

Worte als Wegweiser



Wer sich gut fühlt, ist stärker: Diesen neurowissenschaftlich belegten Zusammenhang macht sich der Myostatik-Test zunutze, der im Neurolinguistischen Coaching eine zentrale Rolle spielt.

Fotos: Besser-Siegmund-Institut/www.wingwave.com

Er kombiniert neurowissenschaftliche Forschungsergebnisse mit traditionellem Coaching und Erkenntnissen aus der wingwave-Methodik: der neue Ansatz Neurolinguistisches Coaching (NLC). Die Autorinnen des soeben erschienenen NLC-Handbuchs erklären, was hinter der Methode steckt.

In dem Klassiker der Filmsatire „Tote tragen keine Karos“ spielt Steve Martin einen eigentlich recht nervenstarken Detektiv, der jedoch völlig durchdreht, wenn er das Wort „Putzfrau“ hört. Etwa wenn eine Kundin ganz lapidar zu ihm sagt: „Ich werde eine Nachricht bei der Putzfrau hinterlassen“: Er ist nicht in der Lage, den Sinn des Satzes zu verstehen, und beginnt 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 Rei-

nigungskraft, sondern ist auch ein Erinnerunganker für ein sehr negatives emotionales Klima.

Die Filmszene liefert ein eindrucksvolles – wenn auch satirisch überdrehtes – Beispiel für den potenziellen neurolinguistischen Stör-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 geleitet wird und dass dieser „Mandelkern“ das Wort aus unserer Lerngeschichte heraus blitzschnell mit einer Emotion verknüpft.

Der Erfahrungsschatz im Wortschatz

Das Neurolinguistische Coaching (NLC) geht davon aus, dass bei allen Menschen im Verlauf der emotionalen Lerngeschichte ganz individuelle „Buzzwords“ entstehen. Sie bilden sozusagen den neurolinguistischen Fingerabdruck, der von Person zu Person ganz unterschiedlich ausfallen kann. Bei unserem Detektivhelden gehört der Begriff „Putzfrau“ dazu. Bei einem Sportler kann das Wort „gewinnen“ zu einem solchen mit unangenehmen Emotionen besetzten Buzzword wer-

den – etwa, wenn Trainer und Sponsoren ihn mit dem Begriff unter Druck setzen. Andersherum wird in der Werbung ständig versucht, Produktnamen in Buzzwords zu verwandeln, die beim Kunden angenehme Gefühle evozieren. Und bei Miss Marple wiederum provoziert das Wort »Mord« erstaunlicherweise Kreativität und Erfindungsreichtum – statt einer ängstlichen Lähmung. Und das obwohl die leidenschaftliche Hobby-Detektivin in ihrer Wertehierarchie einen Mord natürlich vehement verurteilt – und den Mörder erst recht. Aber sie wird eben sofort hellwach und extrem leistungsbereit, wenn das Wort fällt.

Deshalb spricht man beim NLC nicht von positiven und negativen Wörtern, wenn es darum geht, die individuelle Buzzword-Landschaft eines Menschen zu würdigen, sondern von »Stop“- und »Go“-Wörtern – je nachdem, ob sie dort mit einer Potenzial-Hemmung oder einer Potenzial-Entfaltung konnotiert sind.

Ein gelungenes Coaching hat zum Ziel, Stop-Wörter in Go-Wörter zu verwandeln oder auch Wörter zu definieren, die einen besonderen Go-Effekt auf dem Weg zum Ziel entfalten können. Entsprechende Schlüsselwörter können Begriffe wie Namen von Kunden oder der Konkurrenz sein, Produktbezeichnungen, allgemeine Begriffe wie Wirtschaftskrise, Bankaufsicht, Inventur, Elfmeterschießen oder auch eine Kennzahl in der Bilanz. NLC-Coachs entwerfen mit ihren Kunden oft themenspezifische Aussagenbäume, die alle relevanten Trigger-Begriffe des mitgebrachten Themas enthalten.

Vom Muskel zur Mentalbarriere

Zum Einstieg in die individuelle Wortlandschaft 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 den Klienten blockieren und 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 (siehe Bild S. 14): Bleibt der Ring beim Aussprechen eines themenspezifischen Wortes oder Satzes stark, deutet dies auf eine gute emotionale Stabilität hin. Ein solch starker Test sagt aus: »Diesem Thema ist der Coachee gewachsen«. Gibt der Ring des Klienten nach, handelt es sich um ein Stress-Thema, das im nachfolgenden Coaching mit Priorität fokussiert wird.

