomen der Generalisierung spielt nicht nur bei negativ besetzten Angst- und Stressthemen eine Rolle, sondern auch bei emotional positiv eingefärbten Lernvorgängen. Da gibt es die Geschichte vom kleinen Jungen, der seinen Teddybären so liebt. Er geht mit seinen Eltern das erste Mal in den Zoo, erlebt dort staunend einen turnenden Schimpansen und sagt zu seinen Eltern: „Hänge-Bär“! Obwohl das sehr niedlich ist, sollte der Junge aber später noch lernen, dass es auch in der Welt der Felltiere Unterschiede gibt: Hamster und Hunde, Schafe und Wölfe usw. Und es wäre gut, wenn er eines Tages auch versteht, welchen Unterschied es zwischen einer Katze und einem Tiger gibt. Klüger werden heißt also auch, das Differenzieren zu lernen und zu verinnerlichen.

Kehren wir zurück zu unserem Steinzeit-Helden. Allmählich normalisiert sich das Leben unseres Vorfahren, an vielen Tagen kann er den Unfall komplett vergessen. Es vergehen Wochen und Monate – dann kommt die Herbstzeit. Eines Tages geht unser Mann in den Wald und

möchte sich wieder ein Abendbrot fangen. Plötzlich fallen vor seiner Nase drei raschelnde Blätter vom Baum und ihn durchfährt ein furchtbarer Panik-Anfall. Nachdem er sich erholt hat, kann er sich seine heftige Reaktion allerdings nicht erklären. Im fehlt der „Erklärungs-Link“, auf ihn wirkt der Gefühlsausbruch wie ein unerklärlicher Anfall. Der Leser weiß natürlich noch, dass das Erlebnis „Schlangen-Unfall“ mit einem Rascheln begann – doch für ihn ist das Ereignis zu lange her, als dass er sich an dieses Detail noch bewusst erinnern kann. Wir sprechen beim NLC von einer „Trick-Emotion“ – sie ist deutlich zu spüren, aber die Umgebung liefert keine Erklärung für ihr Auftreten.

Unser Steinzeit Mann bekommt deswegen ein neues Problem: Selbstzweifel machen sich breit. Denn er hat über alle Berge und Täler hinweg den Ruf, der tapferste Jäger von allen zu sein, der sogar auf Augenhöhe mit dem Bären kämpft. Was soll er nun den anderen erzählen? „Das ist doch super peinlich, dass ich vor ein paar Blättern derartig zusammenzucke“, denkt er und vertraut sich mit seinem Problem zunächst dem Schamanen an – das war damals nämlich der Coach der Steinzeitmenschen.

„Was kann ich denn für Dich tun?“ fragt der Schamane und unser Held antwortet: „Ich habe eine schreckliche Herbst-Phobie!“ Der Schamane entwickelt einen Behandlungsplan. Er sammelt trockene Blätter und studiert mit seinem Klienten eine Atemtechnik ein. Diese soll er nun gezielt einsetzen, wenn er in den herbstlichen Wald geht.

Wenn man nun die ganze Geschichte kennt, fällt auf, dass die Behandlung ein bisschen am Thema vorbeigeht. Vielleicht funktioniert sie sogar – in Bezug auf raschelnde Blätter. Doch dann wird unser Steinzeitmann zu einer Grillparty eingeladen – das war damals sehr verbreitet. Es ist dämmerig, der Geruch des Feuer verbreitet sich in der Luft – und er bekommt schon wieder eine Panik-Attacke, weil er ja bei der Begegnung mit der Schlange an einem Lagerfeuer saß.

Nun geht er wieder zum Schamanen und berichtet, dass er jetzt auch noch eine Sozialphobie entwickelt hat: „Ich halte es nicht mehr in großen Gruppen aus.“ Der Schamane fragt ihn, was er denn glaubt, was die anderen über ihn denken. „Dass ich ein schlechter Jäger bin!“ ist die Antwort. Der Schamane erklärt ihm, dass er anscheinend seinen Selbstwert nur über Leistung definiert, perfekt sein will und abhängig von der

Anerkennung seiner Mitmenschen ist. Die Liste der Problem-Themen wird also immer länger.

