

Neurolinguistisches Programmieren (NLP) und Salutogenese – Stimmigkeitsgefühl

Wie NLP helfen kann, sich selbst und andere zu verstehen

Es war keine leichte Entscheidung. Tagelang hatte sie sich damit herumgeschlagen. Hatte immer mal wieder dies oder jenes überdacht. Sie hätte auch Listen für „dafür“ und „dagegen“ aufstellen können - letztlich hätte es ihre Entscheidung nicht wirklich beeinflusst. Denn als sie schließlich ihre Entscheidung fällte, folgte sie ihrem „Gefühl“.

Manchmal aber ist es so:

Die Entscheidung war keine große Sache. Man entscheidet sich doch andauernd. Ob etwas groß oder klein ist, kann man doch im Vorhinein gar nicht wirklich wissen. Aber man hat doch immer ein „Gefühl“ zu der jeweiligen Sache.

Oder so:

Ich weiß nicht, ob ich das Richtige mache, irgendwie habe ich Bauchschmerzen dabei. Aber es stimmt schon, ich sollte das machen. Eigentlich sieht ja alles gut aus.

Ob wir es uns schwer machen oder ob wir es uns leicht machen: letztlich entscheidet nicht der Verstand – auch, wenn dieser das gerne von sich glauben möchte und genau jetzt vielleicht dazu neigt, einschnappen zu wollen angesichts dieses Textes.

Wir entscheiden emotional, intuitiv, unbewusst. Und diese Entscheidungen fühlen sich richtig an. Oder wir entscheiden etwas, obwohl es sich falsch anfühlt. Dann entscheiden wir gegen unser Gefühl. Hier kann sich unser Verstand dann wieder rehabilitiert fühlen. Er kann zwar nicht entscheiden, was sich für uns gut anfühlt, aber er kann diese Entscheidung, die in den Tiefen unseres Selbst gefällt wird, ignorieren und etwas anderes durchsetzen. Meistens beschreiben diejenigen das dann so, dass das ihre bestmögliche Wahl war – eigentlich sagen sie, dass sie „keine andere Möglichkeit“ gesehen haben.

Na gut, wir entscheiden also eigentlich emotional irgendwo in den tiefsten Tiefen unserer Selbst, und uneigentlich können wir diese Entscheidung mit dem Verstand überschreiben.

Aber woher weiß ich eigentlich, dass eine Entscheidung oder dass ein Kompromiss richtig ist? Und schwieriger noch: Woher kann ich wissen, ob die Entscheidung eines Klienten für ihn die Richtige bzw. Stimmige war? Kann ich das überhaupt wissen?

„stimmig!“ - Kohärenz in der Salutogenese

In der Salutogenese gibt es da einen Begriff. Man nennt dies das Kohärenzgefühl; etwas fühlt sich stimmig an, übereinstimmend mit den Dingen und Erfahrungen, die wir zuvor schon gemacht haben.

Aaron Antonovski, einer der als Begründer der Salutogenese genannten Wissenschaftler, nennt 3 Grundgefühle:

- das Gefühl, dass unser Leben zu verstehen ist;
- das Gefühl, dass wir unser Leben bewältigen können, und
- das Gefühl, dass unser Leben einen Sinn ergibt.

Kurz: wir haben einen Sinn, ein Gefühl dafür, ob etwas für uns förderlich ist und zu uns passt – oder nicht. Dieser Sinn ist tief in uns verborgen – oder er ist knapp unterhalb der Bewusstseinsoberfläche. Das hängt davon ab, wie wir als Individuum aufgestellt sind. Davon gleich mehr.

