

# NLP-Practitioner

## Neurolinguistisches Programmieren

---

### Lernheft 3

#### Vom Problem zum Ziel

##### Inhaltsverzeichnis:

3.1	Einleitung .....	3
3.2	Problem – Wunsch – Ziel .....	4
3.2.1	Vom Problem zum Wunsch .....	4
3.3	Ziele .....	5
3.3.1	Positiv formuliert .....	10
3.4	Wohlgeformtheitskriterien .....	12
3.5	Das Lebensrad .....	15
3.6	Walt-Disney-Strategie .....	16
3.7	Die Wunderfrage .....	20
3.8	Hausaufgabe .....	23
3.9	Literaturangaben .....	23

## Der rote Faden ...



**Heft 1: Einführung**

**Heft 2: Wahrnehmung**

**Heft 3: Vom Problem zum Ziel**

In diesem Heft zeigen wir Ihnen, warum es so wichtig ist, ein Ziel zu haben. Sie lernen, wie Sie in einer Problemsituation Ihre Scheuklappen ablegen können, um Lösungen zu finden. Was Sie machen müssen, um ein Ziel wirklich zu erreichen. Es reicht nicht, wenn Sie sich etwas vornehmen, Sie müssen es auch durchführen!

**Heft 4: Kommunikation**

**Heft 5: Meta- und Milton-Modell der Sprache**

**Heft 6: Reframing**

**Heft 7: NLP und Konfliktmanagement**

**Heft 8: Submodalitäten**

**Heft 9: Glaubenssätze, Werte, Alignment**

**Heft 10: Timeline**

**Heft 11: Metaphern**

**Heft 12: Abschlussarbeit**

## 3.1 Einleitung

### Eine interessante Biographie

*Mark Twain hat einmal gesagt: „Es gibt keinen traurigeren Anblick als einen jungen Pessimisten.“ Er hatte recht. Menschen, die an den Misserfolg glauben, fristen mit Sicherheit ein mittelmäßiges Dasein. Der Misserfolg ist etwas, das in den Gedanken von Menschen, die Großes erreichen, einfach nicht vorkommt. Sie halten sich nicht damit auf. Sie investieren keine unangenehmen Gefühle in etwas, das nicht funktioniert.*

*Ich möchte Ihnen nun die Lebensgeschichte eines Mannes erzählen, der  
mit 31 Jahren eine geschäftliche Pleite erlebte,  
mit 32 Jahren einen Wahlkampf verlor,  
mit 34 Jahren eine Pleite erlebte,  
mit 35 Jahren den Tod seiner Geliebten verwinden musste,  
mit 36 Jahren einen Nervenzusammenbruch hatte,  
mit 38 Jahren eine Wahl verlor,  
mit 43 Jahren im Kongress unterlag,  
mit 46 Jahren im Kongress unterlag,  
mit 48 Jahren im Kongress unterlag,  
mit 55 Jahren im Kampf um einen Senatorenplatz unterlag,  
mit 56 Jahren sein Ziel, Vizepräsident zu werden, nicht erreichte,  
mit 58 Jahren im Kampf um einen Senatorensitz unterlag,  
mit 60 Jahren zum Präsidenten der Vereinigten Staaten gewählt wurde.*

*Der Mann heißt Abraham Lincoln. Hätte er je Präsident werden können, wenn er seine Wahlniederlagen als Misserfolge angesehen hätte?“*

Lieber Studienteilnehmer,

viele Ziele bleiben schon in der Wunschvorstellung stecken, andere schaffen es noch nicht mal bis hierhin. Manchmal ist das Ziel noch nicht klar oder Sie möchten von etwas weg, statt zu etwas hin ... Von etwas weg zu wollen, hat aber immer einen negativen „Touch“. Besser ist es, zu etwas hin zu wollen. Eine Zielvorstellung könnte lauten: „Ich möchte in einem Monat rauchfrei sein und damit gesünder leben. Und das werde ich folgendermaßen umsetzen ...“ anstatt: „Ich will nicht mehr so viel rauchen.“ Diese Aussage sagt eigentlich nichts aus, und es wird eher unmöglich sein, das Ziel des Nichtrauchens zu schaffen. Außerdem wurde hier der Fokus auf das gelegt, was man nicht mehr möchte. Aber was möchte man denn?

In diesem Studienheft befassen wir uns mit der lösungsorientierten Denkweise des NLP. Sie lernen, wie:

- aus Wünschen erreichbare Ziele generiert werden
- der Weg zum Ziel analysiert wird
- wie Ziele wohlgeformt formuliert werden, damit sie auch in Erfüllung gehen

Dazu lernen Sie noch zwei wichtige und sehr attraktive NLP-Formate kennen, die Ihnen den Weg zum Ziel erleichtern können.

Was es sonst noch alles bei der Zielsetzung zu beachten gibt, erfahren Sie ebenfalls in diesem Heft. Seien Sie gespannt.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Durcharbeiten dieses Heftes.

## 3.2 Problem – Wunsch – Ziel

### 3.2.1 Vom Problem zum Wunsch

Wer mag schon gerne Probleme, wenn es doch ginge, würden wir sie einfach loswerden. Aber alles hat auch sein Gutes und hinter jedem Problem steckt auch ein Sekundärgewinn, der uns nicht unbedingt bewusst sein muss. In jedem Problemkontext ist also auch etwas Gutes zu finden.

Ich hatte mal einen Kunden, der mehr Sport treiben wollte. Morgens war er auch immer guter Dinge und nahm sich vor, wenn er abends nach Hause kommt, sich sofort seine Sportkleidung anzuziehen und direkt loszujoggen. Wenn er aber abends endlich nach einem langen Arbeitstag nach Hause kam, wurde meist nichts mehr aus seinem guten Vorsatz, und er legte sich stattdessen lieber auf die Couch. Am liebsten mit einer Tüte Chips.

Mit der Annahme, dass das Letzte, was er machen wollte, ist, sich zu schaden, fragte ich ihn, was denn das Gute daran sei, sich nach seinem Arbeitstag auf die Couch zu legen?! Er schaute mich erst ziemlich verdutzt an, bis er feststellte, dass er einen sehr harten Arbeitstag hatte und einfach auch etwas mehr Entspannung guttut und nötig ist, um am nächsten Tag wieder vollen Einsatz bringen zu können. Außerdem ist Joggen auch nicht gerade seine Lieblingssportart. Joggen ist halt sehr einfach. Er wohnt ländlich und braucht beim Joggen keine Zeiten einzuhalten. Daraufhin beschloss er, bewusst Entspannungsphasen in seinen Alltag mit einzubauen. Unter anderem mit einem regelmäßigen Saunabesuch. Zu dem Saunaparadies gehörte auch ein Fitnessbereich. Er hat sich dort angemeldet und verbindet nun beides miteinander.



