



Menschen lesen – Kompakt – zum Nachlesen

Inhalt

| | |
|--|----|
| Menschen lesen – Kompakt – zum Nachlesen | 1 |
| Was sind Metaprogramme? | 2 |
| Informationen verarbeiten | 2 |
| Wie ferngesteuert bin ich eigentlich? | 2 |
| Wie viele Programme gibt es? | 3 |
| Nutzen | 3 |
| Gute und schlechte Metaprogramme | 4 |
| Teil 1 – Business | 4 |
| Best Case – Worst Case | 4 |
| Eigene Meinung | 5 |
| Worst Case erkennen | 5 |
| Best Case erkennen | 5 |
| Hin Zu – Von Weg | 5 |
| Von Weg Erkennen | 6 |
| Hin Zu Erkennen | 6 |
| Prozedural – Optional | 6 |
| Prozedural erkennen | 7 |
| Optional erkennen | 7 |
| Tipp | 8 |
| Global – Detail | 8 |
| Tipp | 9 |
| Personalauswahl | 9 |
| Fluktuation | 9 |
| Teil 2 – Privat | 10 |
| Internal – External | 10 |
| Internal erkennen | 10 |
| External erkennen | 10 |
| Beim Feedback aufpassen | 10 |
| Gegenbeispiel – Gleichbeispiel | 11 |
| Gleichbeispielsortierer erkennen | 11 |
| Gegenbeispielsortierer erkennen | 11 |
| Proaktiv – Reaktiv – Inaktiv | 12 |
| Reaktiv erkennen | 12 |
| Proaktiv erkennen | 12 |
| Mensch – Aufgabe | 12 |
| Mensch erkennen | 13 |
| Aufgabe erkennen | 13 |
| Situationsabhängig | 13 |
| Metaprogramme verändern | 13 |
| Einschätzung | 15 |



Was sind Metaprogramme?

Metaprogramme sind ein Begriff aus dem NLP (Neuro-Linguistisches Programmieren).

Wir Menschen glauben oft, dass wir so einzigartig sind und immer sehr reflektiert reagieren. Dass wir uns also originell und der Situation immer angemessen verhalten. Dabei erkennen wir oft gar nicht, dass es Muster gibt, die unserem Verhalten zugrunde liegen. Diese Muster nennen wir im NLP Metaprogramme. Es ist die kleine Struktureinheit die einem Verhalten zugrunde liegt. Sie ist atomar. In der Softwareentwicklung wäre es vielleicht eine kleine Rechenoperation. Wir alle besitzen diese kleinsten Strukturen und NLP beschäftigt sich damit diese herauszufinden und uns zur Verfügung zu stellen. Unser Alltag ist die Kombination aus all diesen kleinen Programmen.

Die Metaprogramme selbst werden meistens als Pole, und damit als Paare, betrachtet. Wir sind entweder so oder so. Das ist natürlich nicht ganz korrekt. Das Modell entspricht natürlich nicht der kompletten Wirklichkeit, sondern ist nur ein Modell, welches uns die Wirklichkeit vereinfacht und leichter begreiflich macht. Wir Menschen sind meistens nicht so oder so, sondern tendieren eher in eine Richtung. Es handelt sich also mehr um eine Skala, auf der wir bei jedem Programmpaar (Pole stehen sich gegenüber) mehr zu der einen oder anderen Seite tendieren.

Dabei sind Metaprogramme Filter mit denen wir die Wirklichkeit wahrnehmen. Im deutschen NLP Raum steht daher oft ein Sortierer hinter der jeweiligen Kategorie, da unsere Filter die jeweiligen Informationen in die eine oder andere Kategorie sortieren und danach suchen. Das geht jetzt sehr ins Detail und darüber können wir uns ein anderes Mal detaillierter unterhalten. Ich will nur, dass Du dies weißt und ich lasse in meiner Beschreibung häufig das Wort Sortierer weg und nenne nur die jeweiligen Bezugspaare.

Informationen verarbeiten

In unserem täglichen Leben und unserer Arbeit geht es oft darum Rapport herzustellen. Das ist der Moment in dem zwei Menschen quasi auf einer Wellenlänge sind. Dies passiert besonders, wenn wir eine Sprache wählen, die zu den Metaprogrammen unseres Gegenübers passt. Dieser braucht dann nicht mehr lange nach den Informationen zu suchen, sondern bekommt sie genau gehirngerecht präsentiert. Dies schafft gleichzeitig auch Nähe. Diese Resonanz ist besonders wichtig, wenn wir uns mit Freunden unterhalten, in eine Coachingbeziehung gehen, eine Hypnose durchführen wollen, in der Partnerschaft oder wenn wir auf Arbeit Informationen oder Aufträge teilen wollen. Du siehst, es ist überall nützlich die Metaprogramme zu beherrschen und vor allem auch zu erkennen.

Andere Modelle wie DISC (Dominance, Influence, Steadiness and Conscientiousness) und MBTI (Myers-Briggs-TypenIndikator) liefern Dir ähnliche Informationen. Metaprogramme sind übrigens auch ein Bestandteil des MBTI. Das Problem hierbei ist allerdings, dass erst ein, meist schriftlicher, Test durchgeführt werden muss. Dies ist im Alltag etwas sperrig. Ich möchte Dir mit Metaprogrammen eine Alternative zu diesen schriftlichen Tests bieten.

