

Wie entsteht Sprache und von was ist diese abhängig?

Hier unterscheiden wir erst mal in verbaler und nonverbaler Sprache.

Bei der verbalen Sprache handelt es sich um das verbalisieren, also aussprechen von Gedanken.

Wie kommt es zu diesen Gedanken. Unser Gehirn, in dem Denken stattfindet, kann nicht selbstständig denken. Unser Denken basiert auf sensorischen Reizen.

Wenn unser Gehirn ein Bild sieht, versucht es dieses zu erkennen und identifiziert. Unser Gehirn muss dieses Bild erkennen und identifizieren. Denn unser Organismus hat ständig Angst nicht überleben zu können und muss alles in der Umgebung nach Gefahr analysieren. Sieht das Gehirn also ein Bild wird es nach Bekanntheitsgrad und untersucht. Ist es bekannt und in Ordnung, kann sich der Organismus entspannen. Ist das Bild bekannt und negativ abgespeichert wird das Gehirn Alarmschlagen und Stresshormone freisetzen. Stresshormone wie Adrenalin, Cortison und Kortisol. Diese Stresshormone nehmen wir im Körper als Gefühle wahr.

Diese negativen Gefühle werden, dann sofort wieder vom Gehirn als bedrohlich angesehen und mit Abwehr- Vermeidungsstrategien belegt. Ein ständiger Kreislauf, der erst aufhört, wenn das Gehirn glaubt durch diese Strategien im grünen Bereich zu sein.

Im Körper findet also eine eigene Kommunikation statt. Diese Kommunikation läuft hauptsächlich über Biophotonen. Also Lichtimpulse.

Diese interne Kommunikation im Körper wird ständig vom Gehirn überprüft und ist in der verbalen wie nonverbalen Sprache sichtbar und hörbar.

In der verbalen Sprache hören wir es durch das Generalisieren, Löschen und Tilgen von Wörtern im Satzbau. Ein sehr gutes Modell um das nicht nur Herauszuhören, sondern auch zu hinterfragen kommt aus dem NLP. Es nennt sich Meta-Modell der Sprache. Ebenfalls ein sehr gutes Sprachmodell um unbewusste Prozesse im Menschen herauszuhören ist ein Modell von Milton H. Erickson. Dem Begründer der modernen Hypnosetherapie. Mit diesem Modell hört man heraus in welcher Trance / Illusion sich jemand aufhält.

Die nonverbale Sprache läuft über den Körper und wird einem geschulten Beobachter sofort die nötigen Informationen über das Gegenüber liefern. Es sind Reaktionen wie z. B. schnellere Atem, zusammenziehen der Muskulatur, Veränderung des Gesichtsausdrucks, Veränderung der Körperhaltung und die Bewegungsmuster der Augen.

Die nonverbale Körpersprache erfolgt immer unmittelbar vor der verbalen Sprache. Und dieser ist eher zu glauben wie der verbalen Sprache.

Am besten kann man das überprüfen, wenn man beobachtet wie der Körper bei unangenehmen Fragen reagiert.

Wenn es jemanden nicht gut geht, er es aber nicht zu geben möchte oder vielleicht auch gar nicht wahrnimmt, wird er auf die Fragen: „Wie geht es dir?“ mit der verbalen Antwort: „Gut!“ reagieren. Auf der unbewussten und nonverbalen Ebenen wird er allerdings den Kopf schütteln. Und das noch bevor und während er verbal antwortet. Diese nonverbale Antwort ist auf jeden Fall richtig. Die verbale Antwort ist dann definitiv gelogen. Und das ohne, dass es der Mensch absichtlich gemacht hätte.

Unsere Sprache ist also von unserem Gehirn und seinen Mustern abhängig.

Unser Gehirn ist am Anfang im Bauch der Mutter und auch die ersten Jahre noch relativ leer und neutral. Das Gehirn ist ein genialer Biocomputer, dass am Anfang nur Überlebensprogramme gespeichert hat.

Alle weiteren Programme werden im Laufe der Erziehung von unserem Programmieren aufgespielt. Dies sind alle Menschen die an unserer Erziehung/Programmierung beteiligt waren.

Diese unbewussten Programme führen zu Mustern, Verhaltensweisen, Glaubenssätzen, Werten und Überzeugungen und steuern unser komplettes Leben. Sie sind auch für unser Wohlbefinden und Krankheiten mitverantwortlich.

Im Video-Kurs werden wir uns mit der verbalen Kommunikation beschäftigen.