#### **Merke!**

*Hinter jedem Problem steckt ein Sekundärgewinn und ein Wunsch, den wir zu einem Ziel umformen können.*

**NLP-Format: Vom Problem zum Wunsch**

1. Der Coachee formuliert möglichst in einem Satz ein Problem und erinnert sich an der vorausgegangene Situation. Der Coach führt den Coachee nur kurz VAKOG in die Situation.
2. Der Coach schreibt auf einem Flipchart (oder Blatt Papier) kurz als Überschrift das Problem auf und malt darunter zwei senkrechte Spalten. In die linke Spalte schreibt er: „Woran hindert mich das Problem?“, in die rechte Spalte schreibt er „Wofür ist mein Problem nützlich?“
3. Der Coachee fängt an (ggf. mithilfe des Coaches), Ideen zu äußern, woran ihn das Problem hindert oder wobei ihm das Problem nützlich ist.

Wenn der Coach dabei unterstützt, macht er das in der Art wie:

*„Also, wenn ich das Problem hätte, würde es mich dabei hindern, dass ...“ oder  
„Ich könnte mir vorstellen, dass mich das Problem bei ... unterstützen würde.“*

Der Coachee entscheidet dann, ob das auch auf ihn zutrifft oder nicht.

4. Der Coachee schaut sich die zusammengetragenen Ideen an und versucht zu erkennen, welche positive Absicht hinter dem Problem steckt (ggf. mit Unterstützung vom Coach).
5. Der Coachee formuliert das ursprüngliche Problem zum Wunsch um. Der Wunsch wird dann nach den Wohlgeformtheitskriterien für Ziele weiter bearbeitet. (Siehe etwas weiter hinten in diesem Lehrheft).

So, das ging schnell. Jetzt haben Sie schon aus einem Problem einen Wunsch entwickelt. Wünsche möchten erfüllt werden. Um das zu erreichen, müssen wir aus dem Wunsch ein Ziel formulieren.

Ziele sollten einige Bedingungen einhalten, damit sie verwirklicht werden können. Ein großes Kriterium dabei ist, dass ein Ziel immer positiv geäußert werden sollte, weil unser Gehirn keine Negationen kennt. Die Grundlage der Erfüllung eines Zieles ist eine klare und präzise Zielformulierung.

**3.3 Ziele**

*Kurzgeschichte: Durch den Schnee zum Schultor*

*Über Nacht hatte es stark geschneit und die ganze Landschaft lag unter einer dicken Schneepacht. Julian und Bernhard wetteten miteinander, wer zuerst in möglichst gerader Linie über die große verschneite Wiese das Schultor erreichen würde.*

*„Das ist ja einfach!“, sagte Bernhard und stapfte drauflos. Er schaute immer auf den Boden und konzentrierte sich auf seine Schritte.*

*Als er schließlich den halben Weg geschafft hatte, blickte er zurück und konnte es nicht glauben: Seine Spur lief in einer großen Zickzacklinie durch den Schnee. Dann richtete er seinen Blick wieder nach vorne und merkte, dass er die Richtung stark ändern muss, um das Schultor noch zu erreichen. Dann hörte er Julian laut lachen.*

„Mach es doch besser, wenn du kannst!“, rief er ihm zu. Julian machte sich auf den Weg.

Im Gegensatz zu Bernhard hatte er seinen Blick stets auf das Schultor gerichtet. So stieg er durch den Schnee, bis er das Ziel erreicht hatte. Seine Spur über die große Wiese zum Schultor verlief schnurgerade.

Verfasser unbekannt

### Verliere nie dein Ziel aus den Augen!



Ohne Ziele gibt es keine Erfolge, und ohne Erfolge kein Weiterkommen. Alles, was wir um uns herum sehen, hat sich irgendwann einmal ein Mensch überlegt. In der Medizin werden Medikamente erforscht, die Krankheiten besiegen sollen, erdbebensichere Häuser werden entwickelt, damit Menschen in Erdbebengebieten sicherer leben können, Autos werden gebaut, die von alleine anhalten, sobald ein Hindernis den Weg kreuzt. Diese Entwicklungen sind entstanden, weil jemand eine Vision hatte und sich Ziele gesetzt hat, um diese Vision zu erreichen.

Wenn Sie sich einmal umsehen, befinden sich um Sie herum alles Dinge, die entstanden sind, weil ein Mensch sie einmal erdacht und entwickelt hat. Zuerst war der Gedanke da und dann wurde ein Ziel angestrebt, vielleicht sogar eine Vision verwirklicht.

Hier ein paar Beispiele:

- Die Meißener Porzellanmanufaktur ist die älteste ihrer Art in Deutschland. Johann Friedrich Böttger wollte ursprünglich Gold auf chemischem und physikalischem Weg herstellen. Mit der Produktion von Gold hatte er nicht sehr viel Erfolg, aber er entdeckte etwas, was zu der Zeit fast ebenso viel wert war – das Hartporzellan. August der Starke setzte alles daran, dass das Geheimrezept des Porzellans nicht aus seinen Mauern der Albrechtsburg Meißen gelangte.
- Den ersten handlichen elektrischen Rasierer erfand Jacob Schick 1911. Er hatte schlichtweg keine Lust mehr, ständig beim Friseur in einer Schlange zu stehen.

Diese Liste lässt sich noch unendlich erweitern. Viele interessante Menschen haben tolle Sachen erfunden und entwickelt. Denken Sie nur an Vincent van Gogh oder Einstein usw.

Allen gemein ist, dass sie ein Ziel oder eine Vision hatten. Ohne ein konkretes Ziel wären sie niemals zu ihren Ergebnissen gekommen.

Menschen, die sich keine Ziele setzen, haben nichts, was sie verfolgen können. Um in einer Sache weiterzukommen, muss eine exakte Zielsetzung vorliegen. Bei größeren Zielen oder solchen, die in weiterer Entfernung liegen, ist es oftmals sinnvoll, Zwischenziele zu setzen.

Ziele allein reichen jedoch nicht! Es ist auch wichtig, auf das Ziel hinzuarbeiten. Sie können nur etwas erreichen, wenn Sie wissen, was sie wollen. Manche Menschen haben Angst, ihre Ziele nicht erreichen zu können. Aber nur wo eine Herausforderung und Mut sind, ist auch eine Möglichkeit, etwas zu verändern. Manchmal steckt auch ein Ziel hinter dem Ziel oder ein Ziel benötigt weitere Zwischenziele, die zu Anfang noch nicht ersichtlich waren.

Was ist überhaupt ein Ziel? Und was muss dabei berücksichtigt werden?

### **Wünschen ist eine Kunst – oder die Kunst, seine Wünsche zu formulieren**

Kennen Sie die Geschichte vom Sams? Das Sams ist aus einer Kindergeschichte von Paul Maar. Das Sams hat sogenannte Wunschpunkte im Gesicht, ähnlich wie Sommersprossen. Bei der Erfüllung eines jeden Wunsches verschwindet ein Wunschpunkt.

