

Inhaltsübersicht

Danksagung	11
Vorwort zur vierten Auflage	12
Einleitung	13
I Genauere Wahrnehmung	19
1. Sinnlich konkrete Wahrnehmung	23
<i>Übung: Sinnlich konkret wahrnehmen</i>	25
2. Die Physiologien	29
3. Kalibrieren	31
<i>Übung: Visuell kalibrieren</i>	31
<i>Übung: Auditiv kalibrieren</i>	33
<i>Übung: Kinästhetisch kalibrieren</i>	35
<i>Die Kristallkugel-Übung</i>	37
4. Die Repräsentationssysteme oder Wahrnehmungsebenen	41
<i>Übung: Wahrnehmungsebenen erkennen</i>	44
<i>Übung: Sinnesspezifische Prädikate erkennen</i>	45
5. Die Wahrnehmungstypen	47
<i>Übungen: Den eigenen Wahrnehmungstyp erkennen</i>	48
<i>Übung: Die eigene Wahrnehmungsfähigkeit erweitern</i>	50
6. Augenbewegungen	51
<i>Übung: Augenmuster</i>	53
II Rapport	55
1. Spiegeln	59
1.1 Nonverbales Spiegeln	60
1.2 Spiegeln und Führen	62
<i>Übung: Spiegeln und Führen</i>	62
1.3 Verbales Spiegeln	64
1.3.1 Kontrollierter Dialog	64
<i>Übung: Kontrollierter Dialog</i>	65
1.3.2 Aktives Zuhören	66
<i>Übung: Aktiv Zuhören</i>	66

1.3.3	Verbales Angleichen	69
	<i>Übung: Matching</i>	70
	<i>Übung: Pacing allgemein</i>	71
	<i>Übung: Spiegeln – Ziele vereinbaren</i>	72
	<i>Übung: Spiegeln – Lob und Kritik</i>	73
1.3.4	Sprachliches Reframing	74
	<i>Übung: Sprachliches Reframing</i>	74
III	Fragetechnik	77
1.	Die Wirkung spezifischer Oberflächenstrukturen und der Nutzen ihrer Hinterfragung	80
1.1	Tilgungen	81
1.2	Nominalisierungen	86
1.2.1	Nominalisierungen erkennen	86
1.2.2	Nominalisierungen aufheben	87
1.2.3	Nominalisierungen hinterfragen	87
1.3	Generalisierungen	88
1.3.1	Generalisierungen (Verallgemeinerungen) erkennen	88
1.3.2	Generalisierungen hinterfragen	89
1.4	Unvollständig spezifizierte Verben	92
1.5	Unterstellungen	93
1.6	Verzerrungen	94
1.7	Gedankenlesen	97
	Fragetechnik: Einfacher Übungsdurchgang	99
IV	Genauere Problem- und Zielbestimmung	101
1.	Genauere Problembestimmung bei Problemen mittleren Ranges	103
1.1	Die VAKO-Hypnose	105
1.2	Separator-State	106
2.	Genauere Zielbestimmung bei Problemen mit starkem Gefühlsanteil	107
2.1	Kurzreframings	110
2.2	Ökologie-Check	111
3.	Genauere Problem- und Zielbestimmung üben	113
3.1	Transkript (Teil 1)	118
3.2	Übung: Genauere Problem- und Zielbestimmung	127

V	Arbeiten mit Ressourcen auf der Situationsebene (Veränderungsarbeit 1. Ordnung)	129
1.	Ressourcen	133
2.	Future-Pace	135
3.	Arbeiten mit Ressourcen auf der Situationsebene üben	137
3.1	Transkript (Teil 2, Fortsetzung von Seite 118)	139
3.2	Arbeiten mit Ressourcen auf der Situationsebene	143
3.3	PeneTRANCE nach Thies Stahl	144
3.4	Aus Fehlern lernen	146
3.5	Ziele erreichen	148
3.6	In Streßsituationen ruhig bleiben	150
VI	Ankern	153
1.	Ankern üben	157
1.1	Moment of Excellence	158
1.2	Den Moment of Excellence selber ankern	160
1.3	Herausfinden und benutzen eines bereits bestehenden Ankers	162
1.4	Moment of Importance	164
1.5	Analyse des Arbeitsplatzes auf positive und negative Anker	165
1.6	Changing History	167
1.7	Changing History als Kette	169
1.8	Phobietechnik mit Ressourcenanker	171
1.9	Integration zweier dissoziierter Physiologien	174
VII	Arbeiten auf der Metaebene – Reframings (Problemlösungen 2. Ordnung)	177
1.	Inhaltliches Reframing	179
1.1	Bedeutungsreframing	182
1.2	Kontextreframing	183
2.	Six-Step-Reframing	185
2.1	Six-Step-Reframing, einfache Form	187
2.2	Die Konzeption des Unbewußten im NLP	195
2.3	Six-Step-Reframing, Grundform	197
3.	Das Verhandlungsmodell	207
3.1	Das Verhandlungsmodell, Grundform	208
3.2	Das Verhandlungsmodell, einfache Form	210
3.3	Six-Step-Verhandlungsmodell	212
4.	Aneignung neuer Fähigkeiten (Teile bauen)	213
4.1	Aneignung neuer Fähigkeiten, Grundform	214
4.2	Aneignung neuer Fähigkeiten, einfache Form	219

