

**Transfer-Arbeit
zum
NLP Practitioner**

**Pacing, Leading und Rapport
in Verbindung mit dem Pacen
der Repräsentationssysteme
und
Augenzugangshinweise –**

**was es zu beachten gilt,
wie es zielsicher gelingt,
was es bewirkt
und wie es sowohl Sie selbst,
als auch Ihr Gegenüber
verändert.**

**von
Kerstin Schlund**

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Einleitung	1
Pacing, Leading und Rapport	2/3
Pacing	4/5
Beobachtung und Wahrnehmung.....	5
Pacen der Körperhaltung und Gestik	5
Unterscheidung zweier Arten von Gesten.....	6
Die Stimme	6
Die Atmung	6
Die Mimik	7
Die Augen und die Augenzugangshinweise.....	7
Die Sprache (Worte / Prozessworte / Lieblings- und Schlüsselworte).....	7
Das Atempacing	8
Das Pacen des Blinkreflexes.....	8
Das Über-Kreuz-Pacing	8
Das Emotions-Pacing	9
Das verbale Pacen von Augenbewegungsmustern mit Beispiel.....	9/10
Leading	10/11
Rapport	11/12
Augenzugangshinweise	12/13/14
Die drei Arten von Repräsentationssystemen.....	15
Das primäre Repräsentationssystem	15
Das Lead-System	15
Das Referenz-System	15
Wie Pacing, Leading und Rapport i. V. m. d. Pacen d. Rep.-Systeme u. Augenzugangshinweise zielsicher gelingen	15/16
Die Wirkweise des Pacing	17
Mein Fazit	18/19/20/21
Quellenverzeichnis	22

Einleitung

Die zwischenmenschliche Kommunikation ist heute im digitalen Zeitalter wichtiger geworden, als jemals zuvor. Wurde früher noch viel miteinander gesprochen, sich gemeinsam an einen Tisch gesetzt und wurden Probleme konstruktiv diskutiert, analysiert, erörtert und versucht Lösungen zielstrebig zu erarbeiten, werden heute oft unbedachte Worte geäußert, E-Mails oder Chat-Nachrichten verschickt – und das in Windeseile; hat doch jeder heute kaum noch freie Zeit übrig, wenn man seinen Mitmenschen Glauben zu schenken vermag.

Doch ist es tatsächlich so, dass man heute kaum noch freie Zeit zur Verfügung hat? Oder ist dies vielleicht einfach nur dem geschuldet, wie wir heute mit unserer freien Zeit umgehen und für was wir sie am Ende tatsächlich verwenden? Ja, wie wir unsere freie Zeit priorisieren?

Stehen heute doch so viele moderne und auch zeitsparende Geräte zur Verfügung. In Sekundenschnelle gelangt man heute an Informationen, für die man früher ganze Stunden, Tage oder gar Wochen intensiven Recherchierens in Bibliotheken aufwenden musste u. v. a. m.

Diese Entwicklung – auf der einen Seite zwar ein enormer Vorteil – schadet jedoch auf der anderen Seite dem zwischenmenschlichen Miteinander meines Erachtens sehr.

Um dieses zwischenmenschliche Miteinander nun gleich zu Beginn einer Interaktion, sozusagen „von der Pike auf“ gekonnt, souverän und mit sicherer Hand zu beginnen und daraus eine gelungene Kommunikation entwickeln zu lassen, ja eine Kommunikation auf Augenhöhe mit seinen Mitmenschen zu führen, ist Pacing, Leading und Rapport in Verbindung mit dem Pacen der Repräsentationssysteme und der Augenbewegungsmuster durch Erkennen und Deuten der Augenzugangshinweise Ihres Gegenübers nicht nur ein absolut hilfreiches Werkzeug, nein, es ist vielmehr ein absolutes Muss.

Was es zu beachten gilt, wie Pacing, Leading und Rapport in Verbindung mit dem Pacen der Repräsentationssysteme der Augenbewegungsmuster im Dialog zielsicher gelingen und umgesetzt werden kann, was es alles bewirken und wie es nicht nur Sie selbst verändern kann, sondern auch, wie sich Ihr Gegenüber während dieser Interaktion verändern kann, erfahren Sie in dieser Transfer-Arbeit.

Pacing, Leading und Rapport

Das menschliche Gehirn verfügt über unzählige Nervenzellen, die auch dann in uns aktiv werden und sozusagen „feuern“ können, wenn dieser Vorgang von uns selbst nicht erlebt, sondern bei anderen Personen beobachtet wird. Die Rede ist von den sogenannten Spiegelneuronen. Die Spiegelresonanz ist neurobiologisch betrachtet die Basis für spontanes und intuitives Verstehen. Sie kann bei anderen Gedanken und Gefühle hervorrufen und auch den biologischen Körperzustand eines Menschen verändern.

Um andere verstehen zu können bzw. verstehen zu lernen, aktiviert man die gleichen neuronalen Systeme, mit denen man seine eigenen Gefühle erlebt. Spiegelneurone sorgen dafür, dass die Empfindungen und Handlungen des anderen in Ihrem eigenen inneren Erleben nachgespielt werden.

Zum Beispiel die Mimik unseres Gegenübers zu entschlüsseln und richtig zu interpretieren gibt uns Aufschluss darüber, wie sich unser Gegenüber gerade zu fühlen vermag. Gelingt Ihnen, diese zu entschlüsseln und richtig zu deuten, können Sie mit den Gefühlen Ihres Gegenübers viel angemessener und zielführender umgehen. Die Bewegungen der Mimik enthüllen die Gedanken und Absichten eines Menschen mehr als Worte schreibt Charles Darwin in seinem Grundlagenwerk „Der Ausdruck der Gemütsbewegungen bei dem Menschen und den Tieren.“ Die nonverbalen Signale nicht nur zu erkennen, sondern auch richtig zu interpretieren, ist daher allzeit unverzichtbar. Denn die mimische Muskulatur ist direkt mit unserem limbischen System verknüpft. Dadurch werden Emotionen im Gesicht besonders deutlich. Darüber hinaus drückt unsere Mimik nicht nur unsere eigenen Gefühle aus, sondern sie beeinflusst sie auch und hat auch Auswirkungen auf die Gefühle unseres Gegenübers. Je stärker also die Mimik, desto aktiver das limbische System und umgekehrt. Dieses Phänomen wird auch als Facial-Feedback-Hypothese bezeichnet.

NLP Kennern und auch NLP Anwendern braucht man Pacing, Leading und Rapport nicht zu erklären. Denn sie wissen einfach, dass sie die elementaren Grundvoraussetzungen jeder gelungenen Kommunikation im zwischenmenschlichen Bereich nicht nur darstellen, sondern auch sind und das sowohl im beruflichen, als auch im privaten Bereich – ja kurz gesagt, im ganzen Leben eines jeden Menschen selbst.

Das Angleichen des eigenen Ausdrucksverhaltens an das Ausdrucksverhalten seines Gesprächspartners (Pacing) ist ein enorm hilfreiches Werkzeug, um ein gutes Gespräch zu führen. Denn ohne – möglichst unauffälliges – dezentes und taktvolles Pacing wird Leading kaum funktionieren, geschweige denn guter Rapport mit seinem Gegenüber überhaupt herzustellen sein, sodass ein gelungenes Gespräch und eine gelungene Kommunikation gar nicht möglich bzw. wenn doch, zumindest deutlich erschwert sind.