*Die Wunschmaschine stand nämlich so schmutzig und staubig auf dem Tisch, wie sie vorher oben auf dem Speicher gestanden hatte.*

*„Was soll denn das Licht bedeuten?“, fragte Herr Taschenbier.*

*„Das ist das Zeichen, dass die Maschine startbereit ist“, erklärte das Sams.*

*„Du musst den Hebel auf EIN stellen und deinen Wunsch dort oben in den Trichter hineinsprechen. Wenn er erfüllt ist, stellst du den Hebel*

*auf AUS. Das ist alles.“*

*Herr Taschenbier stellte den Hebel auf EIN und überlegte. Das Lichtchen begann ganz schnell zu blinken.*

*„Ich wünsch mir ganz viel Geld!“, sagte Herr Taschenbier in den Trichter.*

*„Wohin?“, flüsterte ihm das Sams zu. „Du musst sagen, wohin Du es Dir wünschst, sonst landet es irgendwo ...“*

*„Ach so: Ich wünsche mir ganz viel Geld hier in dieses Zimmer!“*

*Die Maschine gab einen Summton von sich, und das rote Licht hörte auf zu blinken. Herr Taschenbier schaute sich um. Neben der Maschine auf dem Tisch lag ein Fünfmarkstück, das vorher nicht dort gelegen hatte. Auf dem Stuhl entdeckte er einen Zwanzigmarkschein, auf dem Teppich unter dem Tisch noch einmal drei Geldscheine.*

*„Ist das alles?“, fragte Herr Taschenbier ein wenig enttäuscht. „Das soll ganz viel Geld sein?“*

*Er hob die drei Scheine vom Boden auf und betrachtete sie. „Dreimal zehn Dollar! Was soll ich denn mit amerikanischem Geld?!“*

*„Das ist ganz bestimmt nicht alles. Du musst nur danach suchen“; sagte das Sams. „Hier schau hin, im Schuh: sieben Fünfzig-Lire-Münzen! Und da im Buch: ein Hundert-Rubel-Schein! Schau mal in die Lampe: acht Schweizer-Franken und ein Zehnmarkschein! Hier in der Vase: vierzehn Dinar! Es ist genau so, wie Du es gewünscht hast, es ist ganz viel Geld im Zimmer. Du musst es nur finden.“*

*„Ich merke schon, ich habe wieder einmal nicht genau genug gewünscht“, sagte Herr Taschenbier. „Ich werde es gleich noch einmal versuchen: Ich wünsche, dass hier auf diesem Stuhl ein ganzer Waschkorb voll mit deutschem Geld steht!“ Die Maschine begann wieder zu blinken und zu summen. Gleich darauf stand ein ganzer Waschkorb voller Pfennige auf Herrn Taschenbiers Stuhl.*

*Herr Taschenbier ärgerte sich. „Wieder falsch!“, sagte er unwillig. „Ich kann doch nicht in ein Geschäft gehen und mit lauter Pfennigen bezahlen. Bevor ich wieder wünsche, muss ich mich erst mal hinsetzen und alles genau durchdenken.“*

*Textauszug aus:*

*Am Samstag kam das Sams zurück*

*von Paul Maar*

*© Verlag Friedrich Oetinger, 1985 Hamburg*

Ein wohlgeformtes Ziel ist wie ein fruchtbares Samenkorn, welches in den Garten unseres Unterbewusstseins gepflanzt wird. Jeder Mensch möchte seine Ziele erfüllt sehen. Je wohlgeformter wir unsere Ziele verfassen (je mehr wir uns um unsere Samenkörner bemühen), umso eher werden sie in Erfüllung gehen, bzw. zu einer wunderschönen Pflanze emporwachsen.





### Wohin des Weges?

„Würdest du mir bitte sagen, in welche Richtung ich von hier aus weitergehen soll?“, fragte Alice die Katze.

„Das hängt zum größten Teil davon ab, wohin du möchtest“, sagte die Katze.

„Ach, wohin ist mir eigentlich gleich ...“, sagte Alice.

„Dann ist es auch egal, in welche Richtung du gehst“, antwortete die Katze.

(Lewis Carroll, Alice im Wunderland)

NLP ist lösungsorientiert und fragt nach dem Ziel und dessen Lösung, anstatt wie in vielen anderen Kontexten lange nach der Entstehungsgeschichte des Problems zu forschen. Je klarer wir unser Ziel vor Augen haben, desto einfacher ist es, das Ziel zu verwirklichen.



**Nur, wenn ich weiß, wohin ich will, komme ich im Leben weiter.**

Der erste Schritt ist also, mir bewusst zu sein, welches Ziel ich überhaupt habe. Ziele gibt es viele – einige sind längerfristig, einige können schon kurzfristig zum Einsatz kommen.

Im NLP gibt es eine Reihe von Methoden, die Sie unterstützen können, um Ihr Ziel zu erreichen.

Die Methoden der Zielerreichung im NLP wurden entwickelt, indem man andere Personen beobachtet hat, die erfolgreich im „Zieleumsetzen“ waren. Man hat diese Menschen also „gemodelt“.

Modeln bedeutet das Beobachten von Personen, die etwas, was man selber auch können möchte, bereits erfolgreich beherrschen. Es wird geschaut, wie die Personen dieses Verhalten durchführen. Die Erkenntnisse, die man daraus gewinnt, werden bei einem selbst ausprobiert und immer weiter verfeinert.

Beispiel: Eine Person (das Modell) reagiert immer ruhig in Konfliktsituationen, während man selbst eher unbedacht und emotional reagiert. Beim Beobachten, wie die andere Person das macht, stellt man fest, dass diese, bevor sie anfängt zu sprechen, erst drei Mal tief durchatmet und sich bewusst Zeit lässt, bevor sie antwortet. Das Verhalten wird ganz genau erfasst und übernommen.

Im NLP wurden auf dieser Grundlage die Wohlgeformtheitskriterien für Ziele entwickelt. Dazu gehören:

### 3.3.1 Positiv formuliert

Als erstes sollte ein Ziel (wie bereits oben angeschnitten) immer positiv formuliert sein. Das Gehirn kennt keine Negationen. Die Wörtchen „nicht“ und „kein“ werden vom Gehirn gerne übergangen. Außerdem macht doch gerade das Spaß, was verboten ist, oder?



**Bitte nicht weiterlesen!**



Ups, Sie machen es ja doch.

Da bin ich aber froh...

*Ok, dann denken Sie bitte mal nicht an eine Zitrone ..., die frisch aufgeschnitten wird ... Der Saft läuft an Ihrer Hand herunter ... Sie lecken ihn ab ... Ihre Mundwinkel ziehen sich zusammen und die Spucke sammelt sich in Ihrem Mund ... Auf der Zunge fühlen Sie ein leichtes Kribbeln ...*

Und? Hat es geklappt? Oder haben Sie nicht doch an eine Zitrone gedacht? Lief Ihnen vielleicht sogar das Wasser im Mund zusammen?

Also bitte das Ziel positiv formulieren. Positiv formuliert gehen Sie Ihrem Ziel entgegen – hin zu und nicht weg von.