Gleichzeitig hilft Dir die Bewusstheit über Deine Programme gut zu erkennen, ob Du bei gewissen Handlungen auf Autopilot bist oder diese bewusst durchführst.

Wie ferngesteuert bin ich eigentlich?

Wie eingangs schon erwähnt handelt es sich hier um ein Modell der Wirklichkeit und nicht um eine genaue Abbildung. Es gibt immer Ausnahmen und ob das Modell im jeweiligen Fall auf Dich zutrifft kannst nur Du entscheiden. Mir reicht bereits eine 80%ige Wahrscheinlichkeit zu treffen. Also ob Du oder ich eher in die eine Richtung neigst oder in die andere. Dann probiere ich es einfach aus und bekomme entsprechend Feedback. Genau dies präsentiere ich Dir auch hier. Eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass es so oder so ist.



In meiner NLP Ausbildung habe ich gelernt, dass Metaprogramme bereits eine Grundeinstellung des Menschen und unveränderbar sind. Dies glaube ich heute nicht mehr. Über die Jahre habe ich mit den Metaprogrammen experimentiert und bin heute fest davon überzeugt, dass sich diese an das eigene Leben anpassen. Du kannst sie also bewusst verändern, wenn Du sie in einer anderen Form lieber hast.

Zusätzlich haben wir im entspannten Zustand immer Zugriff auf alle Metaprogramme und können daher bewusst wählen, wie wir agieren und uns anderen zeigen möchten. Metaprogramme zeigen sich vor allem in stressigen Situationen, in denen wir wie ferngesteuert agieren. Doch es sind ja genau diese Situationen in denen wir „vernünftig“ handeln wollen. Für mich ist das toll, denn für die meisten Menschen ist ein Bewerbungsgespräch bereits eine stressige Situation, so dass ich bei den Kandidaten bereits die Metaprogramme erkennen kann.

Ein weiterer Indikator für Metaprogramme ist unsere Sprache. Hier bist Du wahrscheinlich wirklich etwas stärker Deinen Programmen ausgesetzt, als in Deinen Handlungen. Ich betrachte jedes Programm wie eine Art Fremdsprache. Je mehr Du zu einem Programm tendierst, desto besser wirst Du diese Sprache beherrschen und Vokabeln aus diesem Gebiet verwenden. Das ist auch der Trick beim Herausfinden der Programme. Achte vor allem auf das Gesagte und zu welchen Programmen die Worte und das Verhalten passen. Inhalt und Handlungen sind natürlich auch toll zum Referenzieren. Dabei finde ich es besonders gut, wenn jemand über eine Erfahrung spricht. Darüber bekomme ich zusätzlich die Informationen zur Handlung heraus und wie diejenige die Erfahrung bereits gefiltert hat.

All das läuft meist unterbewusst ab.

Wie viele Programme gibt es?

Das ist selbst für mich schwer zu sagen. Hier ist das Problem, dass NLP keine exakte Wissenschaft ist und die verschiedensten Strömungen Analysen und Forschung durchführen. Ich kenne Aussagen zwischen 12 und 100 unterschiedlichen Metaprogrammen. Je nach Analyse und wen man fragt. Ich persönlich beschäftige mich mit etwa 15 Programmpaaren, was etwa 30 bis 35 Metaprogramme ausmacht. Ja manche Paare haben mehr als 2 Poole und damit mehr Programme inne. Bei den meisten Programmen, die darüber hinaus gehen, wird es, aus meiner Sicht, sehr spitzfindig ob eine Person eher in die eine oder andere Richtung neigt. Im NLP natürlich sinnvoll, für den Alltag eher unbrauchbar. Ich müsste in dem Fall nämlich meine Filter auf alle 100 Programme konfigurieren und dann wird es anstrengend. Ich habe meine Aufmerksamkeit lieber woanders.

In diesem Kurs gehe ich nur auf 16 Programme und damit verbunden 8 Paare ein, die aus meiner Sicht wertvoll für Dich sind und vor allem besonders zu Beginn schon großes Potential in Dir heben. So kannst Du Dich auch besser darauf konzentrieren diese 16 Programme richtig zu lernen und anzuwenden. Bei allen 100 Programmen wäre sonst die Frage, worauf fokussierst Du Dich? Hier hilft Dir meine Erfahrung.

Nutzen

Wie bei allen Persönlichkeitstest haben auch die Metaprogramme den Vorteil, dass Du Deine Stärken kennlernst. Natürlich auch die anderer, was vor allem bei der Teambesetzung von Vorteil ist. Mir hilft es auch meine Beziehungen zu anderen Menschen besser aufzubauen, da ich verstehe, wie sie Informationen verarbeiten und kann so besser auf sie zugehen.

Der Vorteil Deine Stärken zu kennen liegt darin, dass Du Deine Aufgaben und Arbeiten besser für Dich wählen kannst. Da wir vor allem unter Stress unsere Metaprogramme quasi auf Autopilot abspulen, halte ich es von Vorteil vornehmlich Aufgaben zu haben, die zu unseren Metaprogrammen passen. Kommen wir nun in eine Stresssituation, beispielsweise ein Abgabetermin, dann helfen uns unsere Programme die Aufgabe zu erledigen. Das ist ein bisschen der Punkt der Berufung. Andere Aufgaben könnten wir so auch viel leichter an andere mit besser passenden Programmen abgeben.



