



Metaprogramme

Modul 2.1.

*Denkstrukturen und unbewusste
Wahrnehmungsfiler*

Denkstrukturen



Landkarte

Jeder Mensch hat eine eigene Landkarte der Wirklichkeit. Diese Landkarte wird unter anderem definiert durch Glaubenssätze und Metaprogramme. Bereits häufig benutzte Wege auf der Landkarte werden automatisch in der Zukunft immer häufiger benutzt werden, als weniger benutzte Wege.

Vorteil: Jemand ist global orientiert und findet es daher einfach einen Überblick über komplexe Themen zu erstellen.

Nachteil: Jemand ist global orientiert und versucht den Fehler im Detail zu finden.

Denkstrukturen



Nützlich oder nicht?

Um herauszufinden, ob die verwendeten Denkstrukturen – Metaprogramme – in der jeweiligen Situation vorteilhaft sind oder nicht, muss man zuerst herausfinden, welche Metaprogramme die Person benutzt und dann weiters welche Metaprogramme in der Situation von Vorteil sind.

Es ist von Vorteil zu lernen in unterschiedlichen Metaprogrammen zu denken ODER in der Situation Unterstützung von Personen zu erhalten, die das passende Metaprogramm gut beherrschen.

Entstehung der Metaprogramme



Richard Bandler erforschte aufgrund der Myer Briggs Typologie (MBTI) das unterschiedliche Verhalten von Menschen in Situationen. Er erkannte, dass Menschen trotz gleicher Strategien unterschiedliche Resultate erhielten. Durch diese Erkenntnis entwickelte er die Metaprogramme.

Mittlerweile sind bereits 51 Metaprogramme beschrieben worden. Wir fokussieren uns hier auf 16. Weitere Metaprogramme können in dem Werk „Figuring out people“ von Hall und Bodenhamer nachgelesen werden.

Was sind Metaprogramme



Metaprogramme sind Denkstrukturen bzw. unbewusste WahrnehmungsfILTER. Metaprogramme bestimmen was wir wahrnehmen und wie wir es verarbeiten. Das kann je nach Kontext hinderlich oder förderlich sein.

Metaprogramme entstehen durch Erfahrungen, Prägungen, Glaubenssätze und Werte, und durch bewusste oder unbewusste Entscheidungen. Umso häufiger sie verwendet werden, umso stärker werden sie ausgeprägt. Die Metaprogramme eines Menschen können in jedem Kontext unterschiedlich sein.

Modeling von Metaprogrammen



Im Modeling können auch Metaprogramme im Zusammenhang mit der zu modellierenden Fähigkeit elizitiert werden. Diese Metaprogramme werden genauso wie die VAKOG Strategie in einer bestimmten Reihenfolge verwendet.

Welche Metaprogramme und in welcher Reihenfolge diese verwendet werden, hat einen direkten Zusammenhang damit wie effektiv und effizient das gewünschte Ziel erreicht werden kann.

1. Motivation



1.1 Motivation Weg Von

1.2 Motivation Hin Zu

Manche Menschen fühlen sich eher dadurch motiviert, dass sie sich zu etwas hingezogen fühlen, andere wollen eher unangenehmen Dingen entfliehen.

FRAGE:

Zieht es Dich zu etwas Positivem hin oder willst Du etwas vermeiden?

Willst du etwas erreichen oder etwas vermeiden?

2. Bezugsrahmen



2.1 Bezugsrahmen extern

2.2 Bezugsrahmen intern

Manche Menschen bilden sich Urteile und Entscheidungen aus sich heraus oder abhängig davon, was andere denken.

FRAGE:

Machst Du Deine Entscheidungen davon abhängig, wie Du die Dinge siehst oder was andere denken (könnten)?
Woran merkst du, dass du etwas gut gemacht hast?
(Weißt es selbst oder Andere sagen/zeigen es dir)

3. Aktivität



- 3.1 Aktivität Inaktiv
- 3.2 Aktivität Proaktiv
- 3.3 Aktivität Reflektiv

Das Aktivitätslevel von Menschen.

FRAGE:

Handelst Du von Dir aus oder reagierst Du oder bist Du eher der Typ der die Dinge aussitzt?

4. Vergleich



4.1 Vergleich Gleichheit

4.2 Vergleich Unterschied

Bei vergleichbaren Dingen liegt der Fokus auf den Gemeinsamkeiten oder auf den Unterschieden.

FRAGE:

Achtest Du auf das, was Du mit jemandem gemeinsam hast oder auf eure Unterschiede?

5. Modaloperator



5.1 Modaloperator Möglichkeit

5.2 Modaloperator Notwendigkeit

Man tut etwas weil es möglich ist oder weil man es tun muss.

FRAGE:

Achtest Du auf Möglichkeiten und siehst, was geht oder fühlst Du Dich verpflichtet?

6. Chunkgröße



- 6.1 Chunkgröße Global
- 6.2 Chunkgröße Detail

Menschen nehmen entweder alle Details wahr oder sehen das große Ganze.

FRAGE:

Willst Du Überblick oder es ganz genau wissen?

7. Zeiterleben



7.1 Tabelle Zeiterleben IN-TIME

7.2 Tabelle Zeiterleben THROUGH-TIME

Die Timeline mancher Menschen geht durch sie selber hindurch, sie befinden sozusagen in der Zeit. Bei anderen Menschen verläuft sie am Körper vorbei.