Die Salutogenese geht davon aus, dass Menschen angezogen werden von einem „hin-zu-gesund“. Der Arzt Theodor Dierk Petzold hat diese Gedanken in seinen Büchern weiter ausgeführt: Menschen bewegen sich beständig hin zu einem attraktiven Idealzustand von Gesundheit. Wir fühlen uns gesund, wenn wir uns dem nahe bzw. auf dem Weg dahin fühlen. *Dies umfasst sowohl körperliche Aspekte (Luft, Temperatur, usw.), als auch soziale Aspekte (menschliche Umgebung, Angenommensein, Zugehörigkeit) und spirituelle Aspekte (Sinnhaftigkeit). Wenn wir uns selbst in unserer Unvollkommenheit annehmen, können wir feststellen, dass wir alle der gleichen Vollkommenheit zustreben.*¹

Die Entscheidung, was gut ist für uns, ist also gar keine Entscheidung. Sie ist ein Gefühl, eine intuitive Einschätzung davon, wie sehr etwas förderlich ist. Und so erklärt sich in diesen Ideen zur Salutogenese, wie wir wissen können, was richtig ist.

NLP: das was ist, was Menschen zeigen und was machbar ist

Salutogenese und NLP haben durchaus einige gemeinsame Wurzeln. Schon in den 30er Jahren hat u.a. Alfred Korzybski Forschung betrieben zu der Frage, wie Geist und Gesundheit im Zusammenhang stehen. Dieser Teil der analytischen Philosophie bildet eine der Grundlagen für die Entstehung der Salutogenese und er ist mit dem Neurolinguistischen Training (NLT), was aus dieser Forschung entstand, Vorläufer des NLP.

Was richtig ist, scheint aber nicht für alle Menschen gleich zu sein. Wenn wir uns umschauen in der Welt, stellen wir fest, dass viele Menschen sich anscheinend nicht immer für das entscheiden, was wirklich förderlich ist für sie. Zu viele Menschen werden doch krank durch ihr Verhalten, durch ihre Entscheidungen: sei es rauchen, zuviel essen oder zuviel Stress. Hier hilft eine der Grundannahmen im NLP dem Verstehen:

„Jeder Mensch trifft immer die Beste, ihm zur Verfügung stehende Wahl!“

Das bedeutet, jemand, der raucht, bewegt sich nicht weg von Gesundheit, sondern er hat in einer bestimmten Lebenssituation als bestmögliche Wahl eben das Rauchen gefunden. Es gibt andere mögliche Entscheidungen, diese aber scheinen ihm nicht zugänglich zu sein.

¹ Petzold T.D.: Gesundheit ist ansteckend! Heilungsphasen und innere Bilder. Bad Gandersheim: Verlag Gesunde Entwicklung 2000. Und Petzold, T.D.: Praxisbuch Salutogenese - Warum Gesundheit ansteckend ist. München: Südwest-Verlag 2010

Wie treffen Menschen überhaupt eine Entscheidung? Zunächst einmal können wir feststellen: unterschiedlich. Allein schon bei der Wahl des Essens im Restaurant. Einige sind da sehr pragmatisch: sie gehen die Liste durch und das erste, was ihnen gefällt, wird genommen. Andere sind da etwas komplizierter. Diese Menschen schauen sich erst einmal an, was alles in der Speisekarte steht. Dann vergleichen sie ähnlich klingende Speisezusammenstellungen miteinander, bis sie wissen, worin genau die Unterschiede bestehen. Schließlich schauen sie hoch und fragen: „Und was nimmst Du?“ Das wird dann von der Liste gestrichen, die restlichen Angebote erneut verglichen. Irgendwann im Verlauf beginnt der Mensch auf der anderen Seite des Tisches sich zu wünschen, man hätte sich fürs Kino verabredet. Da kann man sich zwar nicht so gut unterhalten, dafür aber fängt es pünktlich an.

Die inneren Strategien – so nennt man diesen Prozess der Entscheidung im NLP – können sehr unterschiedlich lang und sehr unterschiedlich effizient sein. Manche machen sich Bilder, also stellen sich Dinge bildlich vor, andere erinnern sich an Aussagen, die wieder andere getroffen haben oder stellen sich vor, was andere zu ihrer Entscheidung sagen würden, einige reden im Inneren mit sich selbst oder spüren in sich hinein. Genau genommen machen die meisten all dies in unterschiedlichen Reihenfolgen. Je nachdem, worum es geht, kann das unterschiedlich gut funktionieren.