VIII	Arbeiten mit Strategien	223
1.	Darstellung von Strategien	227
2.	Analyse von Strategien (Strategien evozieren und auspacken)	231
2.1	Übungen: Strategien auspacken	232
2.2	Strategien evozieren	233
2.3	Übung: Strategien evozieren und auspacken lernen	234
3.	Utilisation von Strategien	237
3.1	Strategien anwenden	238
3.2	Strategien anderer spiegeln	240
	<i>Übung: Eine Entscheidungsstrategie spiegeln</i>	242
	<i>Übung: Eine kreative Strategie spiegeln</i>	243
	<i>Übung: Eine Motivationsstrategie spiegeln</i>	244
3.3	Strategien ankern	245
	<i>Übung: Verdeckt ankern</i>	245
	<i>Strategien verdeckt analysieren</i>	246
4.	Veränderung von Strategien	247
4.1	Im richtigen System agieren!	248
4.2	Mehrere Systeme nutzen!	250
4.3	Das System wechseln!	251
	<i>Phobietechnik mit Entscheidungspunkt</i>	252
	<i>Wahrnehmungswechsel im Selbstmanagement</i>	252
4.4	Eine Strategie begradigen	254
5.	Techniken der Strategiemodifikation	255
5.1	Unterbrechen durch Überlastung	256
5.2	Unterbrechen durch Ablenkung	257
6.	Kriterien beim Neuentwurf von Strategien	259
7.	Installieren von Strategien	263
7.1	Installieren mit Hilfe von Anknern	264
7.2	Installieren durch Proben	266
IX	Arbeiten mit Submodalitäten	267
1.	Submodalitäten variieren lernen	273
2.	Arbeiten mit Assoziation und Dissoziation	277
2.1	Dissoziationstherapie	279
2.2	Umkehrtherapie	280
2.3	Ultrakurzzeittherapie	281
2.4	Phobietechnik I	282
2.5	Phobietechnik II	284
2.6	Umgang mit Kritik	285

3.	Arbeiten mit submodalen Strukturen und Strategien	289
3.1	Selbstmotivation	290
	<i>a. Die eigene Motivation steigern, erste Variante</i>	<i>291</i>
	<i>b. Die eigene Motivation steigern, zweite Variante.</i>	<i>293</i>
3.2	Interne und externe Referenz	295
	<i>a. Interne und externe Referenz untersuchen und utilisieren</i>	<i>297</i>
	<i>b. Abbau von Autoritätsangst</i>	<i>300</i>
	<i>c. Abbau von zwanghaftem Altruismus</i>	<i>301</i>
	<i>d. Aufbau eines positiven Selbstbildes</i>	<i>303</i>
3.3	Glaubenssätze ändern	305
	<i>a. Glaubenssätze ändern lernen</i>	<i>307</i>
	<i>b. Selbstmanagement mit den Submodalitäten des Glaubenssatzes.</i>	<i>320</i>
3.4	Das Schwellenmuster	324
3.5	Wertewandel	329
3.6	Der Swish	336
	<i>Standard-Swish üben.</i>	<i>337</i>
3.7	Die Zeitlinie.	341
3.8	Visionen.	345
	<i>Visionen entwickeln lernen.</i>	<i>346</i>

X Arbeiten mit allen Veränderungsstrategien

Re-Imprinting nach Robert B. Dilts	349
Re-Imprinting nach Robert B. Dilts	351

Glossar	357
Anmerkungen	362
Literatur	366