Es kann also immer wieder vorkommen, dass im Coaching oder in der Therapie „das Rascheln der Blätter“ behandelt wird und nicht das eigentliche stressauslösende Thema und dass es deshalb keine spürbaren Fortschritte gibt. Deshalb ist es für die größtmögliche Effektivität nützlich, zunächst mit unserem Myostatiktest das Thema punktgenau einzukreisen. Für diesen Zweck nutzen wir – wie im Beispiel beschrieben – den Einsatz von Referenz-Wörtern und Referenz-Sätzen, der Coach „raschelt“ beim NLC quasi mit Sprache, um so die Abkürzung zur Lösung zu finden. Nach einer Intervention wird dann wieder mit dem gleichen Sprachmaterial als Referenz „geraschelt“, um den Erfolg einer wie auch immer gearteten Intervention zu überprüfen. Aus allen „Stop-Wörtern“ sollten nun „Go-Wörter“ geworden sein.

Weiterhin erklärt die Blättergeschichte den Coachees sehr gut scheinbar unverständliche Reaktionen und alle „Trick-Emotionen“, von denen wir Menschen unangenehm überrascht werden können.

Bei Konstantin testeten beispielsweise auch die Worte und damit die Vorstellung von „mehr als drei Personen“. Wenn wir nun die Stressquelle kennen, verstehen wir, dass Konstantins Gehirn sich bei der Konfrontation mit einer Gruppe von etwaigen Kontrahenten nicht mehr mit fachlichen Argumenten beschäftigte sondern nur noch mit der rein körperlichen Feststellung: „Oh, das sind ja viel mehr als ich, wenn die mich angreifen, habe ich keine Chance!“ Mit der Coaching-Intervention konnte er sich nun aus der „Hänge-Bär-Phase“ befreien und ist ab jetzt tatsächlich in der Lage, emotional differenziert auf die Unterschiede zwischen einer Straßengang-Szene und einem Business-Meeting zu reagieren (…. was auch immer den Unterschied ausmacht).

3.2 Wie Wörter unser Körpererleben aktivieren

Für jeden professionellen Kommunikator ist es interessant zu wissen, wie präzise Wörter im Gehirn ganz bestimmte Neurone und damit verbundene Reaktionen ansteuern. Der englische Gehirnforscher Olaf Hauk untersuchte mit seinem Team im Gehirn-Scan-Verfahren die Wirkung

von drei Wörtern: „pick“ (mit der Hand nehmen), „lick“ (lecken) und „kick“ (Hauk 2004) auf die Gehirne von englischsprachigen Versuchspersonen. Obwohl sich die englischen Wörter für das Ohr total ähnlich anhören, leuchtete pro Wort im Gehirn exakt die zutreffende Repräsentation des Körperteils auf: das Areal für die Hand beim Wort „pick“, das Areal der Zunge bei dem Wort „lick“ und entsprechend auch das Fuß-Areal beim Wort „kick“. So präzise aktivieren Wörter unser Körpererleben.

3.3 Neuromatrix und semantische Felder

Der kanadische Psychologie-Professor und Schmerzforscher Ronald Melzack prägte diesen Begriff „Neuromatrix“ (Melzack 1999). Vereinfacht beschrieben, werden wir alle mit einigen vorprogrammierten Verhaltensmöglichkeiten geboren, dazu gehören auch unsere „Emotionsprogramme“. Niemand muss uns erklären, wie eine Panik funktioniert, das weiß unser Körper aufgrund dieser vorgegebenen Programmierung ganz von allein. Eine Neuromatrix beinhaltet alle Verhaltens- und Wahrnehmungsfilter, die mit dem Ablauf der Emotionswelle einhergehen. Bei der Panik wären dies die Aktivierung der Beinmuskulatur, ein schneller Herzschlag für die Körperaktivierung zum schnellen Laufen, das Zusammenziehen unserer Oberflächengefäße als Verblutungsschutz, ein eingeschränktes Denken, damit wir uns im „Tunnelblick“ nur auf den rettenden Fluchtgedanken konzentrieren können. Entsprechend unbewusst und automatisch laufen auch die angeborenen Programme für Ekel, Wut, Lust und für Sympathie, Freude und Lust.

