Die Neurologischen Ebenen

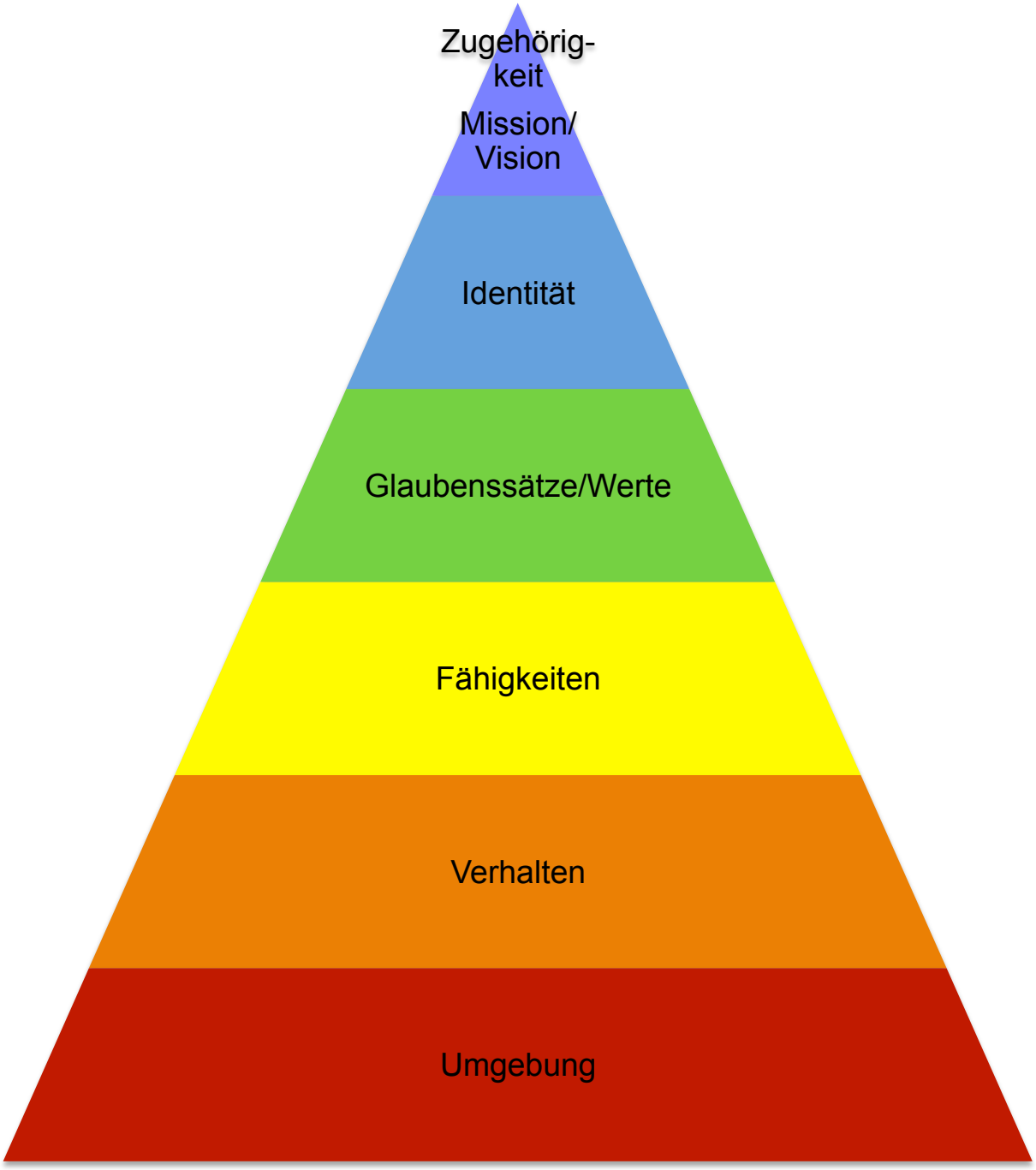
Dieses NLP-Modell ist auch unter dem Begriff Logische Ebenen bekannt. Es beschreibt die Ebenen der Veränderung.
Der Begriff der logischen Ebenen wurde Mitte der 80-er Jahre von Robert Dilts geprägt.

