

## **Grenzenlose Energie - Das Powerprinzip**

Wie Sie Ihre persönlichen Schwächen in positive  
Energie verwandeln

von Anthony Robbins

ISBN 978-3-8449-2028-4

Buchausgabe lieferbar im Ullstein Verlag

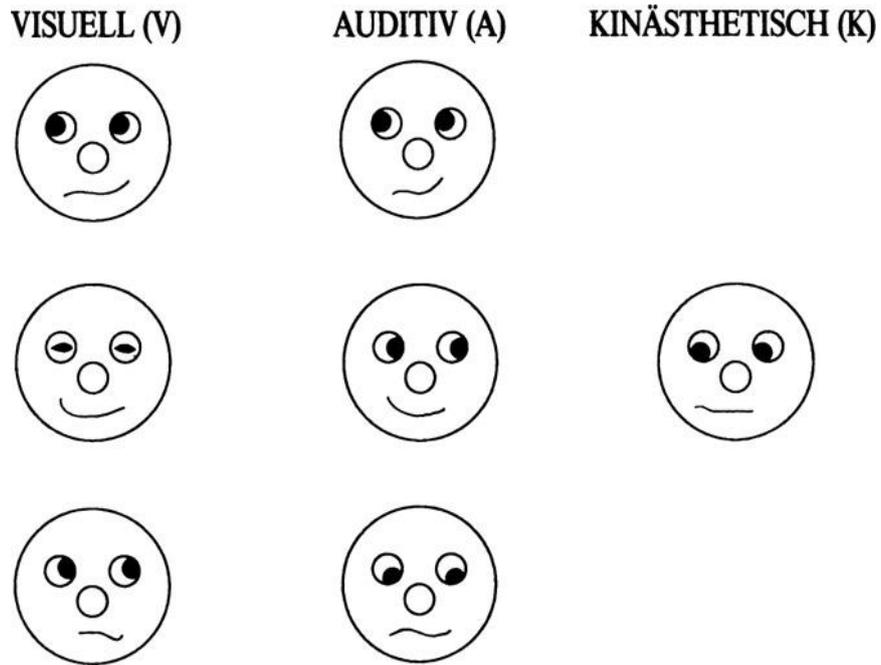
---

## **Inhalt**

<b>Track</b>	<b>Titel</b>
2	<b>Vorwort</b> von Kenneth Blanchard
3	<b>Einführung</b> von Sir Jason Winters
4	<b>I Das Modellieren herausragender Leistungen</b>
4	1 Das Privileg der Könige
19	2 Der Unterschied, der einen Unterschied macht
28	3 Die Macht innerer Zustände
41	4 Glaube: Der Ursprung des Erfolgs
51	5 Die sieben Lügen des Erfolgs
61	6 Den Geist beherrschen – wie Sie Ihr Gehirn steuern können
82	7 Die Syntax des Erfolgs
92	8 Wie Sie die Strategien anderer Menschen ergründen – Die Elizitation von Strategien
105	9 Die Physiologie – der Königsweg zu Spitzenleistungen
115	10 Energie – der Treibstoff für besondere Leistungen
133	<b>II Die Grundlagen des Erfolgs</b>
133	11 Ziele
144	12 Präzision
153	13 Rapport
164	14 Metaprogramme
179	15 Widerstand
187	16 Reframing
202	17 Anker
217	<b>III Power: Der Mut zur Führung</b>
217	18 Die Hierarchie der Werte
236	19 Die fünf Schlüssel zu Reichtum und Glück
245	20 Trends schaffen: Die Kunst zu überzeugen
259	21 Erfolg: Das Leben als Herausforderung

## Abb. 1

Das folgende Schema gilt für einen normalen Rechtshänder. Die erkannten Sequenzen sind systematisch. (BEACHTEN SIE: Manche Menschen sind seitenverkehrt organisiert.)



## Abb. 2 –1/2

### **DIE ELIZITATION EINER STRATEGIE**

Können Sie sich an eine Zeit erinnern, als Sie voll und ganz ›X‹ waren?