Begegnet nun ein Mensch auf seinem Lebensweg beispielsweise einer tüchtigen Putzfrau, kann dieses Erlebnis auch mit einer positiven Emotionsantwort einhergehen. Einerseits entwickelt sich eine gelernte Neuromatrix: Eine *Putzfrau* wischt Staub, saugt, putzt die Fenster, sorgt für Ordnung und ein behagliches Heim. Wenn nun das behagliche Heim als schön empfunden wird, wird sich die angeborene Neuromatrix „Freude“ mit der Putzfrau verknüpfen –man mag dann Putzfrauen – und auch mit verwandten Wörtern wie „Sauberkeit“ oder „frische Wäsche“. Vom Gehirn wird in der beteiligten Neuromatrix nicht nur ein Begriff, sondern das Netzwerk aller Wörter, die damit zu tun haben, das nennt man in der Neurolinguistik „semantischen Felder“. „Wortfelder“ oder „Sinnbezirk“ (Schwarz, 2007) erfasst.

Abb. 7: Neuromatrix Putzfrau

3.4 Wörter können wehtun

Laut Gehirnscan kann allein schon die Konfrontation mit dem Wort „Schmerz“ oder mit Wörtern wie „brennend“, „bohrend“ bei Versuchspersonen das Schmerzzentrum aktivieren (Richter/Weiss 2010). Unter dem Titel „Wörter können weh tun“ ging das Ergebnis durch die Presse und erhielt auch einen Forschungspreis. Eine Empfehlung der beteiligten Forscher war und ist ein achtsamer Umgang mit Wörtern in der Schmerzbehandlung – vor allem die Fokussierung auf positiv wirkende Wörter.

Thomas Weiss und sein Team erklären den Zusammenhang zwischen Wort und Schmerzzentrum mit dem bereits vorgestellten Konzept der

sogenannten Neuromatrix. Das Forschungsergebnis ergänzt sehr gut die eingangs erwähnten Studien zum Thema „Buzzwords“ und illustriert, wie sinnvoll es sein kann, Wörter als Zugangssignale zu mentalen und körperlichen Stressthemen zu nutzen. Weiterhin ist das Ergebnis ein wertvoller Denkanstoß für jeden professionellen Kommunikator: für die Führungskraft, für den Coach, für Eltern, Sportlehrer, Verkäufer und Ärzte, um nur einige Berufsgruppen zu nennen. Es motiviert dazu, bewusst immer zielführende Wörter zu wählen und achtsam mit der Nutzung von möglichen Stresswörtern umzugehen.

3.5 Opernhäuser und Gesichter: der Sprachschatz des Menschen als neurobiologischer Spiegel

Der Neurowissenschaftler Rodrigo Quian Quiroga untersuchte zusammen mit einem Forscherteam das Thema „Abstraktionsgrad der neuronalen Repräsentation bei Menschen und Objekten“ (Quiroga 2005) Die Forscher fanden im Gehirnscan Neuronen, die nicht nur selektiv auf Bilder der Schauspielerin Halle Berry reagierten, sondern ebenso auf den entsprechenden Schriftzug ihres Namens. Dasselbe konnten sie für Bilder des Opernhauses von Sydney und auch für den Wort-Stimulus „Sydney Opera“ zeigen. Dieses Ergebnis ist für die Phänome der sprachlichen Kommunikation von enormer Bedeutung: Für unser Gehirn sind Wörter und die Dinge oder Personen, die sie meinen, neurobiologisch identisch. Der Gehirnforscher Manfred Spitzer sagt zu dieser Forschung: „Gerade diese Tatsache des Ansprechens auf den Schriftzug, der die Person benennt, ohne dass sie zu sehen ist, zeigt den Abstraktionsgrad der neuronalen Repräsentation.“Das ist Neurolinguistik: Im Kopf sind Wort und Ding sowie Wort und Person eins. Deshalb können wir mit Sprache alle in unserem Nervensystem gespeicherten Informationen sinnlich berühren und in Resonanz versetzen.