Fragen zur positiven Zielerreichung:

- Was ist Ihr Wunsch? Ihr Ziel?
- Wenn das Negative nicht mehr wäre, was hätten Sie dann erreicht?
- Was hätten Sie stattdessen, wenn X nicht mehr wäre?
- Woran werden Sie merken, dass Sie Ihr Ziel erreicht haben?
- Was werden Sie haben, was Sie jetzt noch nicht haben?
- Was wird erfüllt sein?

**Übungsaufgabe:**

Tauschen Sie zehn negative Gedanken in positive Gedanken ein. Überlegen Sie, was das Gute an Ihrer Situation ist. Jede Medaille hat zwei Seiten.



Negativer Gedanke	Positiver Gedanke

## 3.4 Wohlgeformtheitskriterien

### NLP-Format: Wohlgeformtheitskriterien für Ziele

Für die Wohlgeformtheitskriterien für Ziele im NLP verwendet man das Akronym **SMART**. **SMART** steht für fünf Zielformulierungen im NLP.

#### 1. **S** = Spezifisch oder sinnesspezifisch:

Ein Ziel steht immer in einem bestimmten Kontext (Beruf, Familie, Freizeit, ...). Stellen Sie sich vor, Sie haben Ihr Ziel bereits erreicht. Gehen Sie mit allen Sinnen (VAKOG) in die Vorstellung. Alles ist zu Ihrer vollsten Zufriedenheit bereits erledigt.

*Mal angenommen, Sie haben Ihr Ziel erreicht:*

- *Was sehen Sie?*
- *Was hören Sie?*
- *Was spüren Sie?*
- *Vielleicht können Sie auch etwas schmecken oder riechen ...*
- *Was genau soll erreicht werden?*
- *Wo soll das Ziel erreicht werden?*
- *Wer ist an der Zielerreichung beteiligt?*
- *In welchem Rahmen möchten Sie Ihr Ziel erreicht haben?*

#### 2. **M** = Messbar

Manchmal erreicht man sein Ziel nicht in einem Schritt, sondern es bedarf gewisser Zwischenschritte/Meilensteine. Was können die Zwischenschritte sein? Woran erkennen Sie, dass Sie auf dem richtigen Weg sind?

Die Zielformulierung benötigt überprüfbare, sinnlich konkrete Kriterien, anhand derer man sein Ziel kontrollieren kann.

Möchten Sie zum Beispiel abnehmen, könnte ein Zwischenziel lauten: „Am ... werde ich statt der jetzigen 80 kg nur noch 75 kg wiegen.“

- *Wann wissen Sie, dass Sie das Ziel erreicht haben?*
- *Wie können Sie die Zielerreichung messen?*
- *Bis wann genau haben Sie Ihr Ziel erreicht?*
- *Wie genau sind Ihre eventuellen Zwischenziele?*

**3. A = Attraktiv:**

Ihr Ziel muss für Sie attraktiv sein. Nur wenn Sie Ihr Ziel ernsthaft reizt, werden Sie alles tun, um es zu verwirklichen. Wichtig ist dabei, dass man die Hürden nicht zu hoch setzt. Das Ziel muss für Sie selbst erreichbar sein. Das „A“ kann auch für „akzeptabel“, „aktiv erreichbar“, „angemessen“ stehen.

- *Ist das Ziel motivierend?*
- *Ist es aktiv von Ihnen selbst erreichbar?*
- *Ist dein Ziel attraktiv?*
- *Was können Sie selbst tun, um Ihr Ziel zu erreichen?*
- *Welche Ihrer Ressourcen, Erfahrungen und Fähigkeiten können Sie für deine Zielerreichung nutzen?*
- *Was haben Sie von Ihrem Wunsch, Ihrem Ziel bereits in Ihr Leben integriert?*
- *Was können Sie selbst tun, um Ihr Ziel zu erreichen?*

**4. R = Realistisch**

Das Ziel muss realistisch und selbst erreichbar sein. Haben Sie die nötigen Ressourcen, Fähigkeiten und Kompetenzen, um Ihr Ziel zu erreichen? Im Lotto zu gewinnen, ist nicht selbst erreichbar. Mit dem Rauchen aufzuhören oder fünf Kilogramm abzunehmen, liegt in unserem Einflussbereich. Zugegeben, es ist nicht unbedingt einfach, aber möglich, wenn man weiß, wie es geht. Meist ist es so, dass eine Sucht Sekundärgewinne hat. Das Rauchen entspannt, das Essen ist gut gegen Langeweile oder gegen Frust. Für Sekundärgewinne ist es wichtig, Alternativen zu entwickeln. Nur dann hat man eine realistische Chance, sein Ziel erreichen.

- *Ist das Ziel selbstständig erreichbar?*
- *Ist das Ziel machbar?*

**5. T = Terminiert:**

Das Ziel braucht ein konkretes Datum des Erreichens. Nur zu sagen, ich möchte zehn Kilogramm abnehmen, reicht nicht. Für eine vernünftige Umsetzung ist es auch nötig, den Zeitraum anzugeben. Ein Ziel, das nicht terminiert ist, ist gerade mal eine Willensbekundung oder eine Absicht.

- *In welchem Rahmen soll Ihr Ziel erreicht sein, an welchem Ort, mit welchen Menschen und zu welcher Zeit?*
- *Bis wann genau soll dein Ziel erreicht sein?*
- *In welchem Zeitrahmen soll Ihr Ziel erreicht sein?*
- *Bis wann werden welche Zwischenziele erreicht?*

Hier eine lustige Erklärung, wie man Ziele in SMART-Ziele verwandelt:

**Youtube-Video**

[https://m.youtube.com/watch?v=yYFWPa\\_b460](https://m.youtube.com/watch?v=yYFWPa_b460)

oder per QR-Code:



**Beispiele für Ziele nach SMART:**

<b>Ziel schlecht:</b>	Ich möchte nicht mehr so viele Süßigkeiten essen.
<b>Positiv:</b>	Ich möchte gesund leben und essen.
<b>Spezifisch:</b>	Ich möchte gesund leben und essen, um mein Herz zu stärken.
<b>Messbar:</b>	Ich werde mehr Obst und Salat essen, um gesund zu leben und mein Herz zu stärken.
<b>Attraktiv:</b>	Ich möchte mehr Obst und Salat essen, um gesund zu leben. Meine Haut ist dann viel geschmeidiger und mein Blutdruck wird sich normalisieren. Außerdem werden mein Herzinfarkttrisiko und mein Gewicht gesenkt.
<b>Realistisch:</b>	Ich möchte mehr Obst und Salat essen, um gesund zu leben. Meine Haut ist dann viel geschmeidiger und mein Blutdruck wird sich normalisieren. Außerdem werden mein Herzinfarkttrisiko und mein Gewicht gesenkt. Die bisherige Entspannung, die ich mir durch das abendliche Chipsessen genehmigt habe, werde ich durch Apfelscheiben und Gemüse mit Dipp zum Naschen ausgleichen.
<b>Terminiert:</b>	Ich werde heute nach der Arbeit Obst und Gemüse einkaufen. Heute Abend werde ich mir Gemüse in Stifte schneiden und einen Dipp dazu machen. Danach werde ich jeden Sonntag eine Einkaufsliste für die nachfolgende Woche machen und die erforderlichen Lebensmittel für die nächste Woche einkaufen. Ich möchte mehr Obst und Salat essen, um gesund zu leben. Meine Haut ist dann viel geschmeidiger und mein Blutdruck wird sich normalisieren. Außerdem werden mein Herzinfarkttrisiko und mein Gewicht gesenkt. Die bisherige Entspannung, die ich mir durch das abendliche Chipsessen genehmigt habe, werde ich durch Apfelscheiben und Gemüse mit Dipp zum Naschen ausgleichen.