Es muss also nicht jeder immer alles besonders gut mögen, sondern wir kombinieren unsere Stärken zu einem besseren Miteinander und leichteren Erfolgen. Wenn dies geschafft ist teilen mir die Menschen häufig mit, dass es ja keine Arbeit sei, weil es ja Spaß macht und leicht geht. Witzig, oder?

Gute und schlechte Metaprogramme

Es gibt keine guten und keine schlechten Metaprogramme. Die Polarisierung mag manchmal den Anschein erwecken, doch das stimmt nicht. Alle Metaprogramme sind gut. Es ist lediglich von der Situation abhängig und dem Ziel, welches ich habe, ob ein Metaprogramm nun gerade zuträglich ist, oder nicht. Ich sollte also die Situationen passend zu den Programmen aussuchen. Beispielsweise ist ein Job, der gut zu meinen Programmen passt zuträglicher und damit deutlich angenehmer. Die meisten Jobs sind so vielfältig, dass sich verschiedenste Metaprogramme kombinieren lassen. Oft hilft schon ein Perspektivwechsel, um zu sehen, dass Du Deine Metaprogramme auch in Deinem aktuellen Job gut einsetzen kannst. Ich bin zum Beispiel sehr prozedural. Daher hilft es mir Listen zu erstellen und die Dinge dann davon zu erledigen. Da ich das weiß kann ich die Listen für mich in jedem Beruf erstellen und einfach abarbeiten.

Ich überlege mir vor der Auswahl neuer Teammitglieder, welche Metaprogramme vielleicht am zuträglichsten wären und schaue dann, ob die Kandidaten diese Programme zeigen. Bei bereits bestehenden Teammitgliedern achte ich darauf, dass die Aufgaben so beschrieben sind, wie sie ihnen zuträglich sind. Detailmenschen wollen beispielsweise mehr Details, während das für andere schnell zu viel werden könnte.

Kurzer Hinweis, auch wenn ich es selbst falsch verwende. Es gibt kein Du bist so oder so. Es handelt sich, wie bereits gesagt um eine Tendenz. Auch ich verwende gern „Du bist Gleichbeispielsortierer“, obwohl ich weiß, dass diese Aussage falsch ist. Was ich damit meine ist: „Du tendierst eher dazu in dieser Situation Gleichbeispiel zu sortieren.“

Teil 1 – Business

Metaprogramme laufen immer im Hintergrund und lassen sich daher nicht auf bestimmte Gebiete beschränken. Sie sind allgegenwärtig. Ich nutze diese Unterteilung nur um sie Dir beizubringen und leichter zu zeigen, wie ich sie nutze. Um ein paar Beispiele zu bringen, habe ich sie daher einfach in Business und Privat unterteilt. Es hat also nicht wirklich etwas damit zu tun, wo Du sie findest. Ich beginne mit dem Businessbereich, da er nach meiner Erfahrung ein leichter Einstieg ist. Es fällt uns meist leichter neutral auf unsere Arbeit zu schauen.

Best Case – Worst Case

Du kennst das vielleicht auch. Zwei Arten von Menschen, die einen, die Dir erzählen, welche Gelegenheit sich Dir bietet und die anderen, die Dir erzählen, was alles schiefgehen kann oder wird.

Genau das sind die beiden Pole bei Best Case und Worst Case. Die eine Seite sieht Chancen und die anderen Risiken. Beides resultiert oft aus Erfahrungen und Geschichten der Vergangenheit. Als Finanzanlagenfachmann kann ich das Phänomen besonders gut beobachten. Es gibt Kunden, die sehen die Chancen auf hohe Renditen bei verschiedenen Investments und es gibt Kunden, die haben davon gehört, dass ihre Eltern einmal Geld in Aktien verloren haben und werden daher nur 100% garantierte Investments tätigen. Außenpositionen sind hier sicherlich die Zocker und die Menschen, die sogar Verluste akzeptieren, nur um die Sicherheit des jeweiligen Kontostandes zu haben. Diese Muster kannst Du auch in der Berufswahl erkennen.

Generalisiert wird dieses Paar oft als Optimisten gegen Pessimisten dargestellt. Hierbei wird den Pessimisten oft eine nicht so gute Eigenschaft angedacht, weshalb ich eher etwas Abstand davon nehme. Denn beide Programme haben ihre Vorteile.



Wie Du sicherlich schon herausgehört hast, im Berufsleben braucht es definitiv beide Pole. Also die Menschen, die auf die Chancen schauen und die Menschen, die auf die Risiken schauen. Als Unternehmer, Führungskraft, Projektleiter oder ähnliches willst Du schließlich beides im Griff haben. Ein wunderschönes Beispiel dafür, dass es keine Guten oder schlechten Metaprogramme gibt, sondern immer nur Kontexte in denen sie vielleicht ungünstig oder besonders günstig sind. Ein Team von Worst Case Menschen wird wahrscheinlich gut und sicher den Status Quo erhalten und für wenig böse Überraschungen sorgen, während ein Team aus Best Case Menschen wahrscheinlich viele neue Ideen ausprobieren wird.

Eigene Meinung

Aus meiner Sicht besteht die Gefahr für extreme Best Case Menschen, dass sie von einem unbedachten Abenteuer in das nächste rennen. Für Worst Case Menschen besteht die Gefahr, dass sie zu viele Ausreden finden um Dinge nicht auszuprobieren, da sie in Angst leben könnten und somit ihren Kreis der Gewohnheiten sehr stabil halten. Ich möchte Dir zu einem ausgewogenen Mix raten, der ab und an etwas mehr auf die Best Case Seite schlägt. Das tolle ist, das musst Du nicht allein machen, such Dir einfach Freunde oder Teamkollegen, die jeweils etwas mehr auf der anderen Seite des Programmpaares stehen und tausch Dich mit ihnen dazu aus.