Ebenfalls werden Modelle zum Aufzeigen, Feststellen und bearbeiten von unbewussten Strategien und Glaubenssätzen erarbeitet.

All diese Möglichkeiten dienen dazu sich selbst und andere Menschen sehr schnell erfassen und beurteilen zu können. Dadurch ist es erst möglich die eigene Welt und die des Anderen zu verstehen. Aus diesem Verständnis, und vor allem aus dem Verständnis, dass hinter jedem Verhalten eine positive Absicht besteht, kann man sich und einem Menschen auch sehr schnell helfen.

Ein weiterer Baustein der unbewusstes Leid, sowie Burnout und Depressionen unmöglich machen.

Die Repräsentationssysteme oder Wahrnehmungsebenen

Jeder Mensch nimmt seine Umwelt auf eine individuelle Weise wahr, verarbeitet seine Wahrnehmung nach einem persönlichen System und drückt seine Erfahrung auf eine eigene Art aus. Auf diese Weise kann es dazu kommen, dass Menschen über dieselbe Sache sprechen und sich doch nicht verstehen. Es ist als ob sie verschiedene Sprachen sprächen. Und wenn ein in NLP geschulter Beobachter genau hinhört, wird er bemerken, dass sie das in gewissem Sinne auch tun.

Menschen nehmen laufend mit ihren fünf Sinnen Informationen aus ihrer Umwelt auf. Man kann jedoch manchmal feststellen, dass sie ein Sinnessystem oder Repräsentationssystem bevorzugen. Dieser Umstand kann z. B. dazu führen, dass in einer Partnerschaft einer das gemeinsame Erleben im Wesentlichen gefühlsmäßig auffasst, der andere bildlich. Während er zum Beispiel fühlt, dass es für eine feste Beziehung noch eine solide Grundlage gibt, auf der sie aufbauen können, sieht sie die Zukunft schwarz und ohne Perspektive. Normalerweise haben Menschen alle Sinnes- bzw. Repräsentationssysteme mehr oder weniger gut ausgebildet und bevorzugen bestimmte Wahrnehmungsebenen nur in speziellen Tätigkeitsbereichen. Nur wenn eine allgemeine Bevorzugung ausgebildet wurde, kann es zu erheblichen Verständnisschwierigkeiten kommen.

Um Probleme aufzudecken, die sich aus dieser sinnesspezifisch selektiven Wahrnehmung in zwischenmenschlicher Kommunikation ergeben können, um als Berater die Welt so wahrnehmen zu können, wie der Gesprächspartner sie wahrnimmt und vor allem um als Berater nicht selber solchen Kommunikationsstörungen ausgeliefert zu sein, ist es wichtig, zu Beginn eines Beratungsgesprächs herauszufinden, auf welche Art und Weise der Gesprächspartner seine Umwelt wahrnimmt und seine Vorstellungen von der Welt aufbaut.

Eine solche Untersuchung ist nicht schwierig, denn Menschen beschreiben ihre Erfahrungen häufig so wie sie sie wahrgenommen haben. Die Wörter, mit denen jeder von uns sich ausdrückt, zeigen an, welche Sinne wir beim Erleben benutzen. Jeder Zuhörer kann das leicht feststellen, wenn er in dem, was ein anderer sagt auf die Verben, Adverbien, Adjektive (und manche Substantive) achtet.

Solche Wörter werden beim NLP Prädikate genannt und zeigen an, ob es sich in dem Bericht umsehen, hören, fühlen, riechen oder schmecken handelt. Wörter, die eine sinnesspezifische Wahrnehmung anzeigen, sind zum Beispiel folgende: "eine gute Aussicht haben", "in Anspruch genommen sein", "bedrückt sein", "etwas gerochen haben" oder "etwas geschmacklos finden".

In Verkaufssituationen ist es beispielsweise sehr vorteilhaft, zu wissen, auf welcher Wahrnehmungsebene der Kunde sich befindet. Der Verkäufer kann sich auf diese Wahrnehmungsebene einstellen, z. B. die Bedürfnisse so sehen wie der Kunde, seine Sprache sprechen oder auf die Entscheidung genauso gespannt sein wie dieser. Sowohl bei der Bedarfsermittlung, bei der Angebotspräsentation als auch bei der Entscheidung kann der Verkäufer im bevorzugten Sinneskanal des Kunden agieren und reagieren und diesem damit nicht nur das Gefühl vermitteln, genau verstanden zu werden, sondern sich tatsächlich Zugang zu den internen Vorgängen des Kunden verschaffen und ihn deshalb optimal beraten.