Im NLP gehen wir davon aus, dass das Gehirn verschiedene Verarbeitungsebenen aufweist. Dabei werden folgende Ebenen unterschieden:

- Umgebung
- Verhalten
- Fähigkeiten
- Glaubenssätze/Werte
- Identität
- Zugehörigkeit / Mission / Vision

Die Ebenen spielen eine große Rolle bei jeder Veränderungsarbeit, beim Lernen und in der Kommunikation mit anderen Menschen.
Jede Ebene beeinflusst dabei die darunterliegende Ebene. Eine Veränderung auf der oberen Ebene hat Auswirkungen auf die Information auf den unteren Ebenen.
Eine Veränderung auf der unteren Ebene kann, muss aber nicht unbedingt die obere Ebene beeinflussen. Daher ist es sinnvoll, Veränderungen auf höheren Ebenen herbeizuführen, wenn man wirklich etwas verändern möchte.

Die Ebenen:


Zugehörig-
keit
Mission/
Vision
Identität
Glaubenssätze/Werte
Fähigkeiten
Verhalten
Umgebung

Die Ebenen im Detail:

Umgebung:

Jedes Ereignis findet in einer bestimmten Umgebung, in einem bestimmten Kontext statt. Diese Ebene beinhaltet alle äußeren Bedingungen, die auf eine Person einwirken. Die Umgebungsebene können wir mit folgenden Fragen erfragen:

- Wer?
- Wo?
- Wann?
- Mit wem?

Verhalten:

Hier wird die Aufmerksamkeit auf das Tun, das Handeln gelegt. Diese Ebene fokussiert auf die Aktion und Reaktion einer Person, sowohl im Inneren als auch im Äußeren. Das sind das Verhalten einer Person, ihr Tun, ihr Handeln, ihre Worte, ihre Stimmwahl, ihre Gestik, ihre Bewegungen, ihre Atmung,...
Das Verhalten kann mit den Sprachmustern aus dem VAKOG beschrieben werden, also mit dem, was wir sehen, hören, fühlen, riechen und schmecken können.
Das Verhalten ist die genaue Bestimmung von dem, was jemand tut.

Fähigkeiten:

Die Ebene der Fähigkeiten bezieht sich auf alle kognitiven und emotionalen Prozesse, die eine Person bei einem bestimmten Verhalten durchläuft. Diese Ebene können wir in innere und äußere Fertigkeiten unterteilen. Innere Prozesse sind Strategien und die Metaprogramme. Mit äußeren Prozessen ist die Beschreibung des Könnens gemeint.
Mit den Fragen: „Wie genau machst du das? Was kannst du hier?“ können wir die Ebene der Fähigkeiten näher hinterfragen.

Werte und Glaubenssätze:

Glaubenssätze sind Lebensregeln, die Menschen für wahr halten. Ein Glaubenssatz ist ein Ausdruck von dem, an das eine Person glaubt, was diese Person für wahr hält. Andere Begriffe für Glaubenssätze sind Überzeugungen, Einstellungen, Beliefs oder Meinungen.
Glaubenssätze können wir mit folgenden Fragen erkennen:

- Welche Überzeugung hast du? An was glaubst du?
- Welche Bedeutung hat das für dich? Wie ist der Zusammenhang?

Im NLP wird unter dem Begriff „Werte“ alles bezeichnet, was uns Menschen wichtig ist, was uns Bedeutung gibt, was uns motiviert und was uns Orientierung, Kraft und Sinn im Leben gibt. Werte sind Nominalisierungen wie Sicherheit, Liebe, Verantwortung,... Sie sind unsere inneren Motivatoren. Jeder Mensch hat seine eigenen persönlichen Werte. Werte sind meist hierarchisch aufgebaut und zwar in der Reihenfolge ihrer Wichtigkeit.
Werte können wir mit folgenden Fragen erkennen:

- Was ist dir wichtig?
- Was ist dir wichtig an ... (z.B.: deiner Beziehung, deiner Arbeit, deiner Familie)?

Identität:

Die Ebene der Identität umfasst das Selbstbild eines Menschen.
Hier wird der Fokus auf die Selbstbeschreibung, die Wesensart und die Rolle einer Peron gelegt.

Fragen:

- Wer bist du?
- Was macht dich aus?

