

23. Glossar

Wichtig: Die Wörter im Glossar werden im Text mit **G1, G2, G3** etc. gekennzeichnet.

G1

Modell der Welt:

Die einzigartige Weise, wie jeder von uns die Welt betrachtet.

G2

Der **Autopilot**: Spezifisches, eingeschliffenes Verhalten oder Vorgehen bzw. eingeschliffene Strategie (Zum Beispiel Zähneputzen), die Sie oft -unbewusst- als erstes einnehmen.

G3

Trigger (dt. Auslöser): Ein Trigger ist ein Mechanismus, der einen Prozess in Gang setzt. In diesem Kontext handelt es sich um einen Trigger, der *ein bestimmtes Verhalten* hervorruft. Triggern: In Gang setzen, auslösen oder hervorrufen.

G4

Kongruenz bedeutet, dass das Denken (Überzeugungen, Werte und Glaubenssätze), das Fühlen (kinästhetische Erfahrungswelt) und das Handeln (inklusive Strategien) völlig miteinander übereinstimmen.

In der Realität gibt es regelmäßig eine Diskrepanz zwischen dem, was wir denken oder fühlen, oder zwischen dem, was wir denken und sagen, oder wie wir uns verhalten. Diese Diskrepanz wird auch bezeichnet als **nicht kongruent** oder **inkongruent**.

Der Begriff **kongruent** trifft dann auch auf Wörter wie Transparenz oder auf das Echtsein und Eindeutigsein zu, aufrecht zu sich selbst und gegenüber anderen bzw. der Gesellschaft zu sein.

G5

Ein **Metaprogramm** zeigt das Muster, womit bestimmt wird, wie eine Person innerhalb eines bestimmten Kontextes subjektiv wahrnimmt, denkt und sich verhält. Setzen Sie Ihr Autopilot (**G2**) -Verhalten, was Sie inzwischen, ohne nachzudenken verwenden, ein- oder nehmen Sie es selbst in die Hand und schalten Sie um auf ein weniger automatisches Programm? Das Wiedererkennen von eigenen Metaprogrammen gibt Ihnen mehr Wahlfreiheit bzw. Möglichkeiten, was oft Ihre Effektivität vergrößert und Sie deshalb auch noch schneller und besser ans Ziel kommen lässt.

G6

Die positive Intention bzw. positive Absicht bedeutet, dass jedem (spezifischen) Verhalten und jeder Situation ein Mehrwert zugrunde liegt, der *ursprünglich* etwas Positives für diese betreffende Person enthält. Wie Sie vorgehen können, erfahren Sie im Text **Die positive Intention einer Erfahrung**.

G7

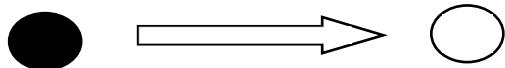
Assoziieren bedeutet in NLP: vollständig in einem Erlebnis aufgehen. Das kann in einem gegenwärtigen neuen Erlebnis oder in einer Erinnerung aus der Vergangenheit sein. Wenn wir assoziieren, erleben oder wiedererleben wir eine Situation mit all unseren Sinnen und sehen ausschließlich mit eigenen Augen, gehen voll und ganz in unseren Gefühlen auf und hören die eventuell zugehörigen Geräusche oder Gerüche im Hier und Jetzt oder wieder im Hier und Jetzt von damals.

G8

Dissoziieren bedeutet, Abstand von einer bestimmten Erfahrung oder einem Erlebnis haben: Wir sehen und hören dann als **Zuschauer**, während wir *Abstand von den Gefühlen nehmen und halten*.

G9

Erste Position: Ich nehme mich (oder andere) aus der eigenen Perspektive wahr.

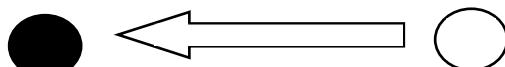


Erste Position: Ich nehme die Situation aus meiner eigenen Perspektive wahr. *In erster Position ist man assoziiert (G7) mit sich selbst. (Man sieht sich selbst nicht im Bild).*

G10

Zweite Position:

Ich nehme (**mich**) aus der Perspektive der anderen Person wahr.



Zweite Position:

Ich nehme die Situation aus der Perspektive meines Gesprächspartners oder einer beteiligten Person wahr. In zweiter Position ist man *assoziiert (G7) mit der anderen Person*. (*Man sieht sich selbst nicht im Bild*).

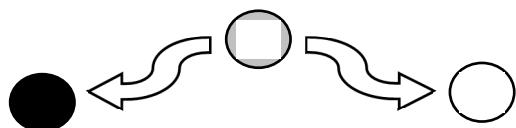
Zweite Möglichkeit:

Ich nehme **mich** aus der Perspektive der anderen Person wahr. Man ist *assoziiert mit der anderen Person in Bezug auf sich selbst*. (*Man sieht sich selbst nicht im Bild*).

G11

Metaposition:

Dritte Position: Ich nehme mich (oder den Anderen, oder mich mit den Anderen) aus der dritten Position wahr. Diese dritte Position wird auch Metaposition genannt.



Dritte Position: Ich nehme die Situation aus einem neutralen Blickwinkel wahr und fungiere als Zuschauer. *In der dritten Position ist man dissoziiert (G8)* (Man sieht sich selbst und andere im Bild).

G12

Win/win ist keine Technik, es ist eine Gesamtphilosophie der menschlichen Interaktionen. Es ist eine Einstellung, bei der Kopf und Herz immer Vorteile für beide Seiten suchen. **win/win** heißt, dass alle Abmachungen oder Lösungen in menschlichen Interaktionen für beide Seiten zuträglich und befriedigend sind. Bei einer **win/win**-Lösung fühlen sich alle Parteien mit der Entscheidung wohl und sind innerlich dem vereinbarten Vorgehen verpflichtet. **win/win** sieht das Leben als kooperatives Feld, nicht als Arena des Wettstreits. Es gibt Menschen, die denken in Form von Dichotomien: stark oder schwach, Fußball oder Handball, gewinnen oder verlieren. Diese Art des Denkens beruht auf Macht und Position, nicht auf Prinzipien. **win/win** beruht auf dem Paradigma, dass es genug für alle gibt, dass der Erfolg eines Menschen nicht auf Kosten oder unter Ausschluss anderer stattfindet. **win/win** ist der Glauben an die dritte Alternative. Es ist nicht Ihr Weg und nicht meiner, es ist ein besserer Weg, auf höherer Ebene. (*Quelle: Die 7 Wege zur Effektivität. Prinzipien für persönlichen und beruflichen Erfolg. Stephan R. Covey*)