4 Forschung zum Thema „Muskelkraft und Psyche“

NLC-Coaches gehen bei ihrer Arbeit davon aus, dass eine muskuläre Kraftantwort des Coachee, wenn er mit themenspezifischen Referenzwörtern konfrontiert wird, gleichzusetzen sei mit einem mentalen und körperlichen Ressource-Zustand, in dem dieser Mensch seine Themen aus eigener Kraft bewältigen und gestalten kann. Der Diplom-Psychologe

und Sportwissenschaftler Marco Rathschlag führte zu dieser Hypothese eine Grundlagenforschung durch, bevor er die Wirkung von *wingwave*-Coaching im Rahmen seiner Promotionsarbeit hinsichtlich ihrer Effektivität erforschte. Er konnte nachweisen, dass seine Probanden in den Handmuskeln, beim Springen und beim Laufen mit der Emotion „Freude" die größte physische Kraft bzw. Schnelligkeit entwickeln konnten, die folgende Abbildung 8 zeigt die Ergebnisse hinsichtlich des Myostatiktests.

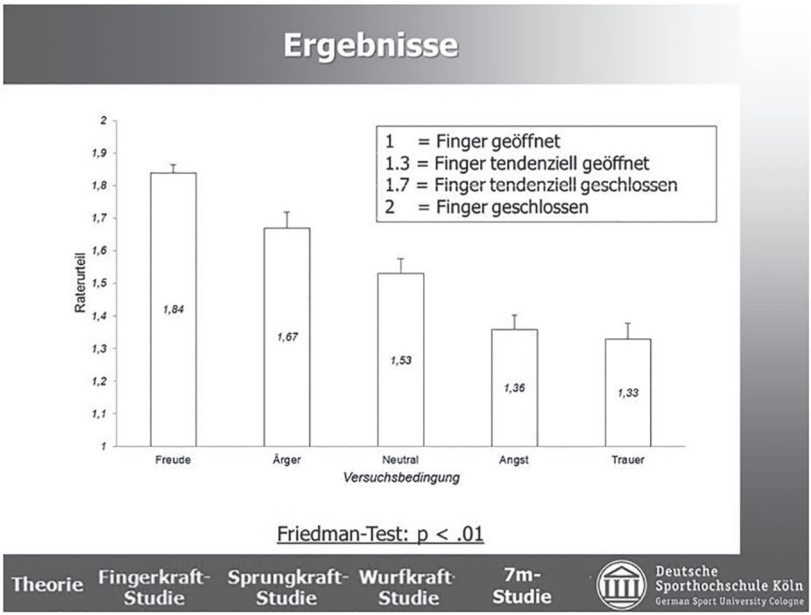

Abb. 8: Studie Emotionen und Fingerkraft

Dieser Nachweis über den Zusammenhang zwischen positiven Emotionen und dem Erzeugen gesteigerter physischer Kraft wurde zuvor weltweit noch nie so sorgfältig und mit eindeutigem Ergebnis erforscht. Demnach macht es auch unter wissenschaftlicher Betrachtung Sinn, dass Coach und Coachee bei einer zielführenden Arbeit die Fingerkraft als Kompass zum Weg zum Ziel nutzen.

Die folgende Abbildung 9 zeigt das objektive Fingerkraft-Ergebnis von Marco Rathschlags „Angst-Studie“ zum Einsatz von *wingwave*-Coaching, die mit 30 Probanden und 30 Kontrollgruppen-Personen – diese Personen hatten auch Ängste, wurden aber nicht gecoacht – durchgeführt wurden. Die Probanden der Interventionsgruppe gaben auch in den psychologischen Tests mit signifikanten Ergebnissen an, dass sie mit zwei Interventionsstunden *wingwave* ihre Ängste überwinden konnten. Zusätzlich testeten sie auch in Erinnerung auf das ehemalige Angstthema deutlich stärker als die nicht gecoachte Kontrollgruppe.