Das gleiche gilt für Führungskräfte. Die bevorzugten Wahrnehmungsebenen von Mitarbeitern zu kennen, bedeutet, Missverständnisse vermeiden zu können. Denn im betrieblichen Alltag geht es häufig darum, Mitarbeiter über Aufgaben und Ziele in Kenntnis zu setzen und diese Botschaften so zu kommunizieren, dass sie auf der anderen Seite so ankommen, wie sie gemeint sind.

Wenn der Mitarbeiter sich aber von der Aufgabe oder dem Ziel nicht das Bild macht, das der Vorgesetzte ihm ausmalt, sondern sich bestimmte wörtliche Formulierungen einprägt oder ein Gefühl, zum Beispiel vom fertigen Produkt, wie er es in Händen hält entwickelt, entstehen ganz unterschiedliche Vorstellungen von dem, was es zu erreichen gilt. So hat nicht nur jeder sein eigenes Ziel im Kopf, sondern das Resultat kann sich von dem, was der Vorgesetzte gemeint hat sehr unterscheiden. Aufgaben und Ziele auf der Wahrnehmungsebene des Adressaten zu formulieren, bedeutet, präzise Angaben zu machen und Unsicherheit -und Konfusion zu vermeiden.

Aber auch in anderen Führungssituationen kann die Kenntnis der bevorzugten Wahrnehmungsebene von großer Wichtigkeit sein. Josef Weiß berichtet von einem sehr fähigen Universitätsmitarbeiter, der aus Frustration die Stelle wechselte. Obwohl man ihm oft sagte, wie wertvoll seine Arbeit für das Institut sei, kam dieses Lob nie richtig bei ihm an, weil er es abtat mit der Einstellung: "Der Vorgesetzte kann ja viel erzählen, wenn der Tag lang ist!" Unbewusst akzeptierte er nur unästhetisch ausgedrücktes Lob. Ein Schulterklopfen oder ein dankbarer Händedruck hätten seine Frustration aufgelöst und dem Institut seine Mitarbeit erhalten.

Ganz allgemein ist es auch für Partner wichtig, zu wissen, auf welcher Wahrnehmungsebene der Ausdruck von Zuneigung ankommt. Es gibt Menschen, die brauchen sichtbare Zeichen von Liebe, die die Werbung reichlich ausnutzt. Andere wollen hören, dass sie geliebt werden. Man muss es ihnen immer wieder sagen. Und dritte werden unruhig, wenn sie es nicht immer wieder fühlen können. Haben Partner unterschiedliche Wahrnehmungsebenen, in denen sie heben und geliebt werden repräsentieren, kann es erhebliche Beziehungsprobleme geben. Einem kinästhetischen Typ kann es auf die Nerven gehen, immer wieder sagen zu müssen, dass er den Partner liebt. Ein auditiver Typ kann enttäuscht sein, wenn der Partner kein Vertrauen hat und ständig sichtbare Zeichen der Liebe verlangt. Für den anderen Partner stellt sich dieser Zusammenhang jedoch anders dar: Wenn solche Zeichen im richtigen Wahrnehmungskanal ausbleiben, werden sie unsicher und beginnen an der Liebe des Partners zu zweifeln.

In den folgenden Aufstellungen findet Ihr einige Beispiele für Prädikate:

Die Sprache des Visuellen Typs:

sehen, zeigen, erblicken, Bild, Fokus, Vorstellung, Einsicht, Szene, leere Leinwand, Perspektive, scheinen, reflektieren, klarmachen, durchblicken, beäugen, visualisieren, fokussieren, vorhersehen, Illusion, illustrieren, beobachten, Aussicht, enthüllen, Vorschau, schauen, überwachen, Vision, zugucken, offenbaren, verschwommen, dunkel.

Ich sehe, was du meinst; ich nehme diesen Gedanken unter die Lupe; wir haben die gleiche Perspektive, den gleichen Blickwinkel; ich habe eine verschwommene Vorstellung; er hat einen blinden Fleck; zeig mir, was du meinst; ich schaue darauf zurück; dies wird ein wenig Licht in die Angelegenheit bringen; es macht sein Leben bunter; es erscheint mir der Schatten eines Zweifels; einen trüben Blick haben; die Zukunft sieht rosig aus; die Lösung blitzte vor seinem geistigen Auge auf; eine Augenweide; das Bild hat sich mir eingepägt; ich sehe mich nicht in der Lage, das zu tun; ich gehe in die richtige Richtung; ich kann dem nicht ins Gesicht sehen; das ist doch "Schwarz-Weiß"-Malerei; schauen wir uns das Ganze doch einmal an; da ging mir ein Licht auf; es ist zu offensichtlich; mein Job erscheint mir überwältigend; das Leben ist so düster und grau; er hat eine bunte Vergangenheit; es war plötzlich einleuchtend; es ist mir blitzartig eingefallen: das verleiht dem Tag Glanz; sie hat ein sonniges, heiteres Gemüt; das scheint mir zu flach und trivial zu sein; stell Dir 'mal vor, wie das wäre; ich sehe die Dinge in einem neuen Licht; das sieht mir ganz nach einer guten Idee aus; das erscheint mir alles so vage, unklar und verschwommen; endlich sehe ich klar; das war sehr anschaulich;