Dieser Muskeltest, der auch als Coaching-Kompass bezeichnet wird, kann als Herzstück der NLC-Methode betrachtet werden. Er ist mittlerweile wissenschaftlich gut erforscht – zuletzt etwa von einem Team der Deutschen Sporthochschule Köln. Dort hat der Psychologe Marco Rathschlag unter anderem die Verlässlichkeit des von Menschenhand durchgeführten Myostatiktests durch den Vergleich mit einer speziell gebauten Apparatur bestätigt. Weiterhin konnte durch diese Forschungsreihe bestätigt werden, dass es einen signifikanten Zusammenhang zwischen einer als positiv empfundenen Emotionsqualität und

der Generierung von verstärkter Muskelkraft gibt: Wer sich gut fühlt, ist also stärker.

Gerade die Muskeln der Hand sind dabei besonders geeignet, da sie im Großhirn, wo unsere kognitiven und mentalen Prozesse vor allem stattfinden, eine besonders große Fläche für

Neurolinguistik

Gehirnforscher Manfred Spitzer beschreibt in seinem Buch »Gott-Gen und Großmutter-Neuron«, wie bei Versuchspersonen identische Gehirnzellen sowohl auf das Bild der Schauspielerin Halle Berry als auch auf den Schriftzug, der die Person benennt, ohne dass sie zu sehen ist, ansprechen. Dies zeige, so Spitzer, wie abstrakt neuronale Repräsentation funktionieren kann.

Dieses Phänomen bezieht sich auf alle sinnlich wahrnehmbaren Phänomene, beispielsweise auch auf Gebäude – etwa die Oper von Sydney: Bei australischen Testpersonen reagierten sowohl auf Fotos des berühmten Opernhauses als auch auf die entsprechende Buchstabenfolge die identischen Gehirnzellen.

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.

SERVICE

» Cora Besser-Siegmund, Lola Siegmund: *Neurolinguistisches Coaching. Sprache wirkt Wunder.* Junfermann, Offenbach 2015, 25,90 Euro.

» WEITERBILDUNG ZUM NLC-COACH
Abschlüsse: NLC-Practitioner, NLC-Coach und NLC-Master-Coach
Kosten: Für die komplette Coachausbildung je nach Anbieter 5.000 bis 7.000 Euro netto. Qualifizierte Coaches können sich ihre Ausbildung teilweise anrechnen lassen.

» NLC-BASISWORKSHOP
Der zweitägige Workshop für ausgebildete Coaches, Therapeuten oder Trainer kostet rund 400 Euro netto. Hier wird in zwei Tagen nur der Einsatz des Myostatiktests im Umgang mit spezifischen Coaching-Aussagenbäumen vermittelt.

» www.nlc-info.org.
Eine Liste der 24 NLC-Ausbildungsinstitute und Lehrtrainer bietet der neue NLC-Methodenverband, die „Gesellschaft für Neurolinguistisches Coaching e.V.“. Sie informiert auch über relevante Studienergebnisse und organisiert fortlaufend NLC-Forschungsprojekte.

die neuronale Steuerung und Reizverarbeitung einnehmen. Mentaler Stress teilt sich also besonders schnell im Handmuskel mit: Er kann einfacher und schneller als jede andere Körperfunktionsmessung die prompte Resonanz eines Coachees auf ein Wort hin anzeigen.

Buzzword-Beispiel: Loslassen

Im anschließenden Coaching widmet sich der Coach dem Stress-Thema, das er mit Interventionen seiner Wahl bearbeitet. Später können dann zusätzlich auch die als stark getesteten Themen bearbeitet werden und noch mit Gefühlsqualitäten wie Entschlossenheit, Zuversicht oder gar Begeisterung potenziert werden. Zunächst aber geht es darum, einen Satz oder ein Wort zu finden, welches das Thema laut Test präzise spiegelt. Dieses Fundstück wird dann als Referenzsatz oder Referenzwort für den Prozess und schließlich das erzielte Coachingergebnis genutzt.