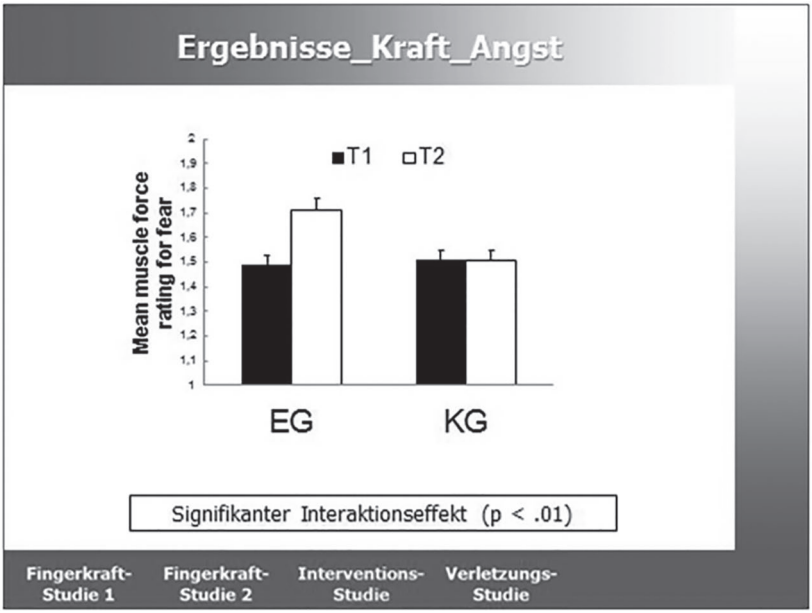

Abb. 9: Unterschiedliche Fingerkraft bei Interventions- und Kontrollgruppe

Übrigens waren sowohl die Teilnehmer der Interventionsgruppe als auch die Kontrollgruppe beim Coaching psychisch und körperlich gesund und in vollem Umfang leistungsfähig. Sie hatten isolierte Blockaden, die eindeutig ein Coaching-Thema darstellen, beispielsweise Prüfungsangst.

5 NLC in Kombination mit verschiedenen Coachingmethoden – und mit verschiedenen Sprachen

Alle psychologischen Verfahren – seien es Psychotherapien oder Coachingmethoden für Leistungsoptimierung und Persönlichkeitsentfaltung – haben ein gemeinsames Anliegen: Sie wollen den Menschen dazu befähigen, innere Blockaden zu überwinden, seine Potenziale zu entfalten und so die subjektive und die objektive Lebensqualität zu steigern. Subjektive Lebensqualität meint: Die Grundstimmung hebt sich, die Wahrnehmung fokussiert sich auf Positives, Entschlossenheit und Tatkraft nehmen zu, es entstehen aus sich selbst heraus gute Gefühle und aufbauende Gedanken. Das kann zur Steigerung der objektiven Lebensqualität führen: Neues Selbstbewusstsein führt zu mehr Freundschaften, der Heiratsantrag gelingt, man bekommt den neuen Job, man kann sich ein Auto leisten usw.

Dieses konstruktive Anliegen hat die klassische Psychoanalyse, die kognitive Verhaltensmodifikation, die Themenzentrierte Interaktion, das Verfahren für systemisches Coaching oder die Aufstellungs-Arbeit – um nur einige Methoden zu nennen, die wirken können. Alle psychologisch aktivierenden Verfahren wirken häufig gut – und manchmal auch nicht. Die Verfahrensvertreter argumentieren oft, dass das theoretische Modell zur Wirkungsweise der Methode entscheidend für ein positives Ergebnis sorgt.