Zum Beispiel entscheiden wir uns jedes Mal, wie ein Wort geschrieben wird, wenn wir es aufschreiben. Die von uns, die dann oft diese roten Kringelchen finden in der Textverarbeitung, haben oft folgende Strategie: sie erinnern sich an den Klang des Wortes, und wenn sie ein gutes Gefühl zum Klang haben, schreiben sie es hin. Kinder machen das oft so, daher die häufig sehr originellen Schreibweisen, die beim Aussprechen eigentlich immer gut passen – nur Herrn Duden passen sie nicht. Die von uns, die wenig rote Kringel produzieren, haben eine andere Strategie.

Genauso ist es auch mit dem Rauchen. Menschen, die rauchen, haben dieses Verhalten irgendwann einmal als Lösung gelernt. Und die meisten Raucher haben als Moment, an den sie sich im Gefühl erinnern, den ersten Zug der angezündeten Zigarette. So wie der endlos Suchende im Restaurant nach dem besten Gefühl sucht, das sich einstellen könnte, wenn er etwas isst und sich damit in eine Endlosschleife begibt, so blendet der Raucher alle anderen Gefühle aus im Zusammenhang mit dem Rauchen und will sich nur an diesen einen guten Moment erinnern. Beide wählen hier die interne Basis, auf der ihre Entscheidung im Gefühl getroffen wird.

Im NLP gibt es einen Begriff, der ähnlich zu sein scheint wie der der Kohärenz in der Salutogenese: wir schauen, ob etwas oder jemand kongruent ist; das heißt, ob die Teile einer Aussage eines Menschen übereinstimmen oder zueinander im Widerspruch stehen. Ein klassisches Beispiel ist der Mensch, der zwar sagt: „Mir geht es gut!“, dessen vornüber gebeugte Haltung und dessen Stimme aber verrät, dass die Sachaussage nicht der Wahrheit entspricht. Das ist dann inkongruent, es stimmt nicht überein.

Viele, die von Salutogenese sprechen, meinen mit ihrer „Stimmigkeit“ eher die Kongruenz des NLP als die Kohärenz der Salutogenese.



Um herauszufinden, ob die Aussage eines Menschen in sich kongruent ist und ob sie den Möglichkeiten des „hin-zu-gesund“ entspricht, dafür braucht es zwei Dinge:

- Zum einen muss man es gelernt haben, die Teilaussagen eines Sprechers isoliert und im Zusammenhang zu deuten. In einer Ausbildung zum NLP Praktizierenden lernt man beispielsweise die Prinzipien, wie man sein Gegenüber gut und genau wahrnehmen kann und die Feinheiten in seiner Art zu reden bemerkt.
- Zum andern muss man die Grenzen einer Vorstellung wahrnehmen können und sich fragen können, was jenseits der Grenzen dieser Vorstellung liegen könnte; auf NLP: wo ist die Grenze des Modells? NLP Practitioner lernen, dies herauszuarbeiten.
- Zum dritten der zwei Dinge macht es einen Unterschied, ob man dies auf sich selbst oder auf einen Anderen anwendet. Die Fähigkeit der Selbstbeobachtung ist im NLP angelegt. Zugegebenermaßen weitet nicht jeder NLPler seine Beobachtungsfähigkeit auf sich selber aus, möglich und hilfreich ist dies mit NLP allerdings durchaus.

Was den Rauchern im Allgemeinen fehlt, ist genau diese Möglichkeit, sich selbst in den inneren Prozessen zu beobachten. In einer bestimmten Situation nimmt ein Raucher ein negatives Gefühl in sich wahr; das kann eine unangenehme Situation sein oder auch nur Nikotinmangel. Er hat gelernt, darauf zu reagieren mit rauchen. Und in diesem Moment, wo er das gute Gefühl des ersten Inhalierens erinnert, blendet er aus, wie er am Morgen hustet, oder Kopfschmerzen hat, wie er die Treppe nicht so gut hochkommt wie der nicht rauchende Nachbar. Der „innere Film“ des Rauchers ist zu kurz. Sonst würde er vielleicht stärker versuchen, ohne Rauchen zurechtzukommen – was sich ja viele Raucher wünschen.