Worst Case erkennen

Du erinnerst Dich an meine Vokabelmetapher? Frag Deine Gegenüber, was ihr Haus alles zerstören könnte. Je nach Länge der Liste ist es wahrscheinlich, dass diese Person in Worst Case denkt oder auch nicht. Dies ist natürlich nur ein Beispiel, welches sich auf jede andere Situation anwenden lässt. Oft hörst Du die wohlgemeinten Bedenken auch so schon heraus, wenn Du etwas vorgeschlagen hast. Also warum Deine Idee nicht funktionieren kann. Ich mag das, da ich an der Stelle schnell eine Liste von Dingen bekomme, an die ich vielleicht noch nicht gedacht habe, bevor ich das nächste Abenteuer beginne.

Diese Menschen sind oft sehr gute Statiker, Testmanager, Architekten, Brandschützer, super in der Risikoanalyse oder im Katastrophenschutz.

Best Case erkennen

Erzähl den Menschen davon, was Du Abenteuerliches vorhast oder frag sie nach ihrem letzten Urlaub. Anhand dessen wird sich schnell ersehen lassen ob sie von den Chancen ausgehen oder eher auf der Risikenseite stehen. Auch wenn es kaum Katastrophen und Versicherungen für das Haus gibt ist eher von Best Case auszugehen. Auch die Frage nach den Träumen, die Dein Gegenüber hat, finde ich schön. Diese kann auch manchmal tricky sein, da es nicht um den Traum selbst geht, sondern ob dieser verwirklicht wird. Um Dir das zu verdeutlichen: Mir begegnen manchmal Menschen, die schon immer an einen bestimmten Ort reisen möchten. Dies klingt erst einmal auch einem konkreten Traum, vielleicht sogar nach Abenteuer. Die Frage „Warum hast Du es noch nicht verwirklicht?“ ist dann oft sehr aufschlussreich. Manchmal fehlt nur eine Kleinigkeit und sie setzen es um, manchmal gibt es dann plötzlich so viele Hindernisse, dass sie es wohl nicht angehen werden. Frag also gern nach und Gespräche mit Menschen lohnen sich immer. Im schlechtesten Fall hörst Du eine schöne Geschichte. 😊

Best Case Menschen sind gute Early Adopter, Forscher, StartUp Gründer, Sportler und Reporter.

Hin Zu – Von Weg

Das wahrscheinlich bekannteste Metaprogrammpaar. Es heißt Menschen sind meist entweder durch große Ziele oder große Schmerzen motiviert. Wechselst Du Deinen Job, weil der alte so doof war oder weil der neue so gut klingt?



Stellst Du Dir also vor, was Du nicht mehr haben oder erleben möchtest oder das genaue Gegenteil, was Du alles haben oder erleben möchtest? Je nachdem, was der auslösende Impuls ist, bist Du mehr auf der einen oder auf der anderen Seite.

Der Nachteil bei der Von Weg Motivation ist oft, dass das Ziel selbst unklar ist. Man weiß oft nur, was man nicht mehr möchte und kann nicht so gut artikulieren, was man möchte. Wo fährst Du hin, wenn Du aus einer Situation fliehst? Wie sieht die Veränderung aus, wenn sie fertig ist? Der Vorteil für Unternehmer liegt wieder darin, dass Von Weg Menschen kaum Unruhe in das Unternehmen bringen und damit für Stabilität sorgen. Auch hier braucht es wieder einen guten Mix im Unternehmen, zwischen Zielen und Problemen. In meiner Rhetorik arbeite ich gern mit beidem um alle mitzunehmen. Ich zünde also Deinen Wald an und zeige Dir gleichzeitig die wunderschöne Blumenwiese auf Die Du Dich schon freust. 😊

Ein super Beispiel, für Von Weg, finde ich die Werbung mit der IBM erfolgreich geworden ist. „Es wurde noch nie jemand gefeuert, weil er IBM gekauft hat.“

Von Weg Erkennen

Möchtest Du nicht mehr dick sein, nicht mehr faul, nicht mehr rauchen, nicht mehr die Letzte sein? Möchtest Du nicht hinfallen, nicht arm sein, nicht mehr Schmerzen haben, nicht mehr Pech haben? Das NICHT und die meisten Verneinungsformen sind ein sehr guter Indikator für eine Von Weg Motivation. Das „kann Nicht“ kann bei geübten Sprachakrobaten auch Absicht sein, daher ist mein Pro-Tipp, das Nicht in einem Satz einfach zu überhören und dann zu schauen ob dieser in der neuen Form auf einen Schmerz hindeutet. Von Weg Menschen lassen sich auch mehr aus den Erfahrungen der Vergangenheit treiben. Was wiederum Vorteile hat um denselben Fehler nicht zwei Mal zu machen. 😊

Nach meiner Beobachtung ist die Von Weg Motivation in Deutschland etwas stärker vertreten als die Hin Zu Motivation. Dies beobachte ich vor allem in Konzernen. Meist gepaart mit einer Worst Case Kombination. Es lohnt sich hier also eher auf die Probleme aufmerksam zu machen, die man in Zukunft vermeiden möchte um diese Menschen zu erreichen. Laut Statistik sind diese Programme etwas gleich verteilt.