FRAGE:

Lebst Du in der Zeit (assoziiert) = Gegenwart oder außerhalb (dissoziiert) = Vergangenheit/Zukunft?

8. Zeitorientierung



- 8.1 Zeitorientierung Vergangenheit
- 8.2 Zeitorientierung Gegenwart
- 8.3 Zeitorientierung Zukunft

Menschen bevorzugen es sich mit einer bestimmten Zeitqualität auseinanderzusetzen.

FRAGE:

Ist Dir ein Zeitaspekt wichtiger als die anderen und wenn ja welcher?

9. Primäre Interessen



- 9.1 Tabelle prim. Interessen Menschen
- 9.2 Tabelle prim. Interessen Orte
- 9.3 Tabelle prim. Interessen Aktivitäten
- 9.4 Tabelle prim. Interessen Dinge
- 9.5 Tabelle prim. Interessen Informationen

FRAGEN:

Worauf fokussierst Du?

Ist ein gutes Restaurant eines, in dem interessante Menschen sind oder ist es an einem besonderen Ort, oder wird dort nebenbei etwas aufgeführt oder kann man dort gut essen oder erfährt man dort Neues?

10. Fokus Selbst - Andere



10.1 Fokus Selbst – Andere: Ich

10.2 Fokus Selbst – Andere: Du

10.3 Fokus Selbst – Andere: Wir

Wie man sich selbst in Zusammenhang mit Anderen erlebt.

FRAGE:

Worum geht es Dir?

Um Dich - um andere - um uns?

11. Ich Erleben



11.1 Ich Erleben assoziiert

11.2 Ich Erleben dissoziiert

Wie man sich selbst in der Welt erlebt.

FRAGEN:

Bist Du eher ein Denker/Außenstehender oder ein "Fühler"/Beteiligter?

12. Realität Erleben



12.1 Realität Erleben beurteilend

12.2 Realität Erleben wahrnehmend

Beschreibt wie die Realität erlebt wird.

FRAGEN:

Sind die Dinge "gut" oder "schlecht", "falsch" oder "richtig" oder eben so, wie sie sind?

13. Ergebnis



13.1 Ergebnis Perfektion

13.2 Ergebnis Optimierung

Manche Menschen streben nach Perfektion, andere streben ein optimales Verhältnis von Ergebnis/Aufwand an. Manche wollen gleich ein perfektes Ergebnis, egal wie hoch der Aufwand ist. Andere wollen sich schrittweise an die Perfektion heranarbeiten. Und wieder anderen reicht der erste Schritt, die Grundlage.

FRAGE:

Wann ist etwas für Dich fertig? Wie gut muss das Ergebnis sein? Und gibt es Zwischenschritte?

14. Vollendung



14.1 Tabelle Vollendung Anfang

14.2 Tabelle Vollendung Mitte

14.3 Tabelle Vollendung Abschluss

Wie Menschen Projekte angehen.

FRAGE:

Bist Du eher jemand, der gern Neues beginnt oder einer, der in laufende Projekte einsteigt oder eher der, der die Dinge zu Ende bringt?

15. Convincer Kanal



- 15.1 Convincer Kanal Sehen
- 15.2 Convincer Kanal Hören
- 15.3 Convincer Kanal Lesen
- 15.4 Convincer Kanal Tun

Um überzeugt zu sein, muss dieser Mensch entweder:

Sehen: muss Beweise sehen

Hören: muss etwas hören

Lesen: muss etwas lesen

Tun: muss etwas tun

FRAGE: Woran erkennst du dass jemand anderer seine Arbeit gut macht?

16. Convincer Modus



16.1 Convincer Modus Mehrere Beispiele

16.2 Convincer Modus Automatisch

16.3 Convincer Modus Konsistent

16.4 Convincer Modus Zeit

Um überzeugt zu sein braucht dieser Mensch:

Mehrere Beispiele: Braucht eine bestimmte Anzahl von Beispiele

Automatisch: Braucht wenig Information

Konsistent: ist nie völlig überzeugt

Zeit: muss eine bestimmte Zeit Informationen sammeln

FRAGE:

Wie oft muss etwas geschehen bis du überzeugt bist?

Übung 1.1.



Beschreibe in wenigen Sätzen wie folgenden Personen ihren Urlaub verbringen:

Person A: hin zu, extern, Detail, in-time

Person B: intern, global, Gleichheit,
Notwendigkeit

Übung 1.2.



Teammeeting. Du möchtest eine neue Homepage für deine Coachingpraxis erstellen. Wie kannst du deinem Team erklären, was sie zu tun haben?

Person C: Perfektion, Anfang, Kanal Sehen

Person D: Fokus Wir, Optimierung, Kanal Tun

Übung 1.3.



Kundengespräch. Du erklärst einem Kunden deine Leistungen und machst ein Angebot für 3 Monate Coaching. Wie kommunizierst du?

Person E: Zukunft, Notwendigkeit, Convincer
Modus Zeit

Person F: Abschluss, Beurteilend, Kanal Hören

Übung 1.4.



Du bist Unternehmer und suchst einen
Buchhalter:

Welche Metaprogramme sollte dieser deiner
Meinung nach haben und warum sind diese
wichtig für die Stelle?

Übung 1.5.



Du bist Coach und bekommst einen großen Auftrag in der Unternehmensberatung. Du brauchst einen zweiten Coach als Unterstützung und suchst nun in deinem Bekanntenkreis:

Welche Metaprogramme sollte dieser Coach deiner Meinung nach haben und warum sind diese wichtig für die Kooperation?