Beispielsweise bei Maria, der 31-jährigen Marketingleiterin eines mittelständischen Unternehmens: Sie will sich beruflich weiterentwickeln und gern in einem großen Konzern arbeiten, vielleicht sogar ins Ausland gehen und klagt im Coaching darüber, dass sie „nicht loslassen“ könne. Vor allem mache ihr das bevorstehende Gespräch mit dem Geschäftsführer zu schaffen, erklärt Maria: „Ich weiß, dass er mich nicht aufhalten will, aber er wird sehr enttäuscht sein.“

Der Coach testet zunächst die Worte „Gespräch mit dem Geschäftsführer“ – der Test fällt stark aus, hier ist derzeit weder eine Unsicherheit noch ein unmittelbarer Coachingbedarf. Obwohl der Gedanke an das Gespräch nicht so angenehm ist, scheint Maria der Situation gewachsen zu sein. Anders fällt der Test aus bei dem Wort „loslassen“. Marias Erklärung: „Ich leide unter der Vorstellung, wie nach meinem Wegang alles drunter und drüber geht und ohne mich nichts mehr funktioniert.“ Der Coach bittet Maria, an diese Katastrophenvorstellungen zu denken

und testet nun relevante Emotionswörter. Beim Begriff „Schuldgefühl“ testet Maria schwach. Nun folgt gemäß der NLC-Matrix die Einordnung auf der Zeitschiene: Anders als die Begriffe „Gegenwart“ und „Zukunft“ ergibt das Wort „Vergangenheit“ – dort ein schwaches Ergebnis.

Per Aussagenbaum in die Vergangenheit

Dieses Vorgehen nutzt die sogenannten „semantischen Wortfelder“: Menschen reagieren bei einem Ausgangsbegriff – man spricht hier vom „Prime-Wort“ – schneller auf damit assoziierte Wörter als auf themenfremde Begriffe. So liegt das Wort „Vergangenheit“ bei Maria gefühlt näher beim Begriff „Schuldgefühl“ als das Triggerwort „Zukunft“. Mit weiteren Feintests in diesem speziellen Aussagenbaum landen die beiden letztlich in ihrem 17. Lebensjahr.

Als Schwachstelle wird dort das Wort „Freizeit“ identifiziert. Damals hat Maria Leistungssport getrieben, vor allem Bodenturnen, und dann fällt es ihr mit einem heftigen Zusammenzucken ein: „Oh ja, da sollte ich einer Freundin beim Salto Hilfestellung geben, ich habe im falschen Moment losgelassen, sie ist unglücklich gefallen und hat sich furchtbar wehgetan.“ So erklärt sich, warum „loslassen“ für Maria ein Stresswort geworden war und in ihrer Emotionswelt nicht mit Befreiungsgefühlen, sondern mit den Neuromatrizen Schmerz, Verletzung und Schuldgefühl verwoben war. Mit diesem Wissen kann der NLC-Coach nun gezielt diese alten Schuldgefühle bearbeiten, z.B. mit der wingwave-Intervention der schnellen Augenbewegungen.

Dieses sogenannten „Winken“ ist eine EMDR-Technik, die in der Traumatherapie häufig genutzt wird, um wache REM-Phasen hervorzurufen, um die Entstressung und Potenzialentfaltung des Klienten zu unterstützen. Das entsprechende „Rapid Eye Movement“ (REM) tritt sonst nur im Nachtschlaf auf und geht vermutlich mit einer Einordnung der Erlebnisdaten des Tages in die bereits vorhandenen Ordnungsstrukturen des Gehirns einher.

Neurolinguistik im Coaching

Sind die Referenzwörter und -sätze einmal präzisiert, lässt sich im Coaching zielorientiert und zeitsparend vorgehen – egal ob bei systemischen Interventionen, Verhaltensmodifikation, Trance oder Outdoor-Trainings. Den Weg weist dabei das neurolinguistische Navigationstool – der Coaching-Kompass – der, wie bei Maria beschrieben, auf Grundlage des Myostatikttests aus der individuellen Vita-Sprache des Individuums entsteht. Mit einem Redner durchlaufen wir dafür beispielsweise nicht nur Referenzwörter wie „Publikum“ und „Kritik“, sondern auch Begriffe wie „Powerpoint-Präsentation“, „verdunkelte Räume“ oder „Presse“. Für jedes Coachingthema entwickeln Coach und Coachee so gemeinsam spezifische Aussagenbäume. Ist der Kompass erstellt, folgen die traditionell sinnvollen Elemente eines zielführenden Coachingprozesses: die Besprechung des Themas, die Definition eines Ziels und die Abstimmung des Zeitbudgets.