So entstehen manchmal regelrechte „Lager“: Den Befürwortern von Verhaltensmodifikation sind die tiefenpsychologischen Verfahren zu ungenau, zu intuitiv, zu unkonkret – und die Fans der Tiefenpsychologie empfinden die Verhaltenspsychologie als zu technisch, prozedural und aufgesetzt – eben nicht „tief“ genug gehend.

Dabei wirken auf der neurobiologischen Ebene alle Methoden nach einem identischen Muster – egal, ob sich der Astronaut durch ein Verhaltenstraining für das All fitgemacht hat oder ob ein Patient mit einer Psychotherapie sein Unfalltrauma überwunden hat: Eine Intervention ist gelungen, wenn der Klient oder Patient sowohl auf die innere als auch auf die äußere Wahrnehmung des behandelten Themas mit innerer Balance reagiert. Vielleicht entsteht noch ein inneres Wanken, aber anstatt umzufallen, pendelt sich schnell wieder ein stabiles Gleichgewicht ein – wie

beim Stehaufmännchen. Somit ist das Resultat immer ein Resilienzeffekt in Bezug auf die behandelte Sache. Der Datenstrom aller Sinneswahrnehmungen im Zusammenhang mit dem Thema fließt bei einem derartig erfolgreichen Ergebnis friedlich am Alarmsystem des Gehirns vorbei – und die innere Resonanz bewirkt Gelassenheit, einen klaren Kopf, innere Stärke, Überlegenheit oder wohltuende Neutralität.

Abb. 10: Stehaufmännchen

Beim NLC arbeitet der Coach sinnesspezifisch und physisch konkret mit diesem geschilderten Resilienzeffekt, indem er alle relevanten

Referenzsätze und -wörter zu Beginn, „unterwegs“ und zum Abschluss eines Coachings testet. Testen alle definierten Referenzwörter und -sätze stark, gehen wir davon aus, dass der Coachee sich ab jetzt seinem Thema mit guten Gefühlen gewachsen fühlt. Das Gute daran ist: NLC kann mit jedem psychologischen Behandlungs- oder Coaching-Konzept zielführend kombiniert werden, der Anwender muss nicht „konvertieren“ oder gar aufgeben, was sich schon bewährt hat. Der Coach kann alle Interventionen seines Handwerkskoffers einsetzen: systemisches Coaching, das Beratungsgespräch, Visualisierungstechniken, Timeline-Arbeit, Outdoor-Training – Hauptsache, es wir mit dem Myostatiktest immer wieder sichergestellt, dass die gewählte Maßnahme zielführend wirkt.

5.1 NLC – in jeder Sprache wirksam

Wir arbeiten beim NLC mit konkreten Aussagenbäumen – sie betreffen sowohl die Orientierung in der NLC-Matrix als auch die spezifischen Themen der Coachees. Diese Aussagenbäume wurden in mehrere Sprachen übersetzt und auch in verschiedenen Sprachen als Grundlage für den Coachingprozess genutzt. Die Erfahrung zeigt: Das NLC-Konzept ist kulturübergreifend in jeder Sprache wirksam – auch auf Chinesisch, Ungarisch oder Russisch, um nur einige Sprachen zu nennen, die für deutschsprachige Ohren besonders fremd klingen. Für ein bilinguales Coaching benötigt der NLC-Coach auch nicht unbedingt einen ausgebildeten Dolmetscher. Es reicht für die Übersetzung eine Person, die sich in beiden Sprachen auskennt und die nach Anweisung des Coaches den Coachee bittet, verschiedene Referenzwörter auszusprechen – und schon existiert ein brauchbarer Coachingkompass.