### Zusammenfassung:

Um ein Ziel zu erreichen, sollte es positiv formuliert sein und nach SMART ausgerichtet sein.

SMART bedeutet: spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch und terminiert.

### Öko- Check:

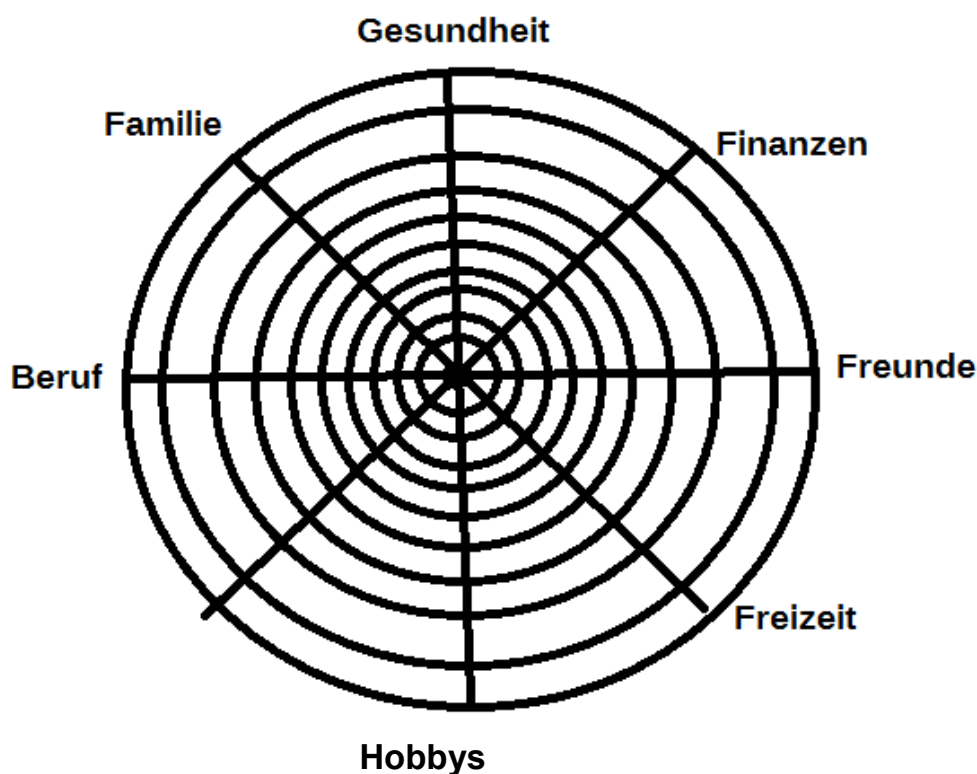
Nachdem man sein Ziel nach den SMART-Kriterien ausgerichtet hat, bietet es sich an, einen Öko-Check durchzuführen, um zu überprüfen, ob keine Einwände gegen die Zielerreichung bestehen. Sollte etwas gegen die Zielerreichung stehen (Beispiel: Der Coachee isst nicht gerne Karotten) wird das Ziel so lange umformuliert, bis es keine Einwände mehr gibt.

### Future-Pace:

Was ist der erste Schritt, den der Klient unternimmt, um sein Ziel zu erreichen?  
Woran merkt er, dass er sein Ziel erreicht hat?

## 3.5 Das Lebensrad

Eingangs sind wir davon ausgegangen, dass oftmals ein Problem der Ausgangspunkt ist, um Wünsche zu haben. Diese Wünsche haben wir mit der SMART-Regel in Ziele umformuliert. Mithilfe des folgenden Lebensrades können wir aber auch ohne aktuelle Probleme Ziele definieren.





### Übungsaufgabe:

Zeichnen Sie in jedem Bereich des folgenden Lebensrades Ihre Lebensbereiche ein, wo Sie in dem jeweiligen Bereich gerade stehen. Jeder Kreis bedeutet einen Punkt. Der kleinste Kreis in der Mitte bedeutet einen Punkt, der größte Kreis bedeutet zehn Punkte. Bei der Eins ist der entsprechende Lebensbereich gerade so gut wie gar nicht vorhanden, zehn bedeutet, im entsprechenden Lebensbereich läuft es gerade sehr gut.

Ein Bereich ist noch offen, hier können Sie Ihr ganz individuelles Thema eintragen.

Nachdem Sie die Punkte eingetragen haben, verbinden Sie sie untereinander im Uhrzeigersinn. Die Mitte können Sie noch schraffieren oder ausmalen. Als Ergebnis erhalten Sie einen guten Überblick über Ihre derzeitigen Lebensabschnitte.

Schauen Sie sich Ihr Lebensrad an und überlegen Sie, wo noch Handlungsbedarf besteht. Haben Sie sich beispielsweise bei Freizeit nur zwei Punkte gegeben, überlegen Sie, was sich verändern müsste, um auf drei zu kommen.

Schreiben Sie sich für einen Ihrer Lebensbereiche, der noch nicht so gut entwickelt ist, ein Ziel nach der S.M.A.R.T.-Formel auf. Welche Schritte müssen Sie dafür vornehmen? Welche noch?

Schreiben Sie sich Ihre Erkenntnisse auf. Entscheiden Sie, wann Sie den ersten Schritt durchführen. In der Regel sollte das innerhalb der nächsten 48 Stunden erfolgen.

## 3.6 Walt-Disney-Strategie



### NLP-Übung: Format: Walt-Disney-Strategie

Das Walt-Disney-Format geht auf den Filmproduzenten und Zeichentrickzeichner Walt Disney zurück. Walt Disney war ein Visionär und ein Träumer. Für seine Ideen hat er sogar drei Räume eingerichtet, einen für den kreativen Träumer, einen für den realistischen Planer und einen für den konstruktiven Kritiker. Diese Räume richtete er auch in den Farben und mit den Möbeln so ein, dass sie ihn in seiner Arbeit unterstützten. Das Format funktioniert ähnlich, anstatt der Räume bedient man sich hier einfacher Moderationskarten (Zettel).