Zugehörigkeit/Mission/Vision:

Zugehörigkeit:

Unter Zugehörigkeit verstehen wir im NLP das System, zu dem sich eine Person zugehörig fühlt, zum Beispiel zur Partnerschaft, zur Familie, zur Firma, zu einem Staat, ...
Mit folgenden Fragen können wir die Zugehörigkeit erkennen:

- Wem fühlst du dich zugehörig?
- Welche Bedeutung hat dein Tun für andere?
- Was wird über dich gedacht?
- Welche Auswirkungen hat dein Leben auf andere Menschen?

Vision:

Die Vision ist das Bild von der Welt oder vom eigenen Umfeld, wie dieses werden soll.

Mission:

Mission ist der Lebenssinn, die Lebensaufgabe einer Person.
Die Mission können wir über folgende Fragen feststellen:

- Was ist deine Aufgabe?
- Was bewirkst du damit?
- Was gibst du der Welt?

Die neurologischen Ebenen und das erfolgreiche Lernen

Wir können unsere SchülerInnen beim Lernen auf allen Ebenen unterstützen und anhand der folgenden Fragen optimale Bedingungen für den Lernprozess erschaffen. Hier ist eine Übersicht über nützliche Fragen, die auf die jeweilige logische Ebene abzielt.

Diese Fragen könnt ihr auch bei Elterngesprächen verwenden, wenn es darum geht, dass eure SchülerInnen zusätzliche Unterstützung von den Eltern beim Lernen brauchen. Sie informieren euch aber auch darüber, auf welcher Ebene ein Schüler oder eine Schülerin eine Veränderung machen kann, um erfolgreicher zu sein.

Für X könnt ihr einen Schülernamen einsetzen.

Umgebung:

- Wo lernt X am besten?
- Zu welcher Zeit lernt X am besten?
- Braucht X Ruhe und Entspannung oder eine anregende Umgebung?
- Lernt X besser alleine oder mit jemandem anderen?

Verhalten:

- Welche Verhaltensweisen sind für X nützlich? (z.B.: Pausen einlegen, Bewegung zwischendurch,...)
- Über welchen VAKOG Kanal kann X am besten lernen?

Fähigkeiten:

- Welche Fähigkeiten kann X nutzen? (z.B.: Ausdauer, Kreativität,...)
- Welche Fähigkeiten kann X ausbauen, trainieren?
- Welche Metaprogramme sind für X nützlich?

Glaubenssätze/Werte:

- Was glaubt X über sich?
- Welche Überzeugungen wären für X erfolgreich?
- Was ist X wichtig?
- Was motiviert X?

Wenn eine Schülerin den Glaubenssatz „Ich bin schlecht in Mathematik“ hat, was glaubt ihr, wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie eine gute Mathematikerin wird? Die ist gleich Null. Hier geht es darum, blockierende Glaubenssätze zu verändern und in unterstützende zu umzuwandeln. Unterstützende Glaubenssätze im Kontext Lernen sind: „Ich lerne leicht. Prüfungen schaffe ich gut.“.

Identität

- Wer ist X beim Lernen?

Mögliche unterstützende Sätze wären „Ich bin ein guter Schüler. Ich bin ein Schüler, der schnell neue Sachen lernt. Ich bin sprachbegabt. Ich bin ein guter Mathematiker,...“

Zugehörigkeit/Mission/Vision:

- Zu welcher Gruppe von Menschen fühlt sich X zugehörig?
- Was wird über X gedacht?
- Was ist die Aufgabe von X?
- Was bewirkt er damit?
- Was gibt X anderen Menschen?

Durch die Abfrage auf den logischen Ebenen, können wir sehr schnell erkennen, auf welcher Ebene Veränderung notwendig ist, um optimale Bedingungen für den Lernprozess zu gestalten.

Dieses Fragemodell gibt auch eine gute Orientierung für den Unterricht bzw. das Training. So kann ich auch bei einer Klasse hinterfragen, ob sich jeder zugehörig fühlt und wenn nicht an der Gruppendynamik arbeiten, so dass ich optimale Lernvoraussetzungen schaffe.

Im Praxisteil findet ihr diese Woche Übungen zur Förderung der verschiedenen Ebenen.