Um also guten und tiefen Rapport herzustellen ist Pacing daher absolut unerlässlich und die Basis. Denn nur, wenn der Rapport für einen Gesprächspartner als angenehm empfunden wird, wird dieser Ihrer Gesprächsführung folgen – und das im Prinzip ganz automatisch und unbewusst – und Leading ist möglich.

Wollen wir also ein gutes Gespräch mit unserem Gegenüber führen, ja ein Gespräch mit „Mehrwert“ sollten wir dezent gleich zu Beginn eines Gesprächs unserer Gegenüber pacen. Durch gelungenes Pacing erreichen wir einen guten Rapport und im Anschluss daran, wenn wir wollen, können wir Leading erfolgreich anwenden.

Folgt uns unser Gegenüber sodann, wissen wir, dass uns sowohl Pacing gekonnt gelungen ist, als auch guter Rapport besteht.

Sollte es jedoch zu einem Rapportabbruch kommen oder unser Gegenüber uns eben nicht „folgen“ (Leading) sollten wir, sobald wir den Rapportabbruch bemerken, so schnell wie möglich durch dezentes Pacing versuchen, den Rapport wieder herzustellen und aufzubauen. Denn ein Rapportabbruch darf nicht zu lange dauern, um ein positives Gesprächsklima wieder erreichen zu können und eine vertrauensvolle Basis wieder herzustellen – mit dem Gefühl eines gegenseitigen Austauschs auf Augenhöhe.

Manchmal kann ein bewusst herbeigeführter Rapportabbruch auch zielführend und sinnvoll sein. Dies ist dann z. B. ratsam, wenn wir merken, dass wir mit unserem Gegenüber uns eben gerade nicht auf der gleichen „Wellenlänge“ befinden und wir das Gefühl haben, dass unser Gegenüber sich in einer Endlosspirale dreht oder das Gespräch einfach festgefahren ist. Ebenso ist ein Rapportabbruch durchaus sinnvoll, wenn sich unser Gegenüber uns gegenüber vielleicht respektlos verhält.

Mit einem bewusst initiierten Rapportabbruch können wir versuchen, unser Gegenüber sozusagen „wachzurütteln“ und bei diesem evtl. einen Zustandswechsel erreichen, um sodann durch erneuten Rapportaufbau dem Gespräch eine neue konstruktive Richtung zu geben.

Pacing

Doch zu allererst zum Pacing und was es dabei zu beachten gilt:

Pacing ist nicht einfach nur Pacing. Pacing ist meines Erachtens ein äußerst komplexer Vorgang, der so viele facettenreiche Möglichkeiten sowohl im nonverbalen Kommunikationsverhalten als auch nicht wenige im verbalen Bereich bietet.

Kleinste Nuancen können hier schon eine Veränderung bei Ihrem Gegenüber bewirken, die wiederum zu einer Änderung Ihres eigenen Verhaltens oder Ihrer eigenen Reaktion führt und dadurch den Verlauf des Gespräches nicht nur gezielt beeinflussen kann, sondern ganz gezielt auch beeinflussen wird. Ja, jede kleinste Veränderung, die von uns aus gesteuert wird, bewirkt auch eine Veränderung bei unserem Gegenüber. Eine Art Kettenreaktion wird in Gang gesetzt, die weitere Effekte erzeugt – wie ein Dominoeffekt.

Denn das Angleichen des eigenen Ausdrucksverhaltens an das Ihres Gesprächspartners spricht somit eine unbewusste Instinktebene an, die eine vertrauensvolle Atmosphäre schafft. Wir empfangen und senden auf der gleichen Wellenlänge wie unser Gesprächspartner. Dadurch verstehen wir uns gegenseitig besser. Es entsteht auf einer unbewussten Ebene ein intensiver und zuverlässiger Kontakt. Dieser Kontakt ist unabhängig von inhaltlichen Übereinstimmungen und gewährleistet daher auch in schwierigen und kontroversen Situationen eine stabile und positive Beziehung. Pacing schafft eine angenehme Verbindung, um wertvolle Informationen über die Innenwelt Ihres Gegenübers zu sammeln. Denn durch Pacing sehen wir die Welt des anderen aus seiner Perspektive. Doch dafür müssen wir unser Gegenüber präzise wahrnehmen, uns auf ihn sozusagen kalibrieren, ihn achtsam wertschätzen und Empathie zeigen und zudem auch flexibel sein.

Es liegt in der Natur des Menschen, dass dieser nach Ähnlichkeiten sucht. Diese sozialen sowie auch psychologischen Gründe sind tief in der Evolution des Menschen verwurzelt. Der Mensch möchte schon seit jeher zu einer Gruppe dazugehören und lernt schon als Säugling durch Nachahmung – und das ganz automatisch.

Bei guten harmonischen Gesprächen zwischen Menschen, die sich mögen, findet Pacing und Rapport z. B. ganz automatisch und unbewusst statt – es geschieht ganz einfach so - der Chamäleon-Effekt ist hier am Werk und das ohne, dass man sich bewusst dafür entscheidet. Er ist nicht gänzlich bewusst steuerbar, sondern eine spontane Reaktion auf die Wahrnehmung unseres Gegenübers.

Jedoch können Menschen lernen, bewusstes Spiegeln zielgerichtet einzusetzen und das in sämtlichen Lebenslagen, also sowohl beruflich und auch privat im zwischenmenschlichen Bereich – ja im Leben selbst.

Mit gut angewandtem Pacing kann innerhalb von wenigen Minuten Rapport gezielt aufgebaut und auch vertieft werden, ganz gleich in welchem Kontext ein Gespräch nun stattfindet, sei es ein schwieriges Kritikgespräch, eine Beschwerde, oder einfach nur ein Gespräch unter guten Freunden.

Vielen Menschen ist meiner Meinung nach gar nicht bewusst, wie viele Möglichkeiten es tatsächlich gibt, sein Gegenüber zu pacen und sich ganz auf sein Gegenüber einzustellen. Auf einige möchte ich nachfolgend in dieser Transfer-Arbeit nun tiefer eingehen:

Beobachtung und Wahrnehmung

Zunächst zur Beobachtung bzw. achtsamen Wahrnehmung, denn diese ist meines Erachtens unerlässlich, um überhaupt Pacing gekonnt anzuwenden:

Bei der Körpersprache aus semantischer Sicht betrachtet, kann man davon ausgehen, dass Gesichtsausdrücke, Gesten, Haltungswechsel, Mimik, etc. wie eine Sprache interpretiert werden können. Im NLP wird jedoch ein funktionalerer Weg eingeschlagen. Denn jeder Gefühlszustand eines Menschen wird von Person zu Person individuell ausgedrückt. Man kann die Gefühlszustände eines Menschen nicht verallgemeinern. Sondern das Ausdrucksverhalten jedes einzelnen Menschen sollte daher eher als Zugang zu dessen innerem Erleben und seinem Modell der Welt (seiner ganz eigenen Landkarte und Wahrnehmung) verstanden werden. Drückt doch z. B. nicht jeder Mensch Freude gleichermaßen aus oder empfindet Freude bei den gleichen Ereignissen. Nicht jede Person lacht z. B. über die gleiche Anekdote oder überhaupt. Trägt doch jeder Mensch seinen ganz eigenen Humor in sich oder vielleicht auch gar keinen.