Von Weg Menschen sind oft gute Ingenieure, da der Beruf des Ingenieurs häufig von einem Problem ausgeht, welches durch eine neue Lösung beseitigt oder vermieden wird. Auch im Verkehrs- oder Rechtswesen ist diese Eigenschaft ein Geschenk.

Hin Zu Erkennen

Hin Zu Menschen berichten oft von dem Glück, welches sie in ihrem Leben haben. Dies oft gepaart mit großen Träumen, auf die sich auch wirklich hinzubewegen. Das deutlichste Zeichen bleibt, dass weniger Negationen verwendet werden. Hier lohnt sich die Frage nach dem Warum, wenn jemand etwas getan hat. „Warum hast Du Dich dafür entschieden? Warum hast Du das gemacht?“ Die Antwort ist entweder hin zu oder von weg. Hin zu Menschen sind mehr durch zukünftige Erfahrungen getrieben.

Hin Zu Menschen denken gern in Ergebnissen und sind sehr leicht zu begeistern. Dadurch können sie auch andere begeistern. Ich kann sie mir daher sehr gut im Verkauf oder auf der Bühne vorstellen.

Prozedural – Optional

1. Magst Du Listen? Bei dem Programmpaar Prozedural und Optional geht es darum wie wir Dinge abarbeiten und Dein Gehirn gern die Informationen hätte. Die meisten Menschen fühlen sich unwohl, wenn sie die Informationen nicht bekommen, wie sie ihr Gehirn gern hätte. Hast Du beispielsweise dieses Dokument der Reihe nach (Prozedural) oder einfach nach den Überschriften, die Dir gefallen (Optional) gelesen?



Jetzt das Witzige: Wenn Dein Gehirn die Informationen nicht in der jeweiligen Reihenfolge bekommt, wie es sie gern hätte, dann baut es komische Muster ein oder verwirft diese Informationen gern wieder. Vergisst Du häufig, was Dir gesagt wurde könnte das ein Hinweis auf einen nicht so günstigen Informationsfluss sein.

Hast Du Routinen, wie eine Morgenroutine, die immer penibel gleich abläuft oder ist es an den meisten Morgen, wie Du gerade Lust hast? Wie arbeitest Du Deine E-Mails ab? Hast Du 2. Und 3. Vermisst? Fuchst Dich genau das, dass der Henry hier einen Fehler gemacht hat?

Stört Dich, dass die einzelnen Abschnitte in diesem Dokument eigentlich aufeinander aufbauen? Springst Du trotzdem hin und her?

Mein liebstes Beispiel: Bist Du schon einmal, wegen des schönen Wetters, mit dem Fahrrad in die Autowerkstadt zum Termin gefahren?

Prozedural erkennen

Prozedurale Menschen lieben Listen und Dinge vollständig fertig zu machen. Also Bücher werden von vorn bis hinten gelesen. Manchmal inklusive Vorwort und Epilog am Ende. Vielleicht wird sogar das Verzeichnis am Ende noch begutachtet. Ja ich mache das... :-D Sie verwenden auch gern Auflistungen wie 1. 2. 3..

Prozedurale Menschen sind super darin einen Plan zu verfolgen, Aufgaben zu erledigen und Verträge durchzulesen. Ich kann sie mir also gut als Bauarbeiter, Anwälte, Beamte, Steuerberater oder Versicherungsmakler vorstellen. Die Schule ist sequenziell aufgebaut, daher tun sich Lehrer auch gut, wenn sie sequentiell arbeiten. Für Schüler mag das anders sein. Hast Du viele Aufgaben und möchtest sie in Reihung bringen oder nach Wichtigkeit strukturieren, dann kann Dir jemand der eher zu Prozeduralität neigt, dabei helfen. Auch Meetings laufen deutlich fokussierter ab, wenn sie von prozeduralen Menschen durchgeführt werden.

Ich selbst besitze eine starke Außenposition im prozeduralen Bereich. Freunde bringen mir Verträge vorbei, damit ich sie lese, was gut mit einer Detailkombination zusammenpasst. 😊 Auch habe ich bestimmte Routinen, die immer gleich ablaufen, erstelle Listen und habe Probleme damit, wenn diese Abfolgen durcheinanderkommen. Das Highlight für viele ist, dass ich Bedienungsanleitungen lese. Dies macht mich aber auch zu einem guten Finanzonkel und hilft mir dabei Dinge zu erledigen.

Optional erkennen

Optionale Menschen wirken etwas abenteuerlicher und sprunghafter in ihren Ideen auf prozedurale Menschen. Ich erkenne viele Parallelen mit dem psychologischen Persönlichkeitsmuster von Offenheit. Beispielsweise wird ein Buch an einer beliebigen Stelle angefangen, die sich interessant anhört oder einfach so aufgeschlagen und lieber währenddessen schon das nächste Buch begonnen. Wann hast Du das letzte Mal eine Liste komplett abgearbeitet oder ein Buch beendet? Wie viele Bücher liest Du gerade?

Optionale Menschen wechseln sehr häufig die Themen, da die Informationen auch sehr vielseitig miteinander verknüpft sind. Es ist also nicht wirklich so, dass sie die Themen wechseln, durch die Verknüpfung ist es immer noch dasselbe Thema, auch wenn es nicht so leicht zu erkennen ist. 😊

Optionale Menschen erkennst Du gut daran, dass sie sich in ihren eigenen Geschichten verlieren und dann Fragen stellen wie „Wo war ich?“.