Können Sie sich an eine konkrete Gelegenheit erinnern?

Versetzen Sie sich in diese Zeit zurück, und erleben Sie es noch einmal (Sie induzieren den Zustand). Wenn Sie an diese Zeit zurückdenken... (Sie halten den Zustand weiter aufrecht.)

**A.** Was war das erste, das diesen ›X‹-Zustand in Ihnen ausgelöst hat?

War es etwas, das Sie **gesehen** haben?

War es etwas, das Sie **gehört** haben?

War es etwas, das Sie **gespürt** haben?

Was war das erste, das diesen starken ›X‹-Zustand in Ihnen ausgelöst hat?

Nachdem Sie das gesehen, gehört oder gespürt hatten, was war dann das nächste, das dazu geführt hat, dass Sie so ›X‹ waren?

**B.** Haben Sie

sich *in Gedanken etwas vorgestellt?*

etwas zu sich *gesagt?*

etwas Bestimmtes *gefühlt?*

Was ist in der Folge weiter passiert, daß Sie so ›X‹ waren? Was ist nach A und B (als Sie etwas gesehen, etwas zu sich gesagt hatten usw.) geschehen, das dazu geführt hat, daß Sie so stark ›X‹ waren?

**C.** Haben Sie

sich *in Gedanken etwas vorgestellt?*

etwas zu sich *gesagt?*

etwas Bestimmtes *gefühlt?*

oder ist sonst etwas geschehen?

Was hat dazu geführt, daß Sie stark ›X‹ waren?

Fragen Sie die Person, ob sie zu diesem Zeitpunkt schon sehr ›X‹ war (verliebt, motiviert, usw.).

- Wenn ja, ist die Elizitation beendet.
- Wenn nicht, fahren Sie fort, die Syntax zu elizitieren, bis der Zustand kongruent hergestellt ist.

## Abb. 2 – 2/2

Der nächste Schritt besteht darin, die Submodalitäten der einzelnen Repräsentationen in der Strategie herauszufinden.

Wenn der erste Schritt in der Strategie visuell war, würden Sie z. B. fragen:

- Wie sah das aus, was Sie gesehen haben (visuell external)?

Dann würden Sie fragen:

Was hat Sie an dem, was Sie gesehen haben, vor allem... (z. B. motiviert)?

War es die Größe?

War es die Helligkeit?

War es die Art und Weise, wie es sich bewegt hat?

Fahren Sie so fort, bis Sie alle Submodalitäten der betreffenden Strategie herausgefunden haben. Reden Sie dann einfach über etwas, wozu Sie die betreffende Person motivieren wollen, indem Sie dieselbe Syntax und dieselben Submodalitäten anwenden, und bilden Sie sich dann Ihr Urteil anhand der Wirkung, die Ihr Vorgehen auf den Zustand der Person ausgeübt hat.

## Abb. 3

### **DAS ELIZITIEREN VON ›LIEBESSTRATEGIEN‹**

Können Sie sich an eine Zeit erinnern, als Sie sich geliebt fühlten?

Können Sie sich an eine ganz bestimmte Situation erinnern?

Wenn Sie in Gedanken in diese Situation zurückgehen und sie wieder erleben... (Sie induzieren den Zustand)

**V:** Was muß Ihr Partner unbedingt tun, damit Sie dieses tiefe Gefühl der Liebe spüren?

Muß er Sie ausführen?

Muß er Sie beschenken?

Muß er Sie auf eine ganz bestimmte Art und Weise ansehen?

Ist es für Sie unerlässlich, daß Ihr Partner Ihnen seine Liebe auf genau diese Weise zeigt, damit Sie sich geliebt fühlen?

(Entscheiden Sie anhand der Physiologie der Person, ob der gewünschte Zustand eintritt.)

**A:** Ist es für Sie unerlässlich, um dieses tiefe Gefühl von Liebe zu verspüren, daß Ihr Partner Ihnen auf eine ganz bestimmte Weise sagt, daß er Sie liebt?

(Entscheiden Sie anhand der Physiologie der Person, ob der gewünschte Zustand eintritt.)

**K:** Ist es für Sie unerlässlich, um dieses tiefe Gefühl von Liebe zu spüren, daß Ihr Partner Sie auf eine ganz bestimmte Weise berührt?

(Entscheiden Sie anhand der Physiologie, ob der gewünschte Zustand eintritt.)

Elizitieren Sie jetzt die Submodalitäten. Wie genau? Überprüfen Sie die Strategie. Entscheiden Sie anhand der Physiologie, ob der gewünschte Zustand kongruent eintritt.



Abb. 5



Abb. 6

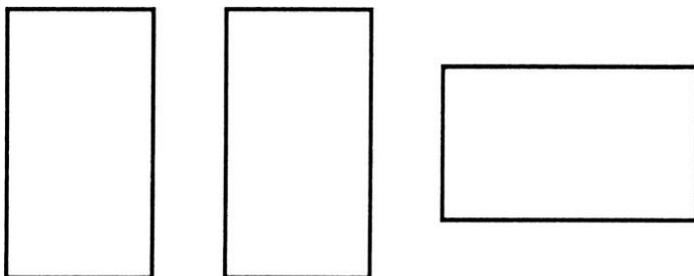


Abb. 7

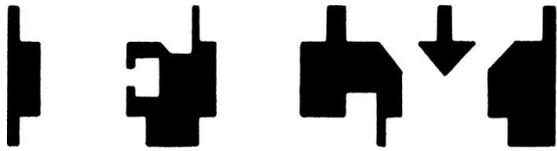


Abb. 8

Bild A



Bild B

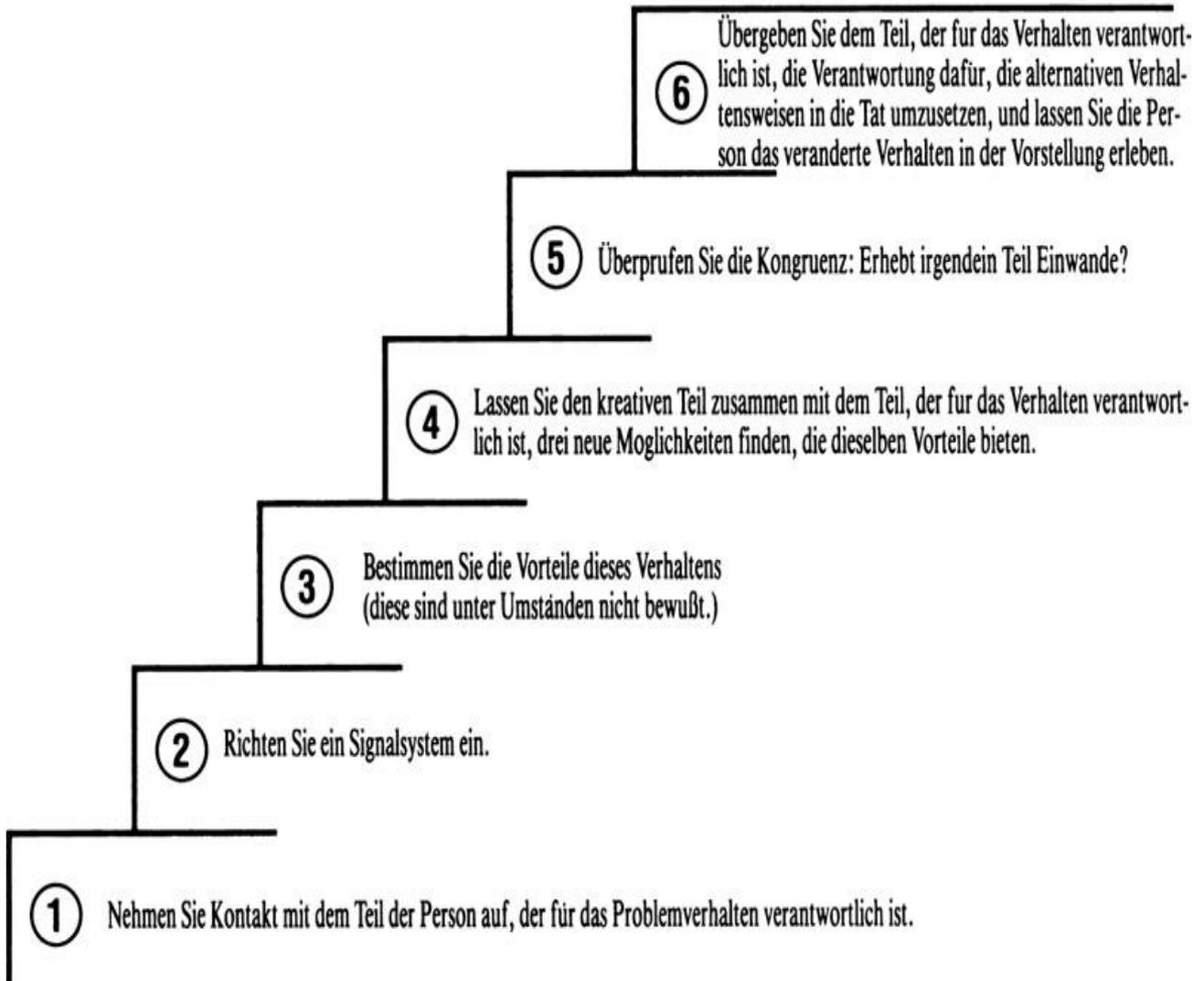


Bild C



Abb. 9

## Das SECHS-SCHRITTE-REFRAMING



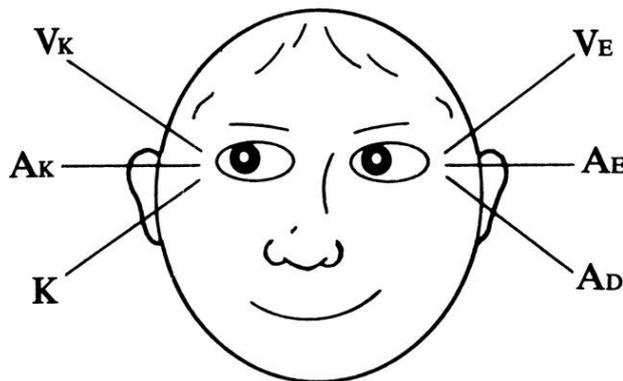
## Glossar

**Angleichen (Matching)** – Das Übernehmen bestimmter Verhaltensweisen eines anderen Menschen – zum Beispiel bestimmter Gesten, des Gesichtsausdrucks, der Sprechweise, der Klangfarbe usw. Wenn es mit Feingefühl durchgeführt wird, hilft es, Rapport zu der anderen Person herzustellen.

**Ankern** – Der Vorgang, durch den jede Repräsentation (internal oder external) eine Reihe von Vorstellungen und Reaktionen auslöst oder mit ihnen verkoppelt wird. Anker können spontan entstehen oder bewußt gesetzt werden. Ein Beispiel für einen Anker, der bestimmte Reaktionen auslöst, ist die Art und Weise wie jemand, den Sie sehr gern haben, Ihren Namen ausspricht.

**Augenbewegungsmuster** – Eine Reihe von Zugangshinweisen, die insbesondere die Augenbewegung und die Sequenz der Augenbewegungen betrifft. Die Kenntnis des Zusammenhangs zwischen Augenposition und internalen Prozessen ist die Voraussetzung zum Verständnis und zum Elizitieren von Strategien.

### AUGENBEWEGUNGSMUSTER INTERNALER PROZESSE



# HÖRBUCHHAMBURG

*VE visuell erinnert:* Man sieht Bilder von Dingen, die man schon einmal gesehen hat, genauso wie man sie in Wirklichkeit gesehen hat. Fragen, die gewöhnlich diese Art der inneren Verarbeitung auslösen, sind etwa: Welche Farbe haben die Augen Ihrer Mutter? Und: Wie sieht Ihr Mantel aus?

*VK visuell konstruiert:* Man sieht Bilder von Dingen, die man noch nie zuvor gesehen hat, oder sieht Dinge anders, als man sie vorher gesehen hat. Fragen, die gewöhnlich diese Art der inneren Verarbeitung auslösen, sind etwa: Wie würde ein orangefarbenes Nilpferd mit roten Flecken aussehen? Und: Wie würden Sie von der anderen Seite des Zimmers betrachtet aussehen?

*AE auditiv erinnert:* Man erinnert sich an Töne, die man schon einmal gehört hat. Fragen, die gewöhnlich diese Art der inneren Verarbeitung auslösen, sind etwa: Was habe ich gerade eben gesagt? Und: Wie klingt Ihr Wecker?

*AK auditiv konstruiert:* Man hört Worte, die man noch nie zuvor in der gleichen Weise gehört hat, oder Töne und Redewendungen, die auf eine völlig neue Art und Weise zusammengestellt sind. Fragen, die diese Art der inneren Verarbeitung auslösen, sind etwa: Wenn Sie jetzt sofort ein neues Lied erfinden müßten, wie würde es sich anhören? Und: Stellen Sie sich eine Sirene vor, die wie eine elektrische Gitarre klingt.

*AD auditiv digital:* Man redet mit sich selbst. Aufforderungen, die gewöhnlich diese Art der inneren Verarbeitung auslösen, sind etwa: Sagen Sie etwas zu sich selbst, das Sie häufig zu sich selbst sagen. Und: Sprechen Sie das erste Gebot.

*K kinästhetisch:* Emotionen, taktile (Tast-) und propriozeptive (innerorganische) Empfindungen. Fragen, die diese Art der inneren Verarbeitung auslösen, sind etwa: Was für ein Gefühl ist es, glücklich zu sein? Was für ein Gefühl ist es, einen Tannenzapfen zu berühren? Und: Was für ein Gefühl ist es, zu laufen?

# HÖRBUCHHAMBURG

**Elizitieren** - Das Sammeln von Informationen durch direkte Beobachtung der Zugangshinweise, Gesten usw. und durch gut formulierte Fragen, um die Struktur der internalen Erfahrung zu bestimmen.

**Generalisierung** - Der kognitive Vorgang, durch den ein Teil der internalen Erfahrungen einer Person von der ursprünglichen Erfahrung getrennt wird und eine eigene Klasse bildet. In vielen Fällen ist das sehr nützlich. Ein Kind verbrennt sich beispielsweise an einer heißen Herdplatte. Es kann nun generalisieren: »Herdplatten sind heiß« oder »Faß nie eine Herdplatte an, wenn sie eingeschaltet ist«. In anderen Fällen kann dadurch das Modell, das jemand von der Welt hat, unnötig stark eingeschränkt werden.

**Internale Repräsentation** - Die Konfiguration von Informationen, die man in seinem Kopf schafft und in Form von Bildern, Tönen, Gefühlen, Gerüchen und Geschmäcken speichert. Sich »zu erinnern«, wie das Haus, in dem man aufgewachsen ist, ausgesehen hat, ist eine internale Repräsentation.

**Kalibrieren** - Die Fähigkeit, Veränderungen zu bemerken und einzuschätzen. Die Voraussetzung dafür ist eine verfeinerte Wahrnehmungsfähigkeit. Wahrscheinlich merken Sie ziemlich gut, wenn sich jemand, den Sie gern haben, ein wenig unsicher oder sehr unglücklich fühlt. Das ist nur möglich, weil Sie sich sehr genau auf seine Physiologie kalibriert haben.

**Kommunikation** - Der Vorgang, Informationen durch Sprache, Zeichen, Symbole und Verhalten zu übermitteln. Eine Kommunikation kann gerichtet sein, das heißt, der Ausgangspunkt der Kommunikation unterscheidet sich von dem Endpunkt, etwa bei Verhandlungen, Therapien, Verkaufsgesprächen. Sie bewegt sich auf ein Ziel zu.

**Kongruenz/Inkongruenz** - Eine Situation, in der die Botschaft, die jemand übermittelt, in den Output-Kanälen die gleiche ist - d. h. die Worte vermitteln die gleiche Bedeutung wie der Tonfall, die Gesten übermitteln die gleiche Bedeutung wie Worte und Tonfall. Alle Output-Kanäle stimmen überein. Inkongruenz zeigt miteinander in Konflikt stehende Botschaften zwischen Output-Kanälen an. Beispiel: Wenn man mit leiser, klagender Stimme sagt: »Ja, ich bin ganz sicher!«

# HÖRBUCHHAMBURG

**Modell** – Eine Beschreibung davon, wie etwas funktioniert (nicht aber möglicher Gründe dafür, wieso es funktioniert). Wenn wir von dem Modell der Welt einer Person sprechen, dann meinen wir damit die Zusammensetzung seiner Glaubenssysteme, internaler Prozesse und Verhaltensweisen, die es ihm gestatten, auf eine bestimmte Weise zu funktionieren. Ein Modell ist eine Möglichkeit, Erfahrungen zu ordnen.

**Modellieren** – Der Vorgang, die Reihenfolge internaler Repräsentationen und Verhaltensweisen herauszufinden, die es jemandem ermöglichen, eine Aufgabe durchzuführen. Wenn die Komponenten der Strategie, die Glaubenssätze und das Verhalten im einzelnen erkannt sind, ist es viel einfacher, die Fähigkeiten des anderen nachzuvollziehen.

**Ökologie** – Die Gesamtheit oder das Muster von Beziehungen zwischen einer Person und ihrer Umgebung. Im NLP verwenden wir den Begriff auch in bezug auf die interne Ökologie eines Menschen – das Muster von Werten, Strategien und Verhaltensweisen, das jemand verwendet.

**Pacen** – Über eine bestimmte Zeit hinweg mit jemandem Rapport herstellen und beibehalten. Sie können Glaubenssätze, Ideen und auch Verhaltensweisen pacen.

**Rapport** – Das Phänomen übereinstimmender Verhaltenselemente zwischen kommunizierenden Personen. Es tritt spontan auf, wenn Menschen einige Zeit miteinander verbringen. Es kann bewußt hergestellt werden, z. B. durch Abbilden oder Angleichen, um die Kommunikation zu verbessern.

**Repräsentationssysteme** – Die Codierung sensorischer Informationen. Das betrifft das visuelle, das auditive, das kinästhetische, das Geruchs- und Geschmackssystem. Sie ermöglichen es uns, Informationen aufzunehmen, zu speichern, zu sortieren und zu verwenden. Die Unterscheidungen, die wir treffen (internal und external), werden durch diese Systeme vermittelt.

**Sinnesspezifische Beschreibung** – Die Verwendung von Worten zur Übermittlung von Informationen, die direkt durch unsere fünf Sinne beobachtbar und verifizierbar sind. Das ist der Unterschied zwischen »Sie hatte die Lippen zurückgezogen, ihre Zähne waren teilweise zu sehen, die Mundwinkel lagen höher als die Hauptlinie ihres Mundes« und »sie ist glücklich«.

# HÖRBUCHHAMBURG

**Sinnesspezifische Erfahrung** – Eine Erfahrung, die gesehen, gehört, gefühlt, gerochen und/oder geschmeckt wird.

**Spiegeln** – Bestimmte Verhaltensweisen einer anderen Person wie ein Spiegel wiedergeben. Wenn man jemandem gegenübersteht, der die linke Hand an die Wange geführt hat, legt man selbst die rechte Hand auf die gleiche Weise an seine Wange.

**Strategie** – Eine verankerte Folge von Repräsentationen, die verwendet werden, um unsere Verhaltensweisen zu steuern. Eine Strategie schließt gewöhnlich jedes der sensorischen Vorstellungssysteme (visuell, auditiv, kinästhetisch) in einer bestimmten Reihenfolge ein. Wir können Strategien entdecken, indem wir auf die Worte achten, die wir wählen, die Augenbewegungen beobachten und nach der Form und Reihenfolge internaler Repräsentationen fragen.

**Submodalitäten** – Die Untereinteilung externer Erfahrungen: Helligkeit, Entfernung, Tiefe von Bildern. Volumen, Ursprung, Klangfarbe usw. von Geräuschen oder Stimmen.

**Syntax** – Ein miteinander verbundenes oder geordnetes System; die Folge, in der Ereignisse, internal und external, zusammengesetzt werden können. In der Sprache bezieht sie sich auf die Reihenfolge, in der einzelne Worte einen grammatikalisch korrekten Satz bilden.

**Tilgung** – Was in Ihrer ursprünglichen Erfahrung vorhanden war, in Ihrer internalen Repräsentation jedoch fehlt. Dabei handelt es sich um einen kognitiven Prozeß, der verhindert, daß wir von Wahrnehmungs-Daten überwältigt werden. Manchmal tilgen wir jedoch Wahrnehmungen, die wir sinnvollerweise berücksichtigen sollten.

**Verzerrung** – Der Vorgang, der bewirkt, daß manche Dinge in der internalen Repräsentation eines Menschen ungenau wiedergegeben werden, wodurch dieser in seinen Möglichkeiten eingeschränkt wird. Z. B. das, was wir umgangssprachlich damit bezeichnen, daß jemand ›falsche Proportionen‹, ›ein bißchen verdreht‹ u. dgl. ›aus einer Mücke einen Elefanten macht‹, ›Tatsachen verdreht‹ usw.

# HÖRBUCHHAMBURG

**Wahrnehmungsgenauigkeit** – Die Fähigkeit, feine Unterscheidungen in der visuellen, auditiven, kinästhetischen, Geschmacks- und Geruchsmodalität zu treffen. Dadurch erhalten wir vollständigere, reichere sensorische Erfahrungen und die Möglichkeit, detaillierte, sinnesspezifische Beschreibungen unserer Wechselwirkungen mit der äußeren Welt zu schaffen.

**Zugangshinweise** – Verhaltensweisen, die die Vorgänge in unserem Nervensystem auf eine Weise beeinflussen, die uns zu bestimmten Repräsentationssystemen leichteren Zugang ermöglicht als zu anderen. Zum Beispiel kann das Verlangsamen der Atmung Zugang zu der kinästhetischen Modalität verschaffen; das Neigen des Kopfes (wie beim Telefonieren) kann Zugang zum auditiven Bereich verschaffen, usw.

**Zustand** – Die Gesamtsumme aller neurologischen Prozesse zu jedem Zeitpunkt. Der Zustand, in dem man sich befindet, filtert oder beeinflusst die Interpretation der Erfahrung, die man in diesem Augenblick macht.

---

## **Bibliographische Hinweise:**

Irischer Segensspruch: Copyright 1967 Bollind, Inc., Boulder, Co 80302

Zitat Dr. Jay Milton Hoffman aus seinem Buch *The Missing Link in the Medical Curriculum Which Is Food Chemistry in Its Relationship to Body Chemistry* (Seite 135): A. W. Nelson, Bakteriologe des Battle Creek Sanatorium and Hospital, aus der Arbeit von Dr. J. H. Kellogg, vorgetragen beim National Nut Grower's Convention, Jacksonville, Florida, 1930, und abgedruckt in Annual Proceedings, wie zitiert von J. Milton Hoffman, N. D., Ph. D. in *The Missing Link in the Medical Curriculum Which Is Food Chemistry in Its Relationship To Body Chemistry*, Seite 134, Fußnote 5, Seite 141, gedruckt von Professional Press Publishing Company, 13 115 Hunza Hill Terrace, Valley Center, CA 92802.

---

*Grenzenlose Energie* © Hörbuch Hamburg HHV GmbH, 2019

Deutsche Übersetzung von Charlotte Franke und Christian Quatmann

Originalausgabe: *Unlimited Power* © Robbins Research Institute, 1986

All Rights Reserved.

Published by arrangement with the original publisher, Free Press, a division of Simon & Schuster, Inc.