Pacen der Körperhaltung und Gestik

Schauen Sie sich Ihr Gegenüber genau an und nehmen Sie ihn ganz bewusst als Mensch wahr. Sitzt Ihr Gegenüber vor Ihnen oder steht er? Sitzt oder steht er aufrecht und gerade, oder mit hängenden Schultern und gebeugt? Allein die Haltung Ihres Gegenübers kann schon Aufschluss darüber geben, wie sich Ihr Gegenüber wohl gerade fühlen mag.

Wohin zeigen z. B. die Fußspitzen Ihres Gegenübers? Sind sie auf Sie gerichtet oder von Ihnen abgewandt? Können doch allein schon daraus Rückschlüsse gezogen werden, ob Ihr Gegenüber Ihnen zugeneigt ist oder nicht, das Gespräch weiterführen oder abbrechen möchte oder vielleicht auch einfach gerade in Eile ist.

Verschränkt Ihr Gegenüber seine Arme? Wohin zeigen die Handflächen Ihres Gegenübers? Sind sie z. B. offen oder verschlossen?

Achten Sie auf jedes noch so kleine Detail. Denn jedes noch so kleine Detail gibt Ihnen Aufschluss darüber, was in Ihrem Gegenüber gerade möglicherweise vorgeht.

Unterscheidung zweier Arten von Gesten

Wir unterscheiden zwei verschiedene Arten von Gesten. Zum einen seien hier die sprachbetonenden Gesten erwähnt, die ins eigene Sprachverhalten übernommen werden können. Dies sind Gestikbewegungen, die ein Gesprächspartner benutzt, um seiner Aussage Nachdruck zu verleihen, wie z. B. jemand sagt: Hör mir doch einfach mal zu und hält sich dabei mit beiden Händen an die Ohren. Hier sollten diese Gesten nicht sofort gepacet werden, sondern erst dann, wenn Sie am Reden sind. Bauen Sie diese Gesten dann dezent in Ihren Satzbau ein. Dies erzeugt bei Ihrem Gegenüber Vertrauen.

Zum anderen gibt es noch die „sonstigen“ Gesten, die dazu dienen, die eigene Verlegenheit oder Unsicherheit zu überspielen, wie z. B. sich durch die Haare fahren, sich über die Wange streichen, mit den Fingern auf den Tisch klopfen, an der Kette herumspielen, etc. Diese Gesten können direkt im Gespräch dezent gepacet werden. Sie können auch, wenn Ihr Gegenüber mit den Fingern auf den Tisch klopf versucht, zu diesem „Klopfrythmus“ zu sprechen. Auch dies ist eine Art von Pacing.

Die Stimme

Achten Sie auf die Stimme Ihres Gegenübers. Hören Sie sich zunächst den Klang der Stimme Ihres Gegenübers an. Wie klingt diese? Ist die Person vielleicht gerade aufgeregt und nervös, während sie mit Ihnen spricht? Redet sie vielleicht schnell oder langsam? Klingt die Stimme ruhig und angenehm oder vielleicht gereizt und angespannt? Lächelt die Person beim Sprechen, klingt die Stimme freundlich, fröhlich oder eher traurig und melancholisch o. ä.?

Auch an der Stimme können wir das emotionale Befinden unseres Visavis erahnen. Sind wir traurig, sprechen wir zumeist leise und mit weicher Stimme. Sind wir wütend, dagegen eher laut und energisch. Und sind wir fröhlich wird unsere Stimme hell und lebendig, lächeln wir dabei noch, hören wir das sogar. Doch jeder Mensch benutzt seine Stimme auf seine ganz eigene Art und Weise. Es gibt Menschen, die grundsätzlich eine leise oder laute Stimme haben oder grundsätzlich schnell oder langsam sprechen. Imitieren sollte man die Stimme nicht, sondern lediglich die Lautstärke, die Sprechgeschwindigkeit, der Sprachrhythmus und auch die Intonation, also die Sprachmelodie angeglichen werden.

Die Atmung

Achten Sie dezent auf den Brustkorb Ihres Gegenübers. Hebt und senkt er sich schnell und hektisch oder vielleicht eher langsam? Atmet Ihr Gegenüber ruhig und gleichmäßig?

Die Mimik

Die Mimik gibt allein betrachtet schon viel Aufschluss darüber, wie sich Ihr Gegenüber gerade fühlen könnte. Lächelt Ihr Gegenüber und schaut er oder sie freundlich drein? Schaut Ihr Gegenüber vielleicht traurig und melancholisch? Runzelt Ihr Gesprächspartner vielleicht die Stirn? Was machen seine Augenbrauen? Sind diese evtl. hochgezogen und drücken vielleicht Erstaunen aus?

Beim Pacing der Mimik, sei es spontan oder auch nicht spontan werden typische Gesichtsausdrücke und auch Mimikbewegungen bewusst gepact, wie z. B. das Lachen oder das Lächeln Ihres Gesprächspartners, der Augenausdruck wie z. B. erstauntes Augen aufreißen oder die Augenbrauen nach oben ziehen, das Stirnrunzeln, auch das Benetzen der Lippen, ein Zuzwinkern, der Lidschlag selbst oder gar das Halten des Blickkontakts u. v. a. m. Ist doch der Ausdruck unseres Gesichts der Spiegel unseres derzeitigen Gefühlszustandes.

Die Augen und die Augenzugangshinweise

William Shakespeare hat es richtig erkannt, indem er einst sagte: „Die Augen sind das Fenster zur Seele“.

Und so ist es meines Erachtens auch. An den Augen können wir so vieles erkennen. Freude, Wut, Trauer, Angst, Liebe und vieles andere mehr. Achten Sie auf die Augen. Sind diese offen und groß oder eher zusammengekniffen und schmal? Ist der Blick freundlich und liebevoll oder vielleicht eher starr, melancholisch oder verträumt? Ist der Blick Ihres Gegenübers weich und warmherzig oder eher versteinert? Wo schaut Ihr Gegenüber hin? Wie oft blinzelt Ihr Gegenüber und mit welcher Geschwindigkeit führt Ihr Gegenüber den Lidschlag aus?

Hält Ihr Gegenüber festen Blickkontakt oder schaut er häufig weg, und wenn ja wohin? Weicht Ihr Gegenüber vielleicht auch oft Ihren Blicken aus?

Die Sprache (Worte / Prozessworte / Lieblings- und Schlüsselworte)

Welche Worte / Prozessworte benutzt Ihr Gegenüber, wenn er mit Ihnen spricht? Benutzt er vielleicht Lieblingsworte, Schlagworte etc.? Redet Ihr Gegenüber schnell oder langsam? Macht Ihr Gesprächspartner Pausen während den Sätzen? Oder redet er unentwegt in einem Durchgang?

Mit dem Pacing der Lieblings- und Schlüsselworte Ihres Gegenübers wird ein wichtiger Teil seines sprachlichen Modells der Welt gepacet. Dadurch lassen Sie ihn wissen, dass Sie sich während der Interaktion mit dem, was für ihn wichtig ist, im Einklang befinden. So wird der Rapport stark vertieft.

Das Atem pacing

Atem pacing sollte nur dann angewandt werden, wenn keiner von Ihnen beiden spricht. Also weder Sie, noch Ihr Gegenüber. Beim Atem pacing wird der Atemrhythmus Ihres Gegenübers gepacet. Atmen wir mit einem anderen Menschen gemeinsam ein und aus, bedeutet dies, mit seinem Lebensgrundrhythmus synchron zu gehen und synchron zu sein.