Mit dem Walt-Disney-Format gehen Sie aus drei unterschiedlichen Perspektiven an die Umsetzung Ihres Zieles, eines Wunsches oder einer Vision. Sie hat den Vorteil, auch zunächst unrealistisch erscheinende Wünsche, Ziele oder Visionen in eine realisierbare Version zu bringen.



1. Bei der Walt-Disney-Strategie überlegt sich der Coachee einen Wunsch, ein Ziel oder eine Vision, die er umsetzen möchte, oder arbeitet mit dem Ziel aus dem Lebensrad.

Als nächstes beschreibt er je ein Blatt Papier oder eine Moderationskarten mit folgendem Text:

- a. „kreativer Träumer“
- b. „realistischer Planer“
- c. „konstruktiver Überprüfer“

Die beschriebenen Blätter werden wie im folgenden Beispiel im Dreieck auf dem Boden ausgelegt.

Übrigens: Der Coachee wird sich im Laufe der Übung auf diese Blätter stellen, um sich besser in die jeweilige Position einfühlen zu können. Diese Methode wird in NLP-Formaten häufig verwendet. Wir nennen solche, auf dem Boden ausgelegten Blätter BODENANKER.

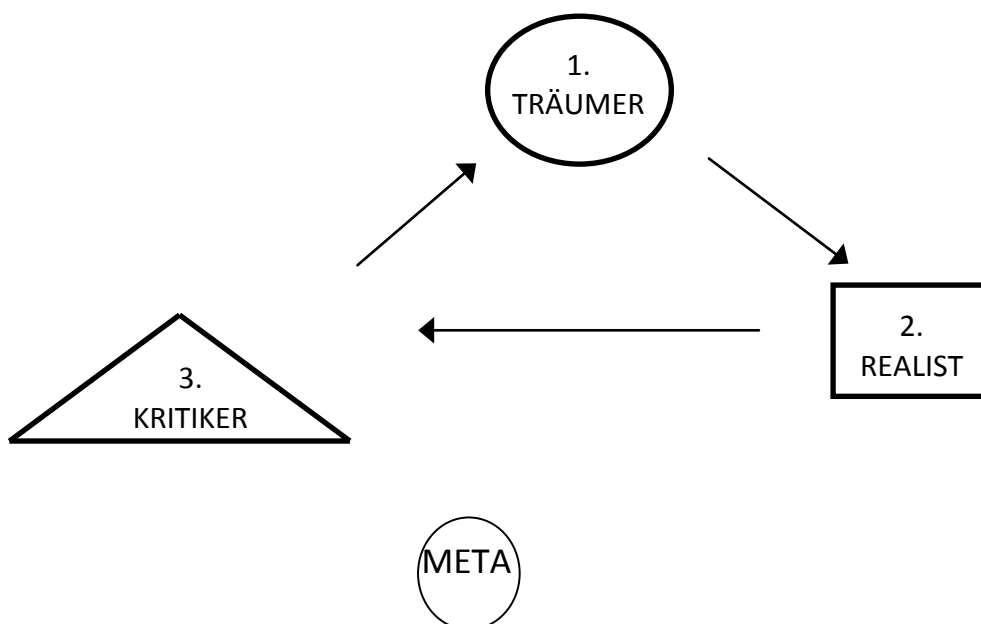
Etwas abseits legt der Coachee noch ein viertes Blatt Papier oder eine Moderationskarte mit der Aufschrift:

- a. „META-Position“

#### Begriffserläuterung:

##### Metaebene:

Auf der Metaebene befinden sich der Coachee und der Coach nicht im Prozess, sondern auf einer „Ebene“ außerhalb des Prozesses. Hier kann über den Prozess gesprochen werden. Die Metaebene ist eine übergeordnete Ebene. Wichtig ist dabei, den Bereich des Prozesses zu verlassen und ein Stück zur Seite zu treten.



Der Coachee beginnt, indem er mit einem Schritt auf die Moderationskarte „Träumer“ geht. Der Coach versetzt ihn mithilfe von VAKOG in den „Träumerstate“ und ankert diesen.

*Wann haben Sie das letzte Mal in Ihrem Leben mit kindlicher Leichtigkeit geträumt ... Vielleicht sogar als Erwachsener ... Wann haben Sie das letzte Mal „Luftschlösser“ gebaut ... Ihrer Fantasie freien Lauf gelassen? ...*

*Ich lade Sie ein, noch einmal assoziiert in diese Situation (VAKOG) zu gehen und sie so zu erleben, als wäre sie jetzt ... in diesem Moment ... Genießen Sie dieses wundervolle Gefühl der Fantasie und Leichtigkeit ... Ihre Ideen und Ihre Fantasie ...*

*OK ..., nun möchte ich Sie bitten, mit dem Wissen, dass Sie gleich wieder auf diesen Platz kommen werden, all das, was Sie gerade erlebt haben, hier zurückzulassen, während Sie einen Schritt weitergehen.*

2. Seperator

(siehe auch Heft 2: Seperator-State)

*(Bsp) ... Haben Sie eigentlich gut hierher gefunden? Oder haben Sie im Stau gestanden? ...*

3. Der Coachee begibt sich auf den Platz des Planers. Der Coach unterstützt den Coachee; diesen State zu etablieren und zu ankern.

*Wann gab es in Ihrem Leben einmal eine Zeit, in der Sie eine konkrete Situation ganz leicht geplant haben ... oder etwas organisiert haben ..., um gute Dinge auf den richtigen Weg zu bringen und sie umzusetzen ...*

*OK ...; dann möchte ich Sie einladen, sich noch einmal VAKOG in diese Situation zu begeben ... und sie noch einmal ganz intensiv zu erleben ... Genießen Sie das schöne Gefühl, so viele Ideen zur Umsetzung zu haben ... Und lassen Sie dann alles an diesem Ort zurück – in dem Wissen, dass Sie später noch einmal an diesen Ort zurückkehren werden ...*

4. Seperator

*(Bsp) ... Mögen Sie auch gerne Tee? Welches ist deine Lieblingsorte? ...*

5. Der Coachee begibt sich nun auf den Platz des konstruktiven Überprüfers. Der Coach unterstützt den Coachee, diesen State zu etablieren und zu ankern.

*...Wann gab es in Ihrem Leben einmal eine Zeit oder eine Situation in der es dir leicht fiel, Stärken und Schwächen von Ideen oder Plänen zu entdecken und konstruktive Verbesserungsvorschläge zu machen... gehe noch einmal in diese Situation und erlebe sie, als wäre sie jetzt.. genieße das gute Gefühl des konstruktiven Überprüfers... genieße es, nutzbringende Ideen zur Verbesserung einer Sache zu haben...*

*Lasse all deine Erfahrungen an diesem Ort zurück in dem Wissen, dass du gleich noch einmal hierher zurück kommst.*

6. Seperator

7. Der Coachee erinnert sich noch einmal auf META an sein Ziel und beginnt mit dem Ziel / Traum den Durchgang zu wiederholen.