Wenn Du einmal Ideen brauchst, such Dir einen optionalen Menschen. Sie sprudeln nur so voller witziger und guter Ideen. Brainstorming ist die Paradedisziplin von Menschen, die zu Optionalität neigen. Ich glaube sie sind auch kreativer und haben daher einen Hang dazu sich künstlerisch auszudrücken. Dies ist nur meine persönliche Beobachtung, ohne diese jetzt referenziert zu haben.



Tipp

Lass Deine Gegenüber entscheiden, wie sie die Informationen aufnehmen möchte. Eine Liste mit Punkten, die abgehakt werden oder lieber zwischen den Themen springen und auf Nachfragen Details schon vorab erklären. Wenn ich eine Gruppe vor mir habe, dann ist es auf Grund der Gleichverteilung sehr wahrscheinlich, dass beide Metaprogramme vorhanden sind. Ich arbeite daher meine Prozedur /Skript ab und baue optionale Sprünge ein, falls sie nicht vom Publikum kommen. Im Regelfall zeigen sich die Optionalen, indem sie Fragen stellen, auf die ich dann direkt eingehe (nicht hinten an stelle) und dann direkt wieder zur Prozedur zurückkehre. Somit hole ich beide Programme gut ab.

Global – Detail

Einfache Situation: Wie war Dein Wochenende?

Mancheine sagt „Gut“ und das Gespräch ist damit beendet. Andere holen aus. „Ich wollte zum Friedhof, das Gab von Oma Gerda mit neuen Blumen bestücken und einmal durchharken. Oma Gerda, Du weißt schon, die mir immer Milchreis gekocht hat, wenn ich einmal einen nicht so guten Tag hatte und deren linkes Ohrläppchen ein bisschen größer war als das rechte. Jedenfalls wollte ich das Grab pflegen und musste daher vorher Blumen im Laden kaufen. Da ich aber weiß, dass ich an einem Samstag dort lange anstehen könnte, vor allem bei diesem guten Wetter, habe ich mich lieber erst einmal für ein ausgiebiges Frühstück entschieden. Mit Avocados, die manchmal gar nicht so einfach kleinzuschneiden sind und frischem Rührei. Vom Bauern um die Ecke, die holt der Gerd immer mittwochs zum Kaffee gleich mit...“. Ich glaube Du hast ein gutes Bild zu den beiden Polen bekommen. 😊

Bei dem einen gibt es wenige, also globale Informationen und bei dem anderen sehr detaillierte. Es geht um Flughöhen zu den Details. Du wirst sicherlich irgendwo dazwischen liegen. Es ist sehr individuell, wie hoch der Informationsbedarf nun sein sollte.

Hier brauche ich Dir auch nicht näher erklären woran Du die Neigung zu dem einen oder anderen Programm erkennst.

Detail Menschen kommen uns oft sehr professionell oder geschwätzig vor, während uns Globale Menschen etwas geheimnisvoll oder kühl vorkommen, da wir so wenig über sie erfahren.

An Urlaubsbeschreibungen und Situationen erkennst Du sehr leicht beide Programme. Vor allem in der Vorbereitung auf einen Tripp.

Je nach Hierarchieebene im Unternehmen kann das eine oder andere Programm von größerem Vorteil sein.

Detail erkennen

Detailsortier antworten lange und ausführlich. Dabei nnen sie Details wie Namen und Einzelheiten. Vielleicht sogar exakte Bezeichnungen von Maschinen- oder Fahrzeugmodellen. Erzählen blumig mit vielen Adverbien und Adjektiven.

Häufig genutzte Worte: genau, Einzelheiten, haargenau, gründlich, Details, Nuancen, exakt, Feinabstimmung

Sind gut als Qualitätsprüfer, Uhrenmacher und in ähnlichen Berufen.

Global erkennen

Kurze, knappe, knackige Antworten. Selten Details lieber Überblick. Machen gerne Zusammenfassungen. Manchmal in zufälliger Reihenfolge.

Einfache Sätze mit Wörtern wie alles in allem, im Wesentlichen, ungefähr, die Kernpunkte, in groben Zügen.

Häufig gut als Unternehmer.



Tipp

Da unsere Metaprogramme unter Stress deutlicher zum Vorschein kommen hilft es gar nicht, wenn Du einen Detailsortierer unter Druck setzt, dass dieser mal zum Punkt kommen solle. Die Folge wird wahrscheinlich mehr Details sein. 😊 Wenn das häufiger auftritt, nimm Dir einmal am Tag intensiv Zeit dem Detailsortierer zuzuhören. Meist sind sie nach ein paar Minuten leer geredet und entspannt. Dann geht der restliche Tag wie von selbst.