Dadurch erreichen wir auf subtile Weise tiefen Rapport. Wir beobachten die Atmung unseres Gegenübers und atmen sozusagen synchron je nachdem, wie tief oder auch schnell unser Gegenüber atmet und welche Atempausen dieser macht. Dies schafft Vertrauen und Entspannung und kann auch für Beruhigung bei unserem Gegenüber sorgen, wenn wir z. B. dann, nachdem Rapport hergestellt wurde, ins Leading übergehen, nachdem unser Gegenüber z. B. sehr aufgeregt war und sehr schnell geatmet hat und wir ihn dann durch langsameres Atmen von uns selbst durch Leading zu beruhigen versuchen.

Es besteht auch die Möglichkeit, z. B. seinen Sprechrhythmus an den Atemrhythmus seines Gegenübers anzupassen, um so evtl. einen Trancezustand zu induzieren, indem wir z. B. immer auf die Ausatmung unseres Gegenübers sprechen oder wenn wir selbst sprechen während unseres eigenen Ausatmens. Auch dies schafft Vertrauen und Entspannung bis hin zur Beruhigung.

Durch das Angleichen des Atmens schaffen wir ohne Worte ein Gefühl von Gemeinsamkeit und Vertrauen und guter bis hin zu tiefer Rapport entsteht. Der Gesprächspartner fühlt sich wahrgenommen, gesehen und wertgeschätzt. Der Rapport entsteht hier auf einer ganz unbewussten Ebene.

Das Spiegeln des Atems soll zu einer der stärksten Pacing-Techniken zählen laut Experten.

Das Pacen des Blinkreflexes

Der Blinkreflex wird außerhalb unseres Bewusstseins gesteuert und geschieht sozusagen latent. Den Blinkreflex eines Gesprächspartners zu pacen und zu leaden bedeutet daher, die Geschwindigkeit zu beeinflussen, mit der seine inneren Bilder wechseln.

Das Über-Kreuz-Pacing

Nicht alles kann bzw. sollte direkt gepacet werden. Raucht jemand z. B. können wir das nicht pacen, wenn wir Nichtraucher sind. Wir könnten stattdessen aber, während der andere raucht den Atem pacen. Oder z. B. einen Atemrhythmus mit entsprechend rhythmischen Bewegungen des Körpers pacen, z. B. durch das Klopfen eines Fingers auf die Tischplatte zur gleichen Zeit. Über-Kreuz-Pacing kann z. B. auch angewandt werden, wenn jemand die Beine verschränkt und Sie statt der Beine einfach die Hände verschränken. Es sollte immer dann angewandt werden, wenn offenes Pacing nicht angemessen erscheint.

Das Emotions-Pacing

Durch das Pacen der Emotionen unseres Gegenübers spiegeln wir die Befindlichkeit unseres Gegenübers wider und finden so tiefen Kontakt zu ihm. Es ist die komplexeste Art des nonverbalen Pacings. Die Kunst besteht darin, sowohl Körpersprache, Mimik, Gestik, Stimmqualität und Lieblings-/Schlüsselworte zu pacen. Gelingt uns das, fühlt sich unser Gegenüber in seinem Grundgefühl, in seiner Stimmung und seinem Erleben angenommen.

Wir spiegeln also die emotionale Stimmung unseres Gegenübers auf der emotionalen Ebene. Eine Herausforderung. Dies gelingt uns, indem wir empathisch auf die Stimmung bzw. Gefühlslage unseres Gegenübers reagieren ohne Bewertungen vorzunehmen oder Lösungsvorschläge anzubieten. Wir reagieren einfach nur empathisch. Unser Gegenüber fühlt sich dadurch gesehen und wirklich wahrgenommen. Ist jemand z. B. sehr aufgeregt, spiegeln Sie seine Stimmung mit ruhiger Stimme und wertschätzender Formulierung. Gehen Sie auf Ihr Gegenüber ein, indem Sie seine Gefühlslage ansprechen wie z. B. Ich nehme wahr, dass Sie sich im Moment nicht gut fühlen, ist es nicht so? Versuchen Sie dann, nachdem Rapport hergestellt ist, durch behutsames und sanft durchgeführtes Leading eine angenehme Atmosphäre herzustellen.

Das verbale Pacen von Augenbewegungsmustern

Möchten Sie einen tiefen Rapport zu Ihrem Gegenüber aufbauen, ist das verbale Pacen der Augenbewegungsmuster sehr nützlich. Denn Augenbewegungsmuster können verbal gepacet werden. So kann die eigene Erwiderung, Erklärung in der Repräsentations-System-Sequenz formuliert werden, die dem inneren Erleben Ihres Gesprächspartners entspricht.

Hierzu ein Beispiel zur Erläuterung:

Schaut jemand z. B. bei einer Frage von Ihnen nach oben links und dann nach unten rechts, wissen Sie, er bewegt sich zuerst im visuell erinnerten Bereich und anschließend im kinästhetischen, vorausgesetzt er ist ein Rechtshänder. Beobachten Sie dies, können Sie diese Bewegungsmuster seiner Augen verbal pacen indem Sie visuelle und kinästhetische Prozessworte in Ihrer Antwort benutzen. Sie können z. B. sagen: „Stellen Sie sich bildhaft ... vor, was empfinden Sie dabei?“

Durch das verbale Pacen von Augenbewegungsmustern stellen wir sprachlich eine intensive Verbindung zu dem inneren Erleben und der Denkweise unseres Gesprächspartners her. Dadurch entstehen auf unbewusster Ebene eine tiefe Verbindung und Vertrauen. Unser Gesprächspartner fühlt sich so viel mehr „gesehen“ und verstanden.

Auch hier ist es möglich, nachdem wir unseren Gesprächspartner verbal in dessen Repräsentationssystem gepacet haben, sodann durch ein sanftes Leading in ein anderes Repräsentationssystem überzuleiten. War unser Gesprächspartner z. B. im visuellen Bereich und wir sagten: Können Sie sich bildhaft ... vorstellen, könnten wir später z. B. zu ihm sagen, und wie fühlt sich das nun für Sie an? Folgt er uns, ist uns Leading geglückt und wir wissen, ja, es war zuvor ein guter Rapport vorhanden.

Leading

Ohne ausreichend tiefen Rapport ist Leading eigentlich kaum bzw. gar nicht möglich. Ist guter Rapport zwischen den Gesprächspartnern vorhanden, wird dieser von dem Gesprächspartner als so angenehm empfunden, dass dieser der Gesprächsführung ganz automatisch und unbewusst folgt.

Mit dem Leading sollte daher erst begonnen werden, wenn guter Rapport zu unserem Gegenüber aufgebaut ist. Sodann sollten Sie Ihr eigenes Ausdrucksverhalten dezent in kleinen Schritten verändern, bis hin zu dem Zustand, der Ihrem Ziel des Verlaufs des Gespräches entspricht. Wenn der Rapport tief genug ist, wird Ihnen Ihr Gesprächspartner ganz automatisch und unbewusst folgen.

Sie sollten daher auch immer während des Gesprächs kontinuierlich überprüfen, ob Ihnen Ihr Gesprächspartner folgt bzw. noch folgt, d. h. ob er sein Ausdrucksverhalten an das Ihrige angleicht. Folgt er Ihnen, machen Sie weiter bis Sie Ihr Ziel erreicht haben. Folgt er Ihnen jedoch nicht, kehren Sie für einige Zeit zum Pacen zurück, um den Rapport noch weiter zu vertiefen und testen Sie zur rechten Zeit erneut Leading. Machen Sie das so lange, bis Sie Ihr Endziel erreicht haben, wenn es die Situation hergibt.