6 NLC für verschiedene Coaching-Themen

Die Methode kann für alle relevanten Coaching-Themen genutzt werden, da alle Coachees ihre Coachingthemen sprachlich präsentieren. Zunächst kann der Myostatik-Test nicht-sprachlich auch dazu genutzt werden, „Live-Trigger“ zu testen: Möchte ein Coachee beispielsweise vor einem besonders wichtigen Publikum auftreten – beispielsweise vor den Vorstandsmitgliedern eines Konzerns – besorgen wir zunächst die Fotos der Vorstandsmitglieder und wir testen die Reaktion. Fällt dann bei einem der Fotos der Test schwach aus, erfolgt die sprachliche Erfassung

der Stressreaktion: „Da ist Angst/Schamgefühl usw.“ So entstehen dann die „Navigations-Wörter.“ Ebenso kann man im Sportcoaching vorgehen: Der Coach spielt dem Coachee beispielsweise Tonaufnahmen von Schlachtenrufen der gegnerischen Fans oder den Klang einer Vuvuzela vor. Fällt nun der Myostatiktest schwach aus, begeben sich Coach und Coachee – wie oben geschildert – in den konkreten sprachlichen Aussagenbaum: „….. macht wütend/hilflos usw.“ Zum Abschluss sollten dann die Referenzwörter wie etwa der Name einer Person, „Vuvuzela“ und die Emotionswörter wie „Angst“ oder „Wut“ in Bezug auf das Thema stark testen.

6.1 Auftrittssicherheit und Konfliktstabilität

Das hier vorgestellte Auftrittscoaching-Beispiel macht bereits das Vorgehen bei diesen Themen deutlich. Weitere Themen könnten sein:

- Das Überbringen schlechter Botschaften
- Die Vorbereitung von kritischen Sätzen und Argumenten, die ein Coachee bei einem zukünftigen Ereignis/Meeting/Mitarbeitergespräch überzeugend einbringen möchte. Hier zählt dann vor allem die emotionale Sicherheit beim gesprochenen Satz – das wird mit dem Myostatiktest überprüft.
- Selbstbild-Coaching für die Zufriedenheit mit der eigenen optischen Erscheinung, auch mit Fotos, Spiegelbild, Videos und Auftrittskleidung (bei Sportlern Wettkampfkleidung)

6.2 Karriere- und Organigramm-Coaching

Zum Karrierecoaching gehört vor allem die Vorbereitung auf wichtige „Bahnungsmomente“ wie Personalentwicklungsgespräche, Assessment-Center, Vorstellungsgespräche. Hierbei prüfen und coachen wir:

- die emotionale Sicherheit bei verschiedenen Positionsbezeichnungen, die im jetzigen oder in anderen Unternehmen eine Rollspielen, wie z. B.: „Abteilungsleiter“ oder „Manager“;
- die Präsentation des eigenen Werdegangs (Lebenslauf-Coaching);
- Langzeitziele wie: „Eines Tages in den USA arbeiten!“;

- die Auseinandersetzung mit dem Unternehmensorganigramm inklusive zusätzliche Wirkungselemente wie „Bankaufsicht“, „Mutterkonzern“ „Konkurrenz-Unternehmen“ – hier geht es um die Vernetzung der individuellen Potenzialen mit den Firmeninteressen und der inneren Balance beim Arbeiten in multimodalen Netzwerken

6.3 Entscheidungscoaching und Selbstmotivationscoaching

Hier bezieht sich das Coaching auf internale Selbstmanagement-Prozesse des Coachingkunden. Man bedenke, dass uns Menschen zwischen 60.000 und 80.000 Sätze täglich in Form von Gedanken durch den Kopf gehen – auf die wir wiederum emotional reagieren. Das kann einen Effekt auf die allgemeine Stimmung oder auch auf die Entscheidungsfreude eines Menschen ausüben. Positive Selbstmotivation entsteht immer auf der Grundlage eines selbstwirksamen Dialogs – oder auch nicht. Ein Coaching zu diesem Thema ist besonders effektiv, wenn der Coachee überwiegend auf eine Selbstmotivation angewiesen ist und von außen gerade nicht sehr viel Anerkennung, Bestätigung, Feedback oder Entscheidungshilfe kommt. Wir fokussieren hier:

- Beliefs und Aussagen,
- den Tonfall der inneren Stimme,
- imaginative Aufstellungen von Themen im Entscheidungsprozess.