Gleich nach der Maßnahme lässt sich über die Körperantwort des Myostatikttests auch die Wirkung der Coachingmaßnahmen erforschen: Denn auf der neurobiologischen Ebene wirken alle psychologischen Verfahren nach einem identischen Muster. Egal, ob sich der Astronaut nach dem Verhaltenstraining fit fürs All fühlt 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. Der Datenstrom aller Sinneswahrnehmungen im Zusammenhang mit dem Thema fließt dann friedlich am Alarmsystem des Gehirns vorbei – vor allem auch die Referenzwörter und -sätze, die mit dem Thema verwoben sind. Fällt der Muskeltest entsprechend stark aus, kann man im hohen Maße davon ausgehen, dass sich ein Mensch seinem Thema jetzt gewachsen fühlt und kompetenter damit umgehen kann als vor dem Coaching.

**Cora Besser-Siegmund,
Lola Siegmund ■**



Die Autorinnen: Cora Besser-Siegmund ist Business-Coach, NLP-Lehrtrainerin, Lehr-Coach und approbierte Psychotherapeutin. 2001 hat die Diplom-Psychologin gemeinsam mit Harry Siegmund die wingwave-Methode begründet. Zuletzt hat sie daraus den Ansatz des Neurolinguistischen Coachings (NLC) entwickelt.



Lola A. Siegmund hat Wirtschaftspsychologie studiert und ist Business Coach und zertifizierte NLP- und wingwave-Lehrtrainerin. Sie ist Geschäftsführerin des Besser-Siegmund-Instituts, Hamburg, und maßgeblich an der Entwicklung von NLC beteiligt. Kontakt: info@besser-siegmund.de



Dieses Abo zahlt sich aus!

Mit einem **Klick** zum Abo:

www.trainingaktuell.de/abo

oder Tel.: 0228/9 77 91-23

E-Mail: abo@trainingaktuell.de

Sie erhalten 12 x jährlich **Training aktuell** ■ eine Prämie gratis ■
Lieferungen bequem frei Haus ■ viele zusätzliche Services (s. unten)

Sonderpreis auf Fachbücher
der Edition Training aktuell

10€
pro Buch gespart



Sonderpreis auf **Neuerscheinungen** wie
Trainer-Kit Reloaded oder Microtraining
Sessions und viele mehr

Ladenpreis: 49,90 EUR
für Abonnenten: **39,90 EUR**

Bis zu 50 Euro Rabatt bei den
Petersberger Trainertagen

50€
Rabatt



Preisbewusst netzwerken auf
Deutschlands größtem Trainerkongress

regulärer Eintritt: 448 EUR
Sonderpreis: **398 EUR**
Frühbucher: **398 EUR**
Sonderpreis: **348 EUR**

Im Abo enthalten: alle
Honorar- und Marktstudien

99,50€
gespart



Marktdaten und Verdienstmöglichkeiten
kennen. Trendstudien als eBooks
kostenfrei für Abonnenten

Wert: jew. 99,50 EUR
für Abonnenten: **0 EUR**

Premieintrag
in der Expertendatenbank

Die **WeiterbildungsProfis**

149€ Rabatt

Eigenmarketing für WeiterbildungsProfis
mit einem Eintrag ins Expertenverzeichnis
www.weiterbildungsprofis.de

Premieintrag: 298 EUR/Jahr
für Abonnenten: **149 EUR/Jahr**

Im Abo enthalten:
Themendossiers für Trainer

19,80€
gespart



Praxishilfen zu
Schwerpunkthemen
z.B.: Online-Marketing

Ladenpreis: 19,80 EUR
für Abonnenten: **0 EUR**

50 % Rabatt auf
Trainings-Musterverträge

13€
50% Rabatt



Musterverträge nutzen
z.B.:
Coaching-Verträge – 4 Vorlagen

regulär: 26 EUR
Sonderpreis: **13 EUR**