So wäre es z. B. möglich, jemanden aus einem Problemzustand in einen Lösungszustand hineinzusetzen.

Leading ist sozusagen ein Zusammenspiel aus Pacing, angemessener Rapporttiefe, verändern des eigenen Ausdrucksverhaltens und kontinuierlichem Testen, ob der andere Ihnen noch folgt.

Durch behutsames Angleichen, indem wir uns auf unser Gegenüber zuerst kalibrieren und dann pacen entsteht Rapport zum Gesprächspartner. Erst danach kann der Übergang ins Leading erfolgen, indem wir ihn bewusst führen und dadurch die Richtung der Kommunikation gezielt verändern können, wenn wir das wollen.

Leading bedeutet also, jemanden auf der Basis eines guten Rapports verantwortungsbewusst im Sinne des Win-Win-Prinzips zu einem bestimmten Ziel oder neuen Verhalten zu führen. Durch Leading können Sie jedoch auch die Qualität und die Tragfähigkeit des derzeitigen Rapports testen, denn nur wenn Rapport besteht, wird Ihnen Ihr Gesprächspartner auch wirklich folgen. Folgt er Ihnen nicht, besteht zu wenig oder kein Rapport. Sollte dies der Fall sein, sollten Sie umgehend Rapport wieder herstellen durch Kalibrieren und Pacen, also die präzise Wahrnehmung der nonverbalen Signale Ihres Gegenübers wie Mimik, Gestik, Atmung, Tonfall, Körperhaltung und sodann feine Abstimmung und Angleichung eben dieser an die Ihres Gegenübers – dem Pacen.

Rapport

Rapport ist nicht mit dem Vertrauen an sich gleichzusetzen. Denn Vertrauen – tiefes oder gar bedingungsloses Vertrauen - muss sich erst aufbauen und das über einen längeren Zeitraum oder gar Jahre. Rapport hingegen entsteht spontan auch mit Menschen, die wir noch gar nicht lange kennen müssen. Daher kann Rapport Vertrauen niemals ersetzen. Guter Rapport schafft jedoch eine vertrauensvolle, harmonische Verbindung zwischen zwei Personen – ein Gefühl des „Verstanden- und Angenommenseins“, das wiederum eine authentische und tiefe Kommunikation ermöglicht. Man fühlt sich mit seinem Gesprächspartner emotional und auch kognitiv verbunden. Das Gegenüber fühlt sich wertgeschätzt. Besteht ein guter Rapport, findet eine gute Kommunikation fast mühelos statt und Widerstand entsteht erst gar nicht oder fast unmerklich.

Doch auch in Freundschaften muss nicht immer gleich zu Beginn eines Gesprächs Rapport bestehen, ist man doch nicht immer in derselben Stimmung wie der Freund oder die Freundin. Um Rapport herstellen zu können, sollte also immer zu Beginn eines Gesprächs, sei es unter Gesprächspartnern oder auch guten Freunden oder in einer Beziehung gepacet werden und das auch, wenn man sich schon lange kennt.

Rapport gleicht einem feinen seidenen Faden, der zwar schnell gesponnen ist, aber ebenso schnell auch wieder abreißen kann. Ein falsches Wort zur falschen Zeit oder eine falsche Geste können hier schon ausreichen, um einen Rapportabbruch entstehen zu lassen. Die Kunst besteht nun darin, den Rapportabbruch innerhalb von Sekunden zu bemerken und sofort zu beginnen, den Rapport wieder aufzubauen durch Kalibrieren und Pacen.

Denn durch die genaue Wahrnehmung der Physiologie unseres Gegenübers, wie z. B. die Atmung, der Pulsschlag, die Muskelspannung, die Mimik, die Gestik, die Körperhaltung, die Stimmlage und die Stimmmelodie, wohin der Blick gerichtet ist, etc. können wir uns auf unser Gegenüber kalibrieren, d. h. die eigene sensorische Feineinstellung auf die Physiologie und die Verhaltensäußerungen unseres Gegenübers justieren und auch den Gefühlszustand unseres Gegenübers wahrnehmen, ihn bemerken ohne diesen zu bewerten.

Denn durch genaues Kalibrieren und sensibles Wahrnehmen der eintretenden physiologischen Veränderungen erhalten wir Feedback darüber, ob unsere „Antwort“ unsere Interventionsbemühungen erfolgreich sind. So können wir erkennen, wo der andere gerade emotional steht und unser Verhalten und unsere Kommunikation anpassen.

Je öfter wir also auf die Details der körperlichen Veränderungen bei unserem Gegenüber achten und diese bewusst wahrnehmen, desto schneller werden wir diese künftig erkennen und uns anpassen können, ja den anderen pacen. Denn nur durch vorausgegangenes Pacen kann guter Rapport erst entstehen und eine positive, harmonische Verbindung zu unserem Gegenüber aufgebaut werden.

Rapport ist sozusagen das Herzstück erfolgreicher Kommunikation. Nur mit Rapport findet eine echte Begegnung auch tatsächlich statt.

Rapport ist in diesem Sinne keine Technik, sondern vielmehr eine Art konstanter verbaler und nonverbaler Beziehungsfluss, ja die Welt des anderen zu betreten und zu ihm und seinem Weltmodell eine Brücke zu bauen, die man auch überqueren kann. Guter Rapport ist geprägt von gegenseitigem Respekt und Einfühlungsvermögen – der Empathie. Wenn guter Rapport vorhanden ist, wird Widerstand entweder gar nicht oder nur unmerklich vorhanden sein. Dies ermöglicht uns einen tiefen Kontakt zu dem Unbewussten unseres Gegenübers und eine gute, zielführende und tiefe Begegnung und Kommunikation sind möglich, die uns auch Tür und Tor für Leading öffnet.

Augenzugangshinweise

Die Augenregion ist der zuverlässigste Bereich im Gesicht, um zu erkennen, wie sich ein Mensch gerade fühlt.

Das exakte Beobachten der Augenbewegungen eines Menschen lässt Rückschlüsse darauf zu, welches Repräsentationssystem er gerade wahrnimmt oder wie er die Informationen verarbeitet. Dadurch können wir erkennen, wie eine Person denkt – nicht, was sie denkt. Wir können durch Beobachten der Augenzugangshinweise einerseits schnelle und zuverlässige Hinweise auf die aktuellen, mentalen Prozesse unseres Gegenübers erhalten, andererseits kann es manchmal auch leicht zu Fehldeutungen kommen, denn es gibt immer Ausnahmen. Genaues Kalibrieren ist daher auch hier sehr wichtig.

Denn es kann auch Abweichungen geben zwischen der Blickrichtung, die wir erwartet hätten. Das lässt darauf schließen, dass beim Gegenüber vorgeschaltete innere Prozesse ablaufen. Das bekannte und gekonnte „Pokerface“ lässt einen z. B. kaum bis gar keine Rückschlüsse ziehen.

Auch das richtige Formulieren der Fragen spielt eine wesentliche Rolle. Nur exakt formulierte Fragen und aufmerksame Beobachtung ermöglichen die Erlangung zusätzlicher Informationen.

Beobachten wir die Augenbewegungen unserer Mitmenschen unterscheiden wir zwischen zwei Arten von Augenbewegungen.

- Die, die etwas mit der Orientierung nach außen zu tun haben und
- die, die sich nicht auf die Außenwelt, sondern nach innen beziehen.

