



# **RAHMEN: Kontrast, Relevanz, Als-ob, Backtrack**

## **Was ist der Rahmen?**

Sehr häufig wird der Rahmen im NLP auch als FRAME bezeichnet. (Englisch Frame: Der Rahmen).

Der Frame, oder der Rahmen bezeichnet die subjektive Wahrnehmung einer Situation. Alles was stattfindet, findet in einem Rahmen statt. Dieser Rahmen gibt der Wahrnehmung ihre Bedeutung. Jeder Mensch definiert seine Rahmen subjektiv entsprechend den neurologischen Ebenen 1: Der Kontext und 4: Glaubenssätzen und Werten. Ziel des NLP ist es, die Rahmen bewusst zu definieren oder bewusst zu verändern, falls diese dem Klienten nicht mehr dienlich sind.

## **Welche Rahmenformate kennen wir?**

1. NLP Rahmen Modell
2. Als-ob Rahmen
3. Fee oder Schutzengel Rahmen
4. Zeitrahmen
5. Back Track Frame
6. Preframing
7. Reframing (Kontext, Bedeutung)
8. Six Step Reframing
9. Kontrast Rahmen
10. Relevanz Rahmen
11. Yes-Set, Übereinstimmungsrahmen

## **1. NLP Rahmen Modell**

Hiermit ist der Gesprächsrahmen eines Coachings gemeint. Rahmen bedeutet, dass der Coach Rapport hat und ressourcenvoll in das Gespräch geht. Danach wird das Thema definiert: Der Status Quo und das Ziel werden besprochen. Der Coach sammelt Informationen und führt die passende(n) Intervention(en) durch. Anschließend nimmt der Coach Feedback durch Ökocheck und Future Pace.



## 2. Als-ob Rahmen

Man tut so als ob man bereits am Ziel wäre, oder als ob man bereits wüsste, was die richtige Antwort ist. Man simuliert einen Zustand.

Häufig verwendet wir das in der Form der Frage:

**„Was wäre wenn du es bereits wüsstest?“**

Bsp.: Was möchtest du deinem Chef wirklich sagen? Ich weiß es nicht. Was wäre, wenn du es wüsstest, was würdest du dann sagen?

Der Philosoph Hans Vaihinger (1852 bis 1933) entwickelte die „Als-Ob Philosophie“ wo dies im Mittelpunkt stand. Er ging davon aus, dass jeder Mensch sein eigenes Modell der Realität bildet, dieses für absolut wahr hält und danach handelt. Menschen verbinden auch Adjektive mit Nomen und geben so einzelnen Dingen plötzlich Bedeutung.

Bsp.: Der kalte Winter. Der einsame Weg. Die sanfte Stimme.

(Auch wenn diese Wortkombinationen für uns logisch oder nachvollziehbar klingen, sind sie dennoch rein subjektive Bewertungen der Wahrnehmung.)

### **Anwendung des Als-Ob Rahmens:**

Die Simulation eines Zieles oder einer neuen Fähigkeit wird in vielen NLP Prozessen automatisch mehr oder weniger bewusst eingesetzt.

Beispiele:

- Wechsel der Wahrnehmungspositionen – Stell dir vor du bist „Der Andere“. Wie sieht die Situation aus seinen Augen aus? Welche Gedanken und Gefühle kannst du wahrnehmen?
- Ziel - Zustand – Stell dir assoziiert vor, dass du dein Ziel schon erreicht hast. "Was siehst du, hörst du und fühlst du...?"
- Öko-Check eines Ziels – Überprüfen der Ökologie bei Erreichung des Zieles.
- Ziel-Prozess – Angenommen du bist am Ziel: Was hat dir geholfen? Welche Ressourcen kann man aktivieren, um kreative Lösungen für die Erreichung des Zieles zu entdecken?



### **Frage Möglichkeiten für das Coaching:**

1. Als ob der Fähigkeit  
Wie würdest Du das tun, wenn Du es könntest?
2. Als ob des kraftvollen Symbols (Baum, Bergsee, Fee etc.)  
Stell dir vor, Du stehst vor einem großen starken alten Baum. Was würde der Baum tun?  
Welche Meinung hätte er? Welchen Rat würde er Dir geben?
3. Als ob der Lösung  
Wenn es eine Lösung gäbe, wie wäre diese?
4. Als ob der Mittel  
Was bräuchtest Du dazu?
5. Als ob der Möglichkeit  
Wenn es zum Beispiel einen Klang hätte, wie würde sich das anhören?
6. Als ob des Ortes  
Wo kannst Du das schon?
7. Als ob der Person  
Wie würde Mr. 007 das machen?
8. Als ob der Relevanz  
Wofür könnte das wichtig sein?
9. Als ob des Wunders  
Stelle Dir vor, es wäre ein Wunder geschehen. Was genau wäre passiert?
10. Als ob der Zeit  
Wenn Du in einem Jahr zurückschauen würdest, was wäre wichtig?
11. Als ob des Zirkulären  
Was würde Mr. 007 darauf antworten?
12. Als ob der Information  
Wenn Sie alles wüssten, was dafür wichtig ist, ...
13. Als ob des Glaubens  
Angenommen, alles wäre (Ihnen) möglich, ...