Träumer:

*Versetze Sie sich noch einmal kurz in die Position des Träumers von vorhin ... Ich möchte Sie jetzt einladen, sich einmal mit Ihrem Ziel/Traum auf die spannende Reise von Walt-Disney zu begeben ... Beginnen Sie bitte wie gerade mit dem Wissen um Ihr Ziel/Ihren Traum auf dem kreativen Träumer ... und nehmen Sie sich die Freiheit, alles zu erträumen, was Sie möchten ... Hier können Sie Ihrer Fantasie freien Lauf lassen ... Es gibt keine Grenzen ... Träumen Sie Ihren Traum ... in den schönsten Bildern und Farben, ganz so, wie er Ihnen gefällt ... Nehmen Sie alles wahr, was es wahrzunehmen gibt ... Alles ist erlaubt, jeder Gedanke und jede Idee sind willkommen ... Lassen Sie sich all die Zeit, die Sie brauchen ...*

*Und wenn Sie alles geträumt haben, was es zu träumen gab, dann möchte ich Sie bitten, aus dem Träumer wieder herauszutreten ...*

8. Seperator
9. Nun geht der Coachee auf die Position des Planers.

Planer:

*Nun sind Sie wieder auf der Position des Planers ... Versetzen Sie sich noch einmal kurz in die Physiologie von vorhin auf dieser Position ... Mit dem Wissen der Ideen und Fantasien des Träumers können Sie jetzt beginnen, diese Ideen zu planen und zu überlegen, wie sich die Ideen umsetzen lassen ... Welche Möglichkeiten gibt es hierzu? ... Was benötigen Sie für die Umsetzung an Ressourcen ..., Fähigkeiten ..., Zeit... Was genau kann aus Ihren Ideen vom Träumer in die Wirklichkeit umgesetzt werden und was müssen Sie dafür tun? ... Nehmen Sie sich auch hier all die Zeit, die Sie dafür benötigen ...*

*Und wenn Sie so weit sind und alle Ideen, die möglich sind, geplant haben, möchte ich Sie bitten, wieder aus der Position des Planers herauszutreten.*

10. Seperator
11. Der Coachee begibt sich in die Position des konstruktiven Überprüfers.

Überprüfer:

*Ich möchte Sie nun einladen, auf die Position des wohlwollenden Überprüfers zu gehen ... Versetzen Sie sich noch einmal kurz in dieses Gefühl von vorhin auf diesem Bereich ... Hier können Sie sich ganz darauf einlassen, die Vorschläge des Planers zu überprüfen ... Was ist ohne Weiteres umzusetzen? ... Wo müsste noch gefeilt werden? ... Wo liegen eventuelle Schwachstellen? ... Welche Probleme könnten auftauchen? ... Was haben Sie noch für Verbesserungsvorschläge? ...*

*Und wenn alles gesagt wurde, was gesagt werden konnte, möchte ich Sie bitten, auch aus dieser Position wieder herauszutreten ...*

12. Auf der Metaebene die Vorschläge sammeln.

*Welche neuen Erkenntnisse und Eindrücke haben Sie gewonnen? ...*

13. Der Coachee geht mit dem Wissen der Vorrunde(n) noch weitere Runden durch den Träumer, Planer und Überprüfer, so lange, bis das Ergebnis „rund“ ist.

*... Ich möchte Sie einladen, mit dem Wissen aus der/den Vorrunde(n) noch einmal an jeden der drei Orte zu gehen, um weitere Ideen zu entwickeln ... Sie können die Runden so oft wiederholen, wie Sie es für nötig empfinden und ein gutes Ergebnis haben ... und Sie sich ein klares Bild davon machen können, wie Ihr Ergebnis aussehen kann ...*

14. Auf Meta die Ergebnisse noch einmal zusammenfassen und ein Fazit ziehen.

*Welche wichtigen Ergebnisse und Erkenntnisse haben Sie gewonnen? ... Wie kann es jetzt weitergehen? ... Was denken Sie jetzt in Bezug auf Ihren Traum? ...*

## 3.7 Die Wunderfrage

### Ziele realisieren mit der Wunderfrage

*"Stell dir vor, heute Nacht, während du schläfst passiert ein Wunder..."*

Hört sich an wie ein Märchen, aber stellen Sie sich einmal vor, das Wunder wäre wirklich geschehen. Der Fokus auf das bereits erreichte Ziel ändert die Chancen für die Erreichung des Ziels enorm. Dadurch öffnen sich für Sie ganz andere Möglichkeiten, und der Blickwinkel wird erweitert, Ressourcen, an die Sie im ersten Moment gar nicht gedacht haben, kommen zum Vorschein.

Eine NLP-Grundannahme ist: Die Landkarte ist nicht das Gebiet. Was bedeutet, dass jeder Mensch sich seine Realität selbst zusammenstellt. Ich habe oft genug erlebt, dass verschiedene vermeintliche Realitäten für die Menschen unterschiedliche Versionen haben.

Für den einen war das Erlebnis durchweg positiv, und derjenige konnte viel Energie daraus schöpfen, während das gleiche Erleben für den anderen Menschen frustrierend war und demotivierend. Was aber ist davon die wirkliche Wahrheit? Darüber lässt sich streiten, und das wird auch des Öfteren getan.

Viele Menschen gehen davon aus, dass es nur die eine Wahrheit gibt und die ihre die einzig richtige ist. Wie kann man Menschen darin unterstützen, aus ihrer vermeintlichen schlechten Realität herauszukommen, in der sie keine Ressourcen haben und gefangen sind in ihrem Denken? „Das schaffe ich ja sowieso nicht!“ oder „Das hat noch nie geklappt, also klappt es jetzt auch nicht!“ Demjenigen zu erklären, dass es auch andere Wahrheiten gibt, hat keinen Zweck, da er „sich im Recht befindet“ und dafür auch immer wieder neue Beweise finden wird. Diese Menschen finden auch immer nur Argumente dafür, dass etwas nicht funktioniert, aber nicht, warum es doch funktionieren kann.

Um wieder aus dem negativen Gedankenkarussell herauszukommen, bedarf es aktiver Mitarbeit.

Steve de Shazer war ein amerikanischer Psychotherapeut und Autor. Er entwickelte mit Inso Kim Berg zusammen die lösungsorientierte Kurztherapie oder auch die lösungsfokussierte Kurzzeittherapie. Er ging davon aus, dass es sinnvoller ist, sich auf die Lösungen, Wünsche, Ressourcen und Ziele zu konzentrieren als auf die Probleme und deren Entstehung.

Inspiziert von der lösungsfokussierten Kurzzeittherapie entwickelte Steve de Shazer die Wunderfrage. Man könnte sie auch als „Was wäre wenn ...?“-Frage bezeichnen, da der Klient durch die Fragestellung dazu animiert wird, mit allen Sinnen anzunehmen, er hätte das Ziel bereits erreicht. Der Klient taucht ganz in die Zielerreichung ein und ist mit allen Sinnen bereits angekommen.