Die Augenzugangshinweise werden bekanntlich in verschiedene Bereiche eingeteilt (visuell erinnert, visuell konstruiert, auditiv erinnert, auditiv konstruiert, kinästhetisch und auditiv innerer Dialog).

Jeder Mensch nutzt seine Augenzugangshinweise auf seine ganz eigene Art und Weise. Dies hängt damit zusammen, wie er die Informationen und Fragen, die er erhält innerlich verarbeitet. Frägt man z. B. „welche Farbe hatte Ihr erstes Auto“ und schaut der Befragte dann nach oben links, wissen wir, dass er sich zunächst ein Bild von seinem ersten Auto ins Gedächtnis ruft und dann antwortet. Er bewegt sich also zuerst im visuellen Bereich. Frägt man bspw. danach, „wie die Stimme seiner Mutter klinge“ könnte man annehmen, er müsste nach Mitte links schauen (aus der Sicht eines Rechtshänders). Doch manche Menschen holen sich auch hier zuerst ein Bild von der Mutter ins Gedächtnis und rufen dann erst die Stimme der Mutter ab.

So unterschiedlich werden also die Repräsentationssysteme von jedem einzelnen und auch von uns selbst genutzt. Manche Menschen gehen also zuerst in ein anderes Repräsentationssystem, als in das, in dem die eigentliche Information zu finden ist bzw. sein sollte. Das Modell der Augenzugangshinweise gilt daher meistens, jedoch nicht immer.

Beobachten wir in einem Gespräch die Augenbewegungen unseres Gegenübers, brauchen wir zu allererst Kriterien, die uns sagen, wann eine Augenbewegung z. B. als Ausdruck einer Orientierung im Raum (nach außen) zu verstehen ist und wann sie ein Ausdruck eines mentalen Prozesses ist (nach innen).

Können wir die Augenbewegungen lesen, ermöglicht dies uns, zu wissen, wie der andere seine Denkprozesse bzgl. der Repräsentationssysteme organisiert; wir wissen nicht, was er denkt oder ob er z. B. lügt. Das Beobachten der Augenzugangshinweise gibt uns lediglich Aufschluss darüber, welche Repräsentationssysteme jemand in welcher Sequenz benutzt, um ein bestimmtes Erlebnis zu repräsentieren oder zu einer bestimmten Entscheidung zu gelangen.

Daraus können sich für uns praktische Möglichkeiten ergeben.

Wir können die Antwort der Sequenz unseres Gesprächspartners verbal pacen. Befindet sich unser Gegenüber z. B. im visuellen Repräsentationssystem benutzen Sie visuelle Prozessworte, wenn Sie mit ihm sprechen, damit Sie in ihm Bilder erzeugen. So fühlt er sich gleich viel besser verstanden. Bewegt er sich im kinästhetischen Bereich, könnten Sie fragen, wie geht es Ihnen damit? Wie fühlt sich das für Sie an?

Benutzt er mehrere Repräsentationssysteme in einer Art Abfolge, sollten Sie die gewählten Prozessworte in der gleichen Abfolge vortragen. Dies ist natürlich nicht immer einfach und erfordert ein gekonntes Beobachten und auch Anwenden dieser Technik.

Man kann auch zunächst die Sequenz verbal pacen und bei Bedarf zu einem Leading übergehen, um ein zusätzliches Repräsentations-System einzuführen, z. B. einen inneren Dialog. Dadurch wird die innere Repräsentation erhöht und Ihr Gegenüber bleibt z. B. nicht in einer visuellen Schleife hängen, sollte er sich etwas festgefahren haben.

Sie könnten auch vorbereitete Informationen zugänglich machen. Wenn Sie z. B. bemerken, dass Ihr Gegenüber über irgendein Unbehagen klagt und seine Augen z. B. im auditiven Bereich sind aber zum Schluss im kinästhetischen Bereich landen. Z. B. indem Sie zu Ihrem Gegenüber sagen, „könnte es sein, dass Sie sich vorstellen, wie Ihr Gesprächspartner unangemessen mit Ihnen redet oder ist es eher so, dass Sie sich an etwas erinnern, das in einem ähnlichen Gespräch zu Ihnen gesagt wurde, bei dem Sie sich sehr unwohl gefühlt haben?“

Dadurch geht der Befragte mit seiner Aufmerksamkeit in die jeweiligen von ihm selbst benutzten auditiven und kinästhetischen Erinnerungen bzw. Konstruktionen mehr hinein.

Der Beobachter weiß von außen tatsächlich mehr über diesen Prozess als die Person, in der der Prozess tatsächlich abläuft. Dies kann den anderen unterstützen, Klarheit zu bekommen und neue Möglichkeiten für sich zu entdecken.

Eine weitere Alternative wäre, den Gesprächspartner systematisch durch die verschiedenen Repräsentationssysteme zu führen und das in unterschiedlicher Reihenfolge (Eye-Movement-Integrator) und ihn dabei neue Einsichten, Eindrücke und Erlebnisse über den jeweiligen Sachverhalt gewinnen zu lassen.

Dadurch wird erlebbar, dass sich ein Sachverhalt aus unterschiedlichen Perspektiven immer wieder anders darstellt und auch seine Bedeutung sich für uns und damit unsere erlebnismäßige Reaktion verändern. (Reframing).

Die drei Arten von Repräsentationssystemen

Es gibt drei Arten von Repräsentations-Systemen. Während eines inneren Prozesses kann es zu mehreren Augenbewegungen kommen, die unterschiedliche Repräsentationssysteme ansprechen. Um diese Abläufe gut nachvollziehen zu können, ist es wichtig, zwischen dem primären, dem Lead-, und dem Referenzsystem zu unterscheiden.

Das primäre Repräsentationssystem

Das primäre Repräsentationssystem wird verwendet, um vorrangig Informationen aufzunehmen und zu verarbeiten. Verwendet Ihr Gegenüber z. B. oft visuelle Prozessworte, erkennen Sie, dass sein dominantes System im visuellen Bereich liegt. Achten Sie daher immer aufmerksam auch auf die Sprache – zusätzlich zur Blickrichtung.

Das Lead-System

Das Lead-System ist das System, das Menschen in der Regel zuerst ansteuern, von dem aus sie dann das System ansteuern, in dem die Erfahrung gespeichert ist bzw. evtl. erst noch produziert (konstruiert) werden muss. Das System, mit dem Menschen sich Informationen intern wieder zugänglich machen, insbesondere aus dem Langzeitgedächtnis. Es hat also eher mit der Erinnerung und dem Wiederfinden von zuvor abgespeicherten Informationen zu tun. Zu erkennen ist es, wenn wir auf die Körperhaltung, die Gestik, die Atmung und die Augenbewegungen achten, die jemand zeigt, während er auf intern abgespeicherte Informationen zugreift. Es kann, muss aber nicht mit dem primären Repräsentationssystem übereinstimmen.

Geht jemand grundsätzlich z. B. bei jeder Frage in den visuell erinnerten Bereich, bevor die Frage überhaupt gestellt ist, sozusagen „auf Position“, dann ist dies „sein“ Leadsystem.

Das Referenzsystem

Hiermit wird überprüft, ob die gewonnene Information richtig ist. Die Augen gehen bei einer Frage, ob eine Information richtig ist, in das Repräsentations-System, in dem eine solche Überprüfung stattfindet. Der Gefragte beantwortet sich in diesem System selbst die Frage: „Ist das wirklich so?“ Bei vielen ist dies das kinästhetische System. Fühlt es sich richtig an?