Die Sprache des Auditiven Typs:

klingen, hören, zuhören, sagen, Akzent, Rhythmus, laut, Ton, erklingen, Geräusch, taub, monoton, fragen, betonen, hörbar, verständlich, diskutieren, verkünden, anmerken, zuhören, Schall, rufen, sprachlos, mündlich, ruhig, mitteilen, Stille, dissonant, harmonisch, schrill, dumpf.

Auf der gleichen Wellenlänge; in Harmonie leben; das klingt mir alles spanisch; viel Tamtam machen; ins eine Ohr rein, aus dem anderen wieder raus; taub sein für den anderen; da klingelt es in den Ohren; den richtigen Ton anschlagen; das ist Musik in meinen Ohren; Wort für Wort; unerhört; unmissverständlich ausdrücken; eine Audienz geben; halt deine Zunge im Zaum; laut und deutlich; das schrie förmlich nach dieser Lösung; wenn er redet, habe ich immer Funkstörung; es ist nur ein Gerücht; in unserer Beziehung ist viel Disharmonie; ich habe dich verstanden, es war laut und deutlich; wir brauchen eine konzertierte Aktion; es war wie ein gellender Aufschrei; das stimmt mich fröhlich; wir stimmen darin überein; er ist etwas aus dem Takt gekommen; da wird er sich einiges anhören müssen; das hört sich gut an; besprechen wir das mal; sag mir, was du davon hältst; ich kann abschalten, wann immer ich will; das klingt für mich zu negativ; ich mag diesen wüsten Lärm nicht; bei diesem Gedanken hat es „klick“ gemacht; mir dröhnt schon der Schädel; das hört sich an, als sei alles in Ordnung; frag dich, was stimmig ist; hör genau zu, wie die Antwort lautet;

Die Sprache des Kinästhetischen Typs:

fühlen, spüren, begreifen, erfassen, Berührung, umgehen mit, Kontakt, drücken, rubbeln, fest, warm, kalt, rau, in Angriff nehmen, schieben, Druck, einfühlsam, Stress, greifbar, Spannung, anfassen, kompakt, sanft, halten, kratzen, solide, schwer, glatt.

Ich möchte mit dir in Kontakt kommen; ich kann eine Idee begreifen, halt mal eine Sekunde; es ging bis auf die Knochen, ein warmherziger Mann; ein harter Bursche; dickfellig, an der Oberfläche kratzen, ich kann meine Hand dafür ins Feuer legen, daran zerbrechen; halt dich unter Kontrolle, eine feste Grundlage; ein hitziger Streit; ein reibungsloses Funktionieren; ein heißer/scharfer Typ; ich werde nicht warm mit ihm, mir krampft sich der Magen zusammen, wenn ich das höre; der Druck ist weg, irgendetwas drückt mir aufs Gemüt, die ganze Sache lastet auf meinen Schultern, es ging mir auf den Geist, ich bin völlig aus dem Gleichgewicht, alles ist durcheinandergeraten, ich versuche eines gegen das andere abzuwägen, ich fühle mich der Sache gewachsen, ich fühle mich in der richtigen Stimmung dazu, das ist wie ein Schlag unter die Gürtellinie; ich muss die Dinge ins Lot bringen; das elektrisiert mich geradezu, wenn ich mir noch lange so zusetze gehe ich kaputt, das hat so einen gewissen touch, er ist etwas schleimig, ein eiskalter Typ, der über Leichen geht, ich habe kein gutes Gefühl bei der Sache; verstehst du, was ich meine, ich möchte mit meinen Partnern in Verbindung bleiben, in diesem Punkt bin ich empfindlich; das hat mich erschüttert, ich kann die Sache nicht in den Griff bekommen; ich verstehe deine Gefühle sehr gut; gehen wir das Problem noch einmal durch; ich spüre, dass du mir unter die Arme greifen kannst;