Personalauswahl

Da es nicht so leicht ist alle Metaprogramme gleichzeitig im Hinterkopf zu haben und bei der Bewerberauswahl darauf zu achten, welche Merkmale der Kandidat an den Tag legt, lohnt es sich aus meiner Sicht, sich vorher damit zu beschäftigen. Ich überlege mir also vor den Bewerbungsgesprächen welche Metaprogramme für die Stelle wahrscheinlich günstig sind und wie ich diese Programme am leichtesten beobachten kann. Ich lasse die Kandidaten daher oft einfach mit dem Team sprechen und gehe danach mit ihnen Essen. Allein beim Essen sehe ich alle Programme und Strukturen die ich brauche. Natürlich ist das eine Momentaufnahme und nicht perfekt. Ich erhöhe nur die Wahrscheinlichkeiten. Meine These ist, dass die Bewerber im Bewerbungsgespräch sowieso unter Stress stehen und daher eher ihre Metaprogramme zeigen. Zudem besteht die Gefahr, dass mir sonst Bewerber eher sympathisch sind, die ähnliche Programme, wie ich, haben. Ich würde daher vielleicht nicht die besten Kandidaten für das Team einstellen. Gleichzeitig gehe ich davon aus, dass ich fachliches Wissen schnell vermittelt bekomme, wie ein Mensch unter Stress reagiert, das ist eine andere Hausnummer.

Jetzt hatte ich tatsächlich den Fall, dass ich einen Bewerber für ein Softwareentwickler-Team hatte, der besonders herausstach. Softwareentwicklung ist für mich ein kreativer Prozess. Ich habe gern einen guten Mix aus Prozedural und Optional, lieber Hin zu, eine leichte Priese Worst Case und etwas Detail. Der Kandidat, der sich gemeldet hatte, besitzt starke Außenpositionen. So stark, wie ich es selten gesehen habe. Worst Case, Detail, Prozedural und Von Weg auf Außenposition. Das ist selten. Die meisten Menschen würden diesen Kandidaten wahrscheinlich nicht anstellen. Ich halte ihn für einen Glücksgriff, auch wenn er es damals selbst noch nicht glauben konnte. Er gibt nämlich einen hervorragenden Testmanger. Er geht immer vom schlimmsten aus und möchte es abtesten, geht dabei ganz streng in die Details, möchte Fehler vermeiden und arbeitet die Testlisten nicht mal so und mal so ab, sondern immer genau in der perfekten Reihenfolge. Gefundene Fehler sind dann immer das schlimmste, was gerade passieren konnte. Herrlich! Er hat in wenigen Wochen in dem Team erreicht, was ich in 2 Jahren nicht geschafft hatte. Eine hervorragende automatisierte Testqualität und Abdeckung und kein Entwickler wollte mehr Code produktiv schalten, der nicht vorher grün durch die Tests gelaufen ist. Vielleicht nicht das schönste, wenn der Testmanager dann an die Decke geht, wenn es produktive Fehler gibt, doch für die Qualität nach außen genau das richtige Zeichen. Ich sag ja, es gibt nur gute Metaprogramme und diese dürfen jeweils für das richtige Umfeld eingesetzt werden.

Fluktuation

Ich persönlich stamme aus der Nähe von Leipzig. Eine Gegend in der es überraschend viele Call Center gibt. Die meisten von ihnen haben eine wahnsinnig hohe Fluktuation. Aber nicht alle. Ein paar von ihnen fahren eine, aus meiner Sicht, clevere Strategie. Sie schauen sich die Kandidaten an, die bleiben und die, die gehen. Diese bewerten sie anhand ihrer Metaprogramme und ermitteln so, welche Profile der Bewerber, die höchste Wahrscheinlichkeit haben, dass sie länger in dem Job bleiben. Das finde ich gut, denn Fluktuation ist ein Punkt den viele Unternehmen sehr häufig übersehen. Und das ist ein richtig teurer Punkt. Neue Mitarbeiter brauchen oft bis zu 6 Monate, bis sie eingearbeitet sind, die Personalsuche kostet Zeit und Geld und innerlich gekündigte Mitarbeiter performen auch nicht mehr so gut. Es lohnt sich also darauf zu achten ob die Aufgaben zur Person passen und ob diese motiviert an die Arbeit herangeht.



Teil 2 – Privat

Kommen wir zum privaten Bereich. Wie in Teil 1 schon beschrieben sind die Metaprogramme allgegenwärtig und damit nicht auf Privat und Business beschränkt. Ich habe diese Unterteilung lediglich für die Übersicht und die Beispiele hergenommen um Dir den Einstieg leichter zu machen.

Internal – External

Internal referenzierende Menschen bewerten Dinge auf Basis ihrer eigenen Kenntnisse, Kriterien und Werte. Im externalen Bereich geht es darum, was andere dazu sagen. Die Referenz wird also im innen oder außen gebildet. Du könntest auch sagen Selbst und Andere dazu sagen.

Woran merkst Du, dass Du mit Deiner Jobwahl das Richtige gemacht hast?

Woran merkst Du, dass Du diese Aufgabe gut gemacht hast?

Woran merkst Du, dass Du Dich für die richtige Bank entschieden hast?

Internale Menschen wissen einfach, dass sie das Richtige tun. Es fühlt sich gut an oder sie sind einfach davon überzeugt. Externale Menschen richten sich nach Freunden, Familie, Kunden, Chefs oder Lehrbuchmeinungen.

Bei internal referenzierenden Menschen kann es vorkommen, dass sie in einer Beziehung, plötzlich mit einem neuen Auto oder einer ähnlich großen Anschaffung nachhause kommen, weil sie es gut fanden. Im Gegenzug kann es bei externalen Menschen länger dauern bis Entscheidungen getroffen werden, da noch nicht alle Meinungen eingeholt sind. Ich möchte internal eher zu den intuitiven Bauchmenschen zuordnen und external eher zu Gremien.