Doch nicht jeder Mensch nutzt grundsätzlich ein Leadsystem. Allzeit stets seine Mitmenschen genau zu beobachten sollte daher immer geboten sein.

Wie Pacing, Leading und Rapport in Verbindung mit dem Pacen der Repräsentationssysteme und Augenzugangshinweise zielsicher gelingen:

Werden Sie sich der Haltung, Gestik, Mimik, Stimme, Atmung, der Augenzugangshinweise und der Sprache, ja auch der gewählten Worte Ihres Gegenübers voll und ganz bewusst und nehmen Sie alles wahr, was es in diesen Bereichen wahrzunehmen gibt.

Versuchen Sie zeitversetzt und unauffällig die gleiche Haltung, wie die Ihres Gesprächspartners einzunehmen. Z. B. sitzt Ihr Gegenüber mit über Kreuz geschlagenen Beinen da, machen Sie das auch. Hat Ihr Gegenüber bspw. die Hände auf dem Tisch abgelegt, tun Sie dies ebenso, allerdings immer in dezenter Form und zeitversetzt. Greift Ihr Gegenüber möglicherweise zu einem Schluck Wasser, trinken Sie kurz danach auch einen Schluck usw.

Redet Ihr Gegenüber z. B. gestikulierend mit den Händen, benutzen Sie Ihre Hände auch in ähnlicher Weise. Sie können auch „über Kreuz“ Ihr Gegenüber spiegeln. Schlägt Ihr Gegenüber z. B. das linke Bein über das rechte, tun Sie es umgekehrt oder verschränken Sie stattdessen einfach die Hände.

Kommen wir nun zur Mimik. Die Mimik ist ein großes Schaufenster und sagt viel über Ihr Gegenüber aus. In ihr können Sie viel erkennen. Gleichen Sie Ihre Mimik der Ihres Gesprächspartners taktvoll und subtil an.

Achten Sie auf die Atmung und versuchen Sie im gleichen Takt wie Ihr Gegenüber zu atmen. Das erfordert einiges an Übung, wird sich aber auszahlen, da Sie und Ihr Gegenüber sozusagen dann „im gleichen Takt“ atmen. Ihr Gegenüber wird sich sofort wohler in Ihrer Umgebung fühlen.

Reden Sie in der gleichen Tonalität wie Ihr Gegenüber und versuchen Sie Ihre Stimme anzugleichen. Redet Ihr Gesprächspartner ruhig, tun Sie dies auch. Redet er langsam, reden Sie ebenso langsam.

Achten Sie auf die Augenzugangshinweise, die Ihnen Ihr Gegenüber offenbart, wenn Sie mit ihm sprechen. Wo schaut er hin, wenn Sie ihm Fragen stellen? Welches Repräsentationssystem ruft er ab? Bewegt er sich z. B. im visuellen Bereich, benutzen Sie überwiegend visuelle Prozessworte in Ihren Sätzen. Sagen Sie z. B.: „Lassen Sie uns das nochmal genauer betrachten.“ ...

Achten Sie auf die Sprache und die Prozessworte, die Ihr Gegenüber benutzt. Nutzt er Lieblingsworte, bauen Sie seine Lieblingsworte in Ihre gewählten Sätze ein. Er wird sich dadurch vielmehr von Ihnen verstanden fühlen und Vertrautes wahrnehmen.

Praktizieren und üben Sie das Pacen in den unterschiedlichsten Facetten täglich, wird es Ihnen bald so sehr in Fleisch und Blut übergehen, dass Sie es eines Tages ganz unbewusst und automatisch tun werden.

Die Wirkweise des Pacing

Gleicht man sich seinem Gegenüber sowohl im nonverbalen Ausdrucksverhalten, wie z. B. Körperhaltung, Atmung, Gestik, Mimik etc. als auch im verbalen Bereich (z. B. Benutzung der gleichen Lieblingsworte, Stimmqualität, ähnliche Sprechgeschwindigkeit, Sprechpausen, etc.) an, aktiviert dies eine Gefühlsreaktion im eigenen Körper, wodurch dann eine Annäherung des eigenen emotionalen Erlebens an das des Gesprächspartners erfolgt – es entsteht Empathie u. Einfühlungsvermögen. Man fühlt sich sozusagen in Ihrer Nähe wohl und genießt die Zeit dieser Begegnung mit Ihnen.

Durch dieses oben genannte Angleichen spiegeln wir unserem Gegenüber sein individuelles Erleben der Welt wider. Dadurch nimmt er bei uns Vertrautes wahr – eine vertrauensvolle harmonische Verbindung entsteht und Rapport wird aufgebaut.

Dezentes Mimikpacing z. B. ermöglicht auf der einen Seite einen schnellen Zugang zur emotionalen Befindlichkeit eines Gesprächspartners und auf der anderen Seite spiegelt die eigene Mimik beim Pacen emotionale Ausdrucksformen wider, die dem Gegenüber vertraut sind. Dadurch wird Rapport aufgebaut und vertieft – eine vertrauensvolle Basis entsteht.

Und auch am Telefon kann man pacen. Hören Sie genau hin. Hören Sie bei Ihrem Gegenüber z. B. ein Lächeln heraus, lächeln Sie in diesem Telefonat auch. Sie werden staunen, welche Wirkung dies am anderen Ende der Leitung entfaltet. Oder beginnen Sie gleich selbst mit einem Lächeln in Ihrer Stimme.

Ein kleines Beispiel aus meiner eigenen Erfahrung zum Pacen:

Ich war mit meinem Chef in einer Besprechung mit einer Mandantin. Nach einer Weile bemerkte ich, wie wir alle drei plötzlich am Tisch mit gefalteten Händen saßen. Heute kann ich nicht mehr genau sagen, wer hier denn wen eigentlich zuerst gepacet hat, ob ich selbst damit begonnen habe oder vielleicht sogar selbst „geführt“ wurde (Leading). Aber eines wurde mir danach klar: NLP funktioniert – wenn man Pacing richtig anwendet und Rapport aufgebaut ist. Geschieht dies wie in meinem Beispiel hier sogar am Ende ganz unbewusst und dann auch noch von allen drei Teilnehmern des Gesprächs, beweist dies einmal mehr, wie stark Pacing, Leading und Rapport im Unterbewusstsein seine Wirkung entfalten kann - eine regelrechte Magie.

Mein Fazit

Pacing, Leading und Rapport in Verbindung mit dem Pacen der Repräsentationssysteme und Augenzugangshinweise sind wunderbare Strategien und Techniken mittels Werkzeugen, um seine eigene Denkweise, seine eigenen Gefühle und auch seine Handlungen und Reaktionen zielgerichtet beeinflussen zu können, die sich dann auf die Kommunikation mit seinen Mitmenschen auswirkt und deren Denkweise, Gefühle, Handlungen und Reaktionen ebenfalls beeinflusst.

Bewirkt doch jede Aktion eine Reaktion – und umgekehrt.

Und eine zentrale Grundannahme des NLP ist: „Die Bedeutung der Kommunikation liegt in der Reaktion, die man erhält.“ Und eben diese Aktion und die darauffolgende Reaktion entfalten eine Wirkung – und das in beide Richtungen.

Sodass nicht nur die Worte allein zählen, die Sie äußern, nein, sondern so viel mehr ist auch entscheidend, wie der andere auf Ihre Worte reagiert. Denn diese Reaktion ist das Feedback, das Sie erhalten und zeigt Ihnen auf, ob Ihre Botschaft auch bei Ihrem Gegenüber so angekommen ist, wie Sie sie gerne verstanden haben wollen.