### **3. Fee oder Schutzengel Rahmen**

Kann zB. bei Timeline Arbeiten verwendet werden.

„Stell dir vor, du bist jetzt ein Schutzengel, der deinem jüngeren Selbst beisteht... Was würdest du ihm sagen? Welche Ressourcen würdest du ihm schicken?“

„Angenommen die Wunschfee mit ihrem Zauberstab käme und du würdest morgens aufwachen und dein Wunsch wäre erfüllt. Woran würdest du merken, dass dein Wunsch erfüllt ist?“

### **4. Zeitrahmen**

Der Zeitrahmen bezeichnet unter anderem die für ein Ziel oder einen Vorgang geplante Zeit. Der Zeitrahmen kann im Coaching verändert werden wenn der Klient zB. zu wenig Zeit für die Erreichung des Zieles einplant.

„Ich möchte in 2 Wochen 10kg abnehmen.“ Möglich, aber wahrscheinlich nicht gesund.

„Wir müssen heute in 10 Minuten eine Lösung finden.“

Oder Veränderung des Zeitrahmens (Reframing):

„Der Preis von 5000.- Euro für den Teppich ist zu teuer.“

„Ich habe ihn per Hand hergestellt, dafür habe ich über 2000 Stunden (8 Monate Arbeit) gebraucht. Das sind dann nur 2,50.- pro Stunde Arbeitszeit.“

### **5. Back Track Frame**

Als Backtracking (engl. zurückverfolgen) bezeichnet man das (mehr oder weniger exakte) Wiederholen sprachlicher Äußerungen eines Gegenübers.

Die Möglichkeiten gehen vom exakten Wiederholen (Zitat) über Zusammenfassen, bis zum Sprachschatzpacen bestimmter emotional bedeutsamer Worte des Gegenübers.

Ein Spezialfall ist das scheinbare Wiederholen eines Satzes, in dem bestimmte emotional signifikante Worte geändert werden.

Ein vollständiger Backtrack umfasst neben den verbalen Informationen auch den Tonfall und die nonverbalen Signale.



## Beispiele für Back Track Frame

BTF	ERKLÄRUNG	BEISPIEL "Ich möchte fröhlicher sein."
1	Formulierungen werden wortwörtlich wiederholt (zitiert).	"Du möchtest fröhlicher sein?!"
2	Formulierungen werden in eigenen Worten wiederholt (paraphrasiert).	"Du möchtest also mehr Spaß im Leben haben?!"
3	Sätze wohlgeformt formuliert, Definitionen bezüglich der logischen Ebenen verändert und Reizworte umgeformt bzw. weggelassen.	„Du kannst fröhlicher sein!“
4	Ausschließlich die (signifikanten emotionalen) Worte des Gesprächspartners verwenden	Fröhlichkeit ist eine wunderbare Sache, man sieht am Gesicht eines Menschen, wenn er fröhlich ist...



### Zu Back Track Frame 3: Reizworte ersetzen

Reizwort	Ersatz	Aussage	BTF III
nur, bloß	-	Das tust Du nur, weil Du mich liebst. Du machst auch bloß, was Du einsehst.	Das tue ich, weil ich Dich liebe. Ich mache, was ich einsehe.
aber	und	Ich höre es, aber ich glaube es nicht!	Du hörst es und Du glaubst es nicht?
eigentlich	aber? -> und	Eigentlich ist das eine gute Idee...	Aber? (dann 'aber' durch 'und' ersetzen) [wie 2.]
nein	ja	Nein, das kann ich nicht!	(Ja,) das kann ich, wenn Du...
ich/du	wir	Ich kann mich da mit Ihnen nicht einigen?	Sie meinen, wir können uns da nicht einigen? [weiter wie 4.]
vielleicht, möglicherweise	-	Vielleicht mache ich es...	Ich mache es, wenn Du...
Warum!	Was?	Warum liebst Du mich?	Was liebst Du an mir?
'Befehle'	'Fragen'	Pass auf! Hör zu! Sei vernünftig! Versteh' doch! ... 'müssen', 'sollen'	...?
'Bewertung'	'Beschreibung'	Warum lehnen Sie mich ab?	Was bringt Sie dazu, die Arme zu verschränken?

## 6. Preframing

Der Rahmen wird schon vorab gesetzt. Beispiel: Coach spricht besonders ruhig damit die Stimmung von Anfang ruhig ist. Oder Coach sagt zu Beginn: „Veränderung kann sehr schnell gehen. Manche Klienten bemerken nicht einmal, dass sie sich schon verändert haben, weil es so schnell passiert ist.“

Metaphern die zu Beginn eines Seminars erzählt werden gehören auch zum Preframing.