Im Gegensatz dazu ist der „innere Film“ des Endlossuchers im Restaurant zu lang. Da er nach dem besten möglichen inneren Gefühl sucht, ist er nahezu endlos beschäftigt. Wahrscheinlich endet sein innerer Prozess oder „Strategie“, wie man das im NLP nennt, damit, dass er nach einer bestimmten Zeit den Prozess abbricht und eins der Gerichte wählt, mit denen er in dem Moment gerade beschäftigt ist.

Die interne Basis, die hier von beiden gewählt wurde, ist die Definition des gesuchten positiven Gefühls. Was sind die Kriterien für „ausreichend gutes Gefühl“. Wie genau soll oder muss das positive Gefühl sein. Was soll, muss oder darf es umfassen.

Diese Prozesse laufen nur bei den Wenigsten bewusst ab. Aber sie laufen ab. Der Endlossucher vergleicht jedes positive Gefühl in Bezug auf ein Gericht mit jedem anderen positiven Gefühl bei jedem anderen Gericht auf der Speisekarte. Der

Raucher beschränkt die Erfahrungen, die herangezogen werden dürfen, auf das Anfangsgefühl beim Inhalieren.

Die interne Basis, auf deren Einstellung das Gefühl entsteht, dass zu unserer Entscheidung maßgeblich beiträgt, diese Basis ist durchaus einstellbar. Man kann sich diese Prozesse bewusst machen und sich so Wahlmöglichkeiten schaffen. So könnte der Raucher die ausgeblendeten Gefühle und Erfahrungen assoziativ verbinden mit dem Moment des Impulses zu rauchen, was seine Wahl vielleicht verändert. Und der Endlossucher müsste bloß ein Kriterium festlegen in sich, wie gut es sich anfühlen muss, wenn er sich vorstellt, ein Gericht zu essen und er kann das erste Gericht von der Karte wählen, dass dieses Kriterium erfüllt. Diese inneren Prozesse oder „Strategien“ können halt praktischer oder weniger praktisch sein. Sie können hilfreich oder weniger hilfreich sein. Die Strategie, nach dem Klang das Wort zu schreiben ist nicht sehr hilfreich, wie unzählige Grundschüler und Grundschülerinnen immer wieder beweisen. Praktischer ist es, wenn man sich ein inneres Bild macht, wie das Wort aussehen muss und darauf mit einem guten Gefühl reagiert. Das hatte mir damals, als ich noch Kind war, meine Mutter beigebracht. Wenn ich nicht mehr wusste, wie ein Wort geschrieben wird, sollte ich alle Möglichkeiten auf einen Zettel schreiben, die mir möglich erschienen und dann die Version wählen, bei der ich das beste Gefühl hatte. Das hat meine gesamte Schulzeit hindurch wunderbar funktioniert; und auch danach – zumindest, bis dann die Rechtschreibreform ausbrach, in der Reaktion dann jede Zeitung ihre eigene Version herausbrachte und das große Chaos ausbrach. In der Zeit wurde es für mich schwierig, und ist es noch: wenn ich das Wort „aufwändig“ sehe, tut mir das immer noch weh, weswegen ich auch „aufwendig“ schreibe. Aber die Entscheidungsstrategien von pädagogischen Gremien wären einen eigenen Artikel wert. Man kann diese Strategien lernen. Entweder so, wie meine Mutter mir das beigebracht oder so: wenn ein Kind auditiv agiert, also vom Klang her das Wort schreibt, kann man ihm das Wort mit bunter Kreide auf die Tafel malen. Dann soll sich das Kind merken, welcher Buchstabe in welcher Farbe geschrieben ist. Dann wird das Wort verdeckt und das Kind soll aus der Erinnerung sagen, welcher Buchstabe welche Farbe hat. Um das zu beantworten, muss das Kind ein inneres Bild aus der Erinnerung entstehen lassen. Dann soll es nachspüren, ob bei der Antwort „rot“ für einen Buchstaben ein gutes Gefühl entsteht. Wenn es das so mit ein paar Worten gemacht hat, hat es die „Rechtschreibstrategie“ verstanden, und wird sich daran halten, sobald es merkt, dass es in den Diktaten so besser abschneidet.

Es gibt eine Menge an internen Prozessen, die wir bei uns selbst entdecken können. Warum stelle ich jetzt diese Frage, wieso bemühe ich mich um

eine nette Antwort, runzele aber die Stirn dabei? Ist der Rat, den ich gerade einem anderen gebe, eigentlich ein Rat an mich selbst oder meine ich wirklich ihn? Es gibt so viele Regungen und Strömungen in uns.

Was ganz wichtig ist: unsere Qualität darin, den Menschen gegenüber zu beobachten und uns auf ihn und seine Bedürfnisse in seiner Welt einzulassen, findet seine Möglichkeiten und seine Grenzen darin, wie gut wir darin geübt sind, uns selbst zu beobachten und so Beobachtungen des Anderen davon zu trennen, was wir an unseren Überzeugungen dem anderen wie einen schweren Mantel überhängen. So gut, wie wir uns selbst beobachten können, so gut können wir auch unseren Nächsten beobachten.

Woher nun wir wissen und bei anderen erkennen

Wer seinem Klienten helfen will, ihm auf seinem Weg zu mehr Gesundheit und mehr Wohlfühl zu beraten und zu coachen, hat also eine Menge zu üben. Beobachtungsgabe und Selbstverständnis – im Sinne von „sich selbst verstehen“ bilden die Grundlage dazu. Erst später kommen solche Dinge dazu, wie jemanden zu helfen, seine interne Basis so zu gestalten, dass sie seinem Wunsch nach Gesundheit und Entwicklung entspricht – im NLP nennt man das Metaprogramme. Beobachtung und Interpretation, Verständnis und Unterstützung des Klienten bei **seinen** Zielen sind klar zu trennen. So bekommen wir unser Gefühl -welches die Entscheidung ist- an die Oberfläche des Bewusstseins. Wenn wir es dann bei uns und für uns da haben, können wir andere dabei begleiten, es auch so zu tun.

Die Vertreter der Salutogenese stellen fest, dass jeder Mensch in sich einen inneren Kompass hat, hin zur eigenen Vollkommenheit. Das ist das, was das Richtige ist. NLP hilft den Menschen dabei, Einschränkungen und Hindernisse dabei aufzulösen, und so Wahlmöglichkeiten zu schaffen, so dass ein jeder für sich aus der Menge seiner Wahlmöglichkeiten die Wahl treffen kann, die seiner eigenen inneren Kompassnadel entspricht.

Je mehr Wahlmöglichkeiten ich habe, desto sicherer kann ich sein, dass das Gefühl, dass die Entscheidung in mir trifft, wirklich die beste Wahl getroffen haben kann. Wenn ich frei bin zu wählen, wähle ich frei und damit richtig. Und das gute Gefühl, das in diesem Prozess entsteht, wird frei sein von Inkongruenzen und daher kohärent mit mir und meinem Leben. Und das gilt in allen Aspekten des Lebens: mit meinem Umgang mit Freunden und Familie („soziales Netzwerk“), in meiner positiven Einstellung zum Leben, in der Wertschätzung meines Tuns und Arbeitens und in der Wertschätzung meiner Selbst, in der Entspannung und im Verstehen eines übergeordneten Sinns.

Und wenn ich als Begleiter, Gesundheitspraktiker und Coach mir in meinen inneren Prozessen klar bin und, wie Depak Chopra sagt, auch meine Schatten annehmen kann, dann kann mein Gefühl auch ein Hinweis sein darauf, ob die Entscheidung eines Klienten für ihn wirklich die Richtige bzw. Stimmige ist, oder ob er Inkongruenzen zeigt, innere Widersprüche, die andeuten, dass es noch bisher unentdeckte Wahlmöglichkeiten gibt, wohin wir ihn oder sie begleiten und unterstützen können; und auch, wann und wie sehr wir das tun sollen – und dürfen.

Michael Schippel,
NLP Lehrtrainer, Systemischer Coach
Heilpraktiker für Psychotherapie, Lebt und
lernt regelmäßig bei den Paqos in Peru
www.michael-schippel.de