Kam sie nicht so an, wie Sie es vielleicht gerne gesehen hätten, greift zugleich eine weitere Grundannahme des NLP: „Wenn etwas nicht funktioniert, tue etwas anderes.“

Wie definierte Albert Einstein Wahnsinn?

„Die Definition von Wahnsinn ist, immer wieder das Gleiche zu tun
und andere Ergebnisse zu erwarten.“

Allein die Flexibilität zählt – und jede Reaktion, selbst die Nicht-Reaktion, kann ein wertvolles Feedback sein.

Die Ausbildung zur Erlangung des Titels NLP Practitioner ist nicht nur eine Ausbildung, nein, es ist vielmehr eine Reise. Eine Reise die einen zunächst zu sich selbst führt und lehrt, sich selbst besser zu verstehen. Zu verstehen, wie man selbst sich und die Welt um sich herum aus seinen ganz eigenen Augen wahrnimmt. Man lernt, wie man selbst „funktioniert“. Dies gelingt durch Selbstreflektion und intensive Selbstwahrnehmung. Man sinniert über sich selbst, über seine ganz eigenen Gedanken, Gefühle und Handlungen und Verhaltensweisen.

Erst dann, wenn man diesen Prozess verinnerlicht hat, wenn man sich selbst versteht, und auch versteht, wie der Mensch und seine Denkprozesse an sich funktionieren, kann man auch lernen, seine Mitmenschen besser zu verstehen und seine Kommunikation mit diesen in allen Lebenslagen, sei es beruflich oder privat, zu perfektionieren – und das jeden einzelnen Tag neu.

Wenn man es nur will.

Die Reise und ja, die Veränderung beginnt also zunächst bei sich selbst. Verändert man sich und seine Verhaltensweisen, wirkt sich dies auch auf seine direkte Umgebung, seine Mitmenschen aus – und das in positiver Weise, dank gekonnt angewandter Methoden in der Kommunikation – ja, dank NLP.

NLP ist nicht nur eine umfassende Kommunikationstechnik, nein, NLP ist eine Lebenseinstellung – eine Lebenshaltung für jeden einzelnen Menschen.

Gelebtes NLP ist eine Bereicherung des eigenen Lebens und des Lebens Ihrer Mitmenschen – und das ein Leben lang.

NLP gekonnt angewandt
ist eine Reise,
die einen bis zum Lebensende begleiten wird.

NLP verändert die Sichtweise der Dinge auf die Welt bzw. der „Landkarten“ eines jeden einzelnen Menschen. Denn jeder Mensch nimmt die Welt auf seine ganz eigene Art und Weise wahr und das in den unterschiedlichsten Facetten.

Aristoteles sagte:
„Wir können den Wind nicht ändern,
aber die Segel anders setzen.“

Was für mich ganz persönlich bedeutet: Wir können unsere Mitmenschen nicht ändern, jedoch aber uns selbst, die eigene Sichtweise auf die Dinge und auch die Bedeutung, die wir diesen Dingen, Ereignissen und Situationen beimessen, sehr wohl.

Verändern wir also uns selbst und verändern wir die Sichtweise, den Blickwinkel auf die Dinge an sich, ja verändern wir die Bedeutung, die wir diesen Dingen und Ereignissen geben, verändern wir den Kontext und den Rahmen und eine völlig neue Perspektive entsteht. Eine Perspektive, welche Raum schafft für Lösungen und Ziele, um stets nach vorne zu streben zu einem besseren gemeinsamen Miteinander.

NLP tagtäglich in die Tat umzusetzen und auch wirklich eines Tages ganz unbewusst täglich zu leben, ist kein leichter.

Doch Mark Twain sagte schon:
„Das Geheimnis des Vorwärtskommens besteht darin,
den ersten Schritt zu tun.“

Und so sollte jeder einen kleinen Schritt nach dem anderen tun, um NLP zu seiner ganz eigenen Lebenshaltung zu machen, um am Ende da angekommen zu sein, wo man möchte.

Mein ganz persönliches Ziel lautet:
Ein Mensch zu werden,
an den sich jeder immer und zu jeder Zeit gerne zurückerinnert.

NLP richtig zu lernen und anzuwenden ist Prozess, der einen ein Leben lang begleitet und nie zu Ende ist. Und das ist auch gut so, denn für mich ist Lernen nie zu Ende.

Die wahre Bedeutung der Kommunikation liegt für mich selbst in der Reaktion, die wir erhalten – und dies ist nur eine der so wertvollen Grundannahmen des NLP.

Flexibilität und auch an der eigenen Persönlichkeit zu arbeiten sowie stetiges Streben nach vorne sind unerlässlich.

Ein libanesisch-US-amerikanischer Dichter, Philosoph und Maler
brachte es auf den Punkt:

„Zwischen dem, was gesagt wird,
und dem, was gemeint ist,
liegt oft eine ganze Welt.
Echte Verbindung entsteht dort,
wo beides eins wird.“

– Khalil Gibran –

Und auch Paulo Coelho fand hierzu schöne Worte, indem er sagte:

„Die tiefste Verbindung zu einem Menschen
ist das schönste Geschenk“.

– Paulo Coelho –

*„NLP täglich zu leben
– und dies auch im Unbewussten –
ist eine Reise,
eine Reise des Lernens,
der Erkenntnis und des Verstehens, die nie zu Ende geht
und das eigene Leben so unendlich wertvoll bereichert
und der Zeit, die jeder einzelne von uns auf seiner Reise geschenkt bekommt,
Bedeutung verleiht und das ein Leben lang – wenn man es nur will.“*

– Kerstin Schlund –

Quellenverzeichnis

- eigene Gedanken von der Autorin Kerstin Schlund
- Das Arbeitsbuch zur Practitioner Ausbildung NLP von Susanne Haag u. Klaus Grochowiak
- Ich sehe das, was du nicht sagst Körpersprache verstehen – Menschen lesen von Thorsten Havener
- Das NLP Practitioner Prüfungswissen – kompakt von Bernd Holzfuss und Jasmin Frank-Holzfuss
- Mimikresonanz Gefühle sehen. Menschen verstehen von Dirk W. Eilert
- Google
- ChatGPT
- Zitate von Autoren
- Titelblatt Bildmaterial von Vecteezy.com
- Rückseite Bildmaterial von Vecteezy.com

siehe Fußnoten auf den jeweiligen Seiten

eidesstattliche Erklärung

Ich versichere an Eides statt, dass ich die Projekteinreichung „Transfer-Arbeit zum NLP Practitioner Pacing, Leading und Rapport in Verbindung mit dem Pacen der Repräsentationssysteme und Augenzugangshinweise – was es zu beachten gilt, wie es zielsicher gelingt, was es bewirkt und wie es sowohl Sie selbst, als auch Ihr Gegenüber verändert“ zur Erlangung des Zertifikats „Certificate of Advanced Studies CAS – auf Stufe NLP-Practitioner DVNLP“ selbstständig durchgeführt und die Transferarbeit ohne Benutzung anderer als der angegebenen Quellen und Hilfsmittel angefertigt sowie Zitate kenntlich gemacht habe. Ich bin mir bewusst, dass eine falsche Erklärung rechtliche Folgen haben wird.

Dielheim, den 03.09.2025

Kerstin Schland