## **7. Reframing**

Wir kennen bereits aus dem NLP Practitioner Live Seminar das Kontext- und Bedeutungsreframing.

Kontextreframing: In Afrika werden übergewichtige Frauen als viel attraktiver wahrgenommen als normalgewichtige Frauen.

Bedeutungsreframing: Dein Sohn räumt nie auf. Das bedeutet, dass du einen Sohn hast und er mit dir zusammen lebt.

## **8. Six Step Reframing**

Arbeit mit den inneren Teilen. Ein Teil in dir ist für eine bestimmte Handlung verantwortlich. Der Teil wird nach seiner positiven Absicht befragt. Die kreativen Teile berufen eine Konferenz ein und finden neue, bessere Handlungen die der selben positiven Absicht dienen. Integration. Mehr Details siehe NLP Practitioner Skriptum.

## **9. Kontrast Rahmen**

Der Kontrastrahmen verdeutlicht Unterschiede und Konsequenzen

Der Klient erkennt dadurch Unterschiede und Konsequenzen von Zuständen, Situationen oder Zielen.

Ein möglicher Kontrastrahmen ist zum Beispiel die Öko-Check-Frage: „Was wäre dann nicht mehr möglich, wenn du dein neues Verhalten umsetzen würdest?“

Bsp.: Klient wünscht sich Partner

„Wenn du einen Partner hast, was ist dann nicht mehr möglich?“

„Wenn du Single bleibst, was ist dadurch nicht möglich?“

Diese Wahrnehmung des Unterschiedes ist für den Klienten eine wertvolle Erfahrung, um sein Ziel genauer zu definieren, Entscheidungen zu treffen und in Konsequenzen hinein zu spüren.



## 10. Relevanz Rahmen

Im Relevanzrahmen wird die Relevanz eines Einwandes oder Beitrages in Bezug auf Thema oder Ziel hinterfragt.

Bei dem Relevanzrahmen geht es um die Aufmerksamkeitsfokussierung auf die relevanten und wichtigen Themen.

Er dient dazu wieder auf den Punkt zu kommen, wenn in Meetings oder Coachings abgeschweift wird.

In diesem Zusammenhang können Relevanzfragen dabei helfen, beim Thema zu bleiben:

- "Wofür ist das jetzt relevant?"
- "Worum geht es eigentlich?"
- "Inwieweit ist das für die Lösung der Aufgabe wichtig?"
- "Welche Bedeutung hat das genau für unser Thema?"

Diese Fragen sind Türöffner, um sich auf die wirklich wichtigen Themen und Fragen zu fokussieren.

## 11. Übereinstimmungsrahmen, Yes-Set

Das Yes-Set ist eine gute Methode, um Rapport aufzubauen und wird im Coaching unter anderem gern in der Kennenlernphase eingesetzt.

Der Coach nennt mehrere Tatsachen, bei denen der Klient zustimmen soll. Er kann auch Fragen stellen, die der Klient nur mit Ja beantworten kann.

Es wird eine Ja-sage-Haltung erzeugt, indem mehrere Aussagen gemacht werden, die automatisch Zustimmung hervorrufen.

Das Yes-Set eignet sich aber auch sehr gut, um Interventionen einzuleiten, denen der Klient eventuell kritisch oder ambivalent gegenüber steht. Durch das dreimalige sprachliche Zustimmung wird auch internal die Bereitschaft ja zu sagen erhöht.

Bsp.:

Du bist heute hier um deinem Ziel näher zu kommen.

Du möchtest fröhlicher sein.

Sollen wir gleich mit dem Coaching beginnen?

Vor allem bei Konflikten ist es sinnvoll einen Übereinstimmungsrahmen herzustellen.

Es geht darum, hinter zwei scheinbar unterschiedlichen Interessen etwas Gemeinsames oder gegenseitig Anerkennbares zu finden.

Mit dem Übereinstimmungs-Rahmen wird ein gemeinsames Ziel erzeugt, dem beide Parteien zustimmen können.





Der Fokus wird vom Konflikt weg, hin auf eine mögliche Lösung gelenkt.

Der Übereinstimmungs-Rahmen schenkt dabei beiden Parteien ein Gefühl der Sicherheit, dass ihre Positionen Gehör finden, ihre individuellen Ziele respektiert werden, so dass die Bereitschaft kooperativ zusammenzuarbeiten wächst.

Bsp.: Ehepartner streiten wegen Geld

Übereinstimmung: Was wollen beide?

- ihre Ehe retten
- miteinander glücklich sein
- finanziell sicher sein
- Rechnungen bezahlen können

Jetzt kann an Strategien gearbeitet werden, da beide eigentlich das gleiche Ziel haben.