6.4 Performance-Coaching

Hier geht es um die allgemeine Leistungssicherheit eines Coachingkunden, vor allem auch im Sportbereich. Auch Leistungssteigerung kann ein Thema sein: schneller laufen, ein niedrigeres Handicap – aber auch der Wunsch danach, flüssiger einer Fremdsprache lernen und sprechen zu können.

6.5 Team-Coaching

NLC eignet sich hervorragen für eine effektive Überwindung von Kommunikationsbarrieren zwischen zwei oder mehreren Menschen – sei es bei einem Paar, einer Sportmannschaft oder einem Business-Team. Hier testen wir:

- Sätze und Wörter, die man austauscht – auf der inhaltlichen Ebene,
- Sätze und Wörter hinsichtlich nonverbaler Aspekte wie Lautstärke, Tonhöhe, Tempo, Satzmelodie,
- Mimik und Gestik des Gegenübers.

Bei einem Konfliktcoaching oder für die Vorbereitung auf eine Mediation ist es wichtig, zunächst jedem Konfliktpartner eine Einzelsitzung anzubieten. Hier testen wir genau, welche Themen oder auch Verhaltensweisen des Gegenübers dazu beitragen, den Konflikt immer wieder zu befeuern und ändern dann mit einer gezielten Intervention die „wunden Punkte". Danach ist ein konstruktiver Austausch viel eher möglich.

7 NLC – Qualitätskriterien und der Methodenverband

NLC-Coaches und NLC-Master-Coaches sind alle fachlich in der Lage, die Arbeit mit dem Myostatiktest sinnvoll mit einem zielführenden Coachingprozess zu kombinieren. Die Gesellschaft Neurolinguistisches Coaching zertifiziert in der Methode. Voraussetzung für die Aufrechterhaltung des Zertifikats ist eine kontinuierliche Weiterbildung im Bereich Neurolinguistisches Coaching. Der Methodenverband informiert über die Methode, über Forschungshintergründe und spezielle Aktionen, wie beispielsweise die GNLC-Flüchtlingshilfe. Außerdem finden Sie auf der Homepage einen Coach-Finder und einen Lehr-Instituts-Finder.

8 Literatur

Besser-Siegmund, C. S. (2007): Sicheres Auftreten mit wingwave-Coaching: Punktgenaues Emotionsmanagement bei Auftrittsangst und Lampenfieber. Paderborn: Junfermann-Verlag

Besser-Siegmund, C. (2013): Mit Freude läufts besser – durch wingwave positive Emotionen fördern und Leistung steigern. Paderborn: Junfermann-Verlag

Besser-Siegmund, C. (2015): Neurolinguistisches Coaching. Sprache wirkt Wunder. Paderborn: Junfermann-Verlag

Besser-Siegmund, C./Siegmund, H. (2015): wingwave-Coaching . Wie der Flügelschlag eines Schmetterlings: (Ehemals EMDR im Coaching). Paderborn: Junfermann-Verlag

Dierks, M.-L. (2015): Auftrittsstress in Auftrittsfreude umwandeln. In Besser-Siegmund/Siegmund (Hrsg.): wingwave – wie der Flügelschlag eines Schmetterlings (ehemals EMDR im Coaching). Paderborn: Junfermann-Verlag

Hauk, O. (2004): Somatotopic representation of action words in human motor and premotor cortex. PubMed, US National Library of Medicine, National Institutes of Health

Kißler, J. (Juni 2007): Buzzwords – early cortical responses to emotional words during reading. In: Psychological Science, 18(06): 475–80

Melzack, R. (1999): From the gate to the neuromatrix. PubMed, US National Library of Medicine, National Institutes of Health

Quiroga, R. Q. (23 Juni 2005): Neuroscience: friends and grandmothers. In: Nature: 435(7045):1036–7

Rathschlag, M. (2013): Self-generated emotions and their influence on physical performance. Köln: Promotions-Arbeit an der Deutschen Sporthochschule Köln

Richter, M./Weiss, T. (2010): Do words hurt? Brain activation during the processing of pain-related words . PAIN: 108–205