Ziel der Wunderfrage ist das Umdenken des Coachees in die Lösung, um nicht in der Problemtrance zu verbleiben. In dieser Methode wird das Gehirn angeregt, die gewünschten Ziele dahin zu visualisieren und die einzelnen Handlungsschritte zum Ziel aufzudecken.

Da das Gehirn nicht zwischen der Realität und einem Gedanken unterscheiden kann, wird durch die angenommene Realisierung des Ziels bereits neurophysiologisch die Zielerreichung verankert. Das ist der Grund dafür, warum die Wunderfrage so erfolgreich ist. Im Gehirn ist die Zielerreichung schon erledigt. Durch die Wunderfrage wird der Fokus auf das Ziel verändert.

***Dein Gehirn folgt dem universellen Gesetz der Anziehungskraft!***

***DU WIRST GENAU DAS IN DEINEM LEBEN BEKOMMEN, WORAUF DU DICH KONZENTRIERST!***

***Energie folgt der Aufmerksamkeit!***

Das universelle Gesetz der Anziehungskraft funktioniert ebenso leicht und mühelos wie ein Lächeln, das meist ebenfalls mit einem Lächeln beantwortet wird.

Bei der Wunderfrage wird der Klient über die Art der Fragestellung in einer leichten Trance auf die Lösung fokussiert, um neue Lösungsansätze zu finden.

Als Erstes überlegt sich der Coachee, was er will (Ziel). Es ist sinnvoll, das Ziel nach den oben angegebenen SMART-Kriterien zu formen.

### **Übung:Die Wunderfrage:**

*„Stellen Sie sich vor, Sie gehen jetzt nach Hause. Sie machen heute Abend alles genau so wie immer. Sie essen Abendbrot, schauen noch etwas Fernsehen oder machen das, was Sie üblicherweise so machen.“*

*Dann gehen Sie ins Bett. Und während Sie schlafen, da geschieht es: das Wunder! Und die Probleme, die Sie heute hierhin geführt haben, sind gelöst – einfach so! Schnipp!*

*Aber Sie haben ja geschlafen und davon ja gar nichts bemerkt.“*

- *„Wenn Sie am Morgen aufwachen, woran bemerken Sie als Erstes, dass das Wunder geschehen ist?“*

(Dem Klienten genügend Zeit zur Beantwortung lassen. Diese Frage erlaubt dem Klienten, das Wunder so zu konstruieren, ohne dass er an die einzelnen Schritte denken muss und ohne im Problemkontext zu sein.)



- „Was noch?“
- Was genau wäre anders an Ihrem Handeln, Denken und Fühlen?“
- Wer in Ihrer Umgebung würde noch bemerken, dass das Wunder bei Ihnen geschehen ist?
- Woran genau würde er es bemerken?
- Was würde Ihre Umgebung genau bemerken?
- Wer würde sich freuen, dass das Wunder geschehen ist?
- Wen würde es ärgern?
- Was wäre für Sie und andere gewonnen und was wäre verloren durch das Wunder?
- Wann hatten Sie in den letzten Tagen, Wochen und Monaten bereits einen Tag, der so war, als wäre das Wunder bereits geschehen?
- Auf einer Skala von 1 bis 10, was würden Sie sagen, wie attraktiv ist das Wunder in Bezug auf heute?
- Wie könnten Sie es noch intensivieren? Vielleicht indem Sie es farbiger machen, größer, glänzender oder ...
- Lassen Sie sich einfach mal überraschen, was in der Zukunft passiert und inwieweit das Wunder bereits geschehen ist.
- Auf einer Skala von 1 bis 10, wobei 10 für das Erleben nach dem Wunder steht und 0 für die Zeit, als Sie das letzte Mal bei mir waren und von Ihrem Problem erzählt haben, wo stehen Sie da jetzt?

**Merke:**

*Bei der Wunderfrage ist es nicht nötig, den Weg zum Ziel zu ergründen. Durch die Veränderung der Glaubenssätze und der Fokusveränderung auf die Lösung werden die Strategien für die nötige Veränderung von selbst entstehen. Alle benötigten Ressourcen, die wir dafür benötigen, befinden sich laut NLP bereits in uns.*

Viel Spaß beim Umsetzen der Wunderfrage. Sie dürfen bereits jetzt gespannt sein, wie gut sie funktioniert.



### 3.8 Hausaufgabe

1. Bitte ändern Sie folgende Sätze in SMART-Ziele wie in dem Beispiel „Gesünder essen“ weiter oben.
  - a. Ich will nicht mehr so viel essen.
  - b. Ich möchte eine neue Wohnung.
  - c. Ich gehe in meinem Job noch kaputt.
  - d. Ich brauche endlich mal wieder Urlaub.
  - e. Ich will an meinem Geburtstag nicht wieder alleine sein.
2. Führen Sie mit einem Klienten die Wunderfrage durch und berichten Sie von Ihren Erfahrungen. Was hat Ihnen gefallen? Was fanden Sie nicht so gut? Was ist Ihnen sonst noch aufgefallen?
3. Führen Sie mit einem Klienten das Walt-Disney-Format durch und berichten Sie von Ihren Erfahrungen. Was hat Ihnen gefallen? Was fanden Sie nicht so gut? Was ist Ihnen sonst noch aufgefallen?

### 3.9 Literaturangaben

#### Webseiten:

Trotz eingehender Recherche können wir keine Verantwortung für die Inhalte auf den Internetseiten in diesem Heft und in den anderen Heften übernehmen.



[www.BiWiAk.de](http://www.BiWiAk.de)  
Bildungs- und Wissens-Akademie



[www.DVNLP.de](http://www.DVNLP.de)  
Deutscher Verband für Neuro-Linguistisches Programmieren e. V.



<http://nlpportal.org/nlpedia/wiki/NLP>  
Die NLP-Enzyklopädie

**Bücher:****Der Zauberlehrling**

Das NLP Lern- und Übungsbuch  
(Alexa Mohl)  
Junfermann-Verlag  
ISBN: 978-3-873-87090-1

**Der große Zauberlehrling Teil 1**

(Alexa Mohl)  
Junfermann-Verlag  
ISBN: 978-3-873-87615-6

**Der große Zauberlehrling Teil 2**

(Alexa Mohl)  
Junfermann-Verlag  
ISBN: 978-3-873-  
87615-6

**NLP-Trainingsprogramm**

(Bert Feustel, Iris Komarek)  
südwest-Verlag  
ISBN: 978-3-517-08218-9

**Praxisbuch NLP**

(Aljoscha A. Schwarz, Ronald P. Schweppe)  
südwest-Verlag  
ISBN: 978-3-517-06238-9

**Praxiskurs NLP**

Mit 21-Tage-Trainingsprogramm  
(Steve Andreas & Charles Faulkner)  
Junfermann-Verlag  
ISBN: 978-3-873-87335-3

**Die NLP-Kartei**

Practitioner-Set  
(Waltraud Trageser)  
Junfermann-Verlag  
ISBN: 978-3-873-87452-7

**Bildquellen:**

Frau Peggy Deventer  
Laudius Bilderdatenbank