Externale Menschen sind oft im privaten Bereich sehr beliebt, da sie großes Augenmerk darauf richten. Oft ist es hilfreich ihnen einen sanften Schubs von außen zu geben, damit sie Dinge auch erledigen. Sie genießen schließlich das Feedback das Richtige zu tun.

In einer Meinungsverschiedenheit, beharrst Du da lieber auf Deinem Standpunkt oder ist Dir die Harmonie wichtiger?

Internal erkennen

Internale Menschen entscheiden Dinge einfach. Egal ob gut oder schlecht. Sie geben daher sicherlich gute Chefs ab. Bei der Entscheidungsbegründung steht das Wort Ich im Vordergrund. Ich habe entschieden, dass...

Internale Menschen dürfen aufpassen Dinge nicht zu überhastet zu entscheiden.

External erkennen

Externale Menschen halten sich gern an die Meinungen anderer. Sie sind daher gut in der Kundenforschung, Marketing und im Ausführen von Meinungen ihrer Chefs. Ein typischer Satz wäre „Die Fachwelt ist sich einig, dass ...“ oder „Experten haben herausgefunden, dass...“

Externalen Menschen rate ich dazu zu überprüfen welche Meinungen entscheidend sind um Urteile zu fällen. Ist dies nicht transparent wird oft übersehen genau die entscheidenden Meinungen aktiv einzuholen. Dies spart auch Unbeweglichkeit in er Partnerschaft. Beispielsweise, wenn die Meinung der Eltern wichtig ist, dann kann diese aktiv eingeholt und einbezogen werden, statt nichts zu machen, weil eben die Meinung fehlt.

Beim Feedback aufpassen

Internale Menschen können besser mit kritischem Feedback umgehen. Es sind lediglich andere Informationen, die sie zur Kenntnis nehmen. Externalen Menschen geht Feedback viel näher, da sie ihre eigene Meinung danach ausrichten. Hat unser Gegenüber etwas auszusetzen können sie sich schnell unwohl fühlen, da sie



vielleicht glauben nicht richtig zu sein. Wenn Du jedes Gespräch immer in einem Upstate beendest, dann fühlen sich beide Metaprogramme wohl. „Dieses Gespräch war mir eine Freude, wollen wir direkt das nächste Treffen ausmachen?“

Gegenbeispielsortier – Gleichbeispiel

Kinder schwanken in ihrer Entwicklung oft zwischen den beiden Polen. Zum Gegenbeispielsortierer höre ich häufig das Wort „Trotzkopf“. Wenn Du etwas sagst, macht diese Person genau das Gegenteil von dem was Du gesagt hast. Oder behauptet es. Wenn Du etwas vorschlägst wird Dir gesagt, dass genau dieser Vorschlag nicht das Richtige sein kann. Auch in der Ausführung wird sich zeigen, dass unterbewusst deutlich andere Dinge gemacht wurden, selbst wenn das Ergebnis dem Wunsch entspricht. Dies ist manchmal recht subtil. Beispielsweise in Workshops erlebe ich es, dass ich sage, dass 4 Post-Ist beschrieben werden sollen oder, dass mit 2 Punkten abgestimmt wird. Die Gegenbeispielsortierer werden dann 3 oder 5 Zettel ausfüllen und mit den 2 Punkten subtile anders abstimmen. Vielleicht „ausversehen“ 3 Punkte machen oder eine andere Form von Punkten wählen. Wenn es solch kleine Dinge sind, lass sie einfach geschehen und geh flexibel damit um. Der Gegenbeispielsortierer ist dann beruhigt, denn er hat unterbewusst rebelliert und Du kannst in Deinem Workshop weiter machen. Wenn Dich das nicht tangiert, dann gehen auch die Gleichbeispielsortier an der Stelle mit.

Wie gehst Du mit Kindern in ihrer Trotzphase um? Genau, Du sagst einfach das Gegenteil von dem was geschehen soll und prompt macht das Kind was Du willst. Ich weiß das ist jetzt stark verallgemeinert, doch Erwachsene funktionieren in ihren Metaprogrammen genauso wie Kinder.

Gleichbeispielsortierer erkennen

Gleichbeispielsortierer sind, wie Du Dir sicherlich bereits denkst, nahezu immer mit dem gesagten einverstanden. Du erkennst sie sehr gut daran, dass sie zu den Aussagen von anderen oft hinzufügen, dass es bei ihnen genauso ist. Auch wenn Du vom Urlaub erzählst, dann kennen sie das auch, weil es bei ihnen eben genauso ist. Selbst wenn dem nicht so ist. 😊

„Ja das kenne ich!“ „War/ist bei mir genauso!“ „Ich habe das Gleiche!“

Im Regelfall brauchst Du Gleichbeispielsortierer nicht erkennen, es sind die Menschen, die nicht gegenbeispielsortieren.

In Beziehungen sind es recht harmonische Menschen. Hier darfst Du darauf aufpassen Deine eigene Identität zu behalten und nicht immer direkt bei allem gleich mit zu gehen. In Workshops und auf Arbeit habe ich gern ein wenig mehr Gleichbeispielsortier als Gegenbeispielsortier (obwohl ich selbst gegenbeispielsortiere). Es ist einfach manchmal leichter. 😊

Gegenbeispielsortierer erkennen

Wie bereits beschrieben sind das die unbelehrbaren Trotzköpfe. In meiner Karriere ich das cool, weil ich absichtlich neue Wege gehe und somit neue Denkmuster hereinbringe. Gleichzeitig ist das nicht gerade ein angepasster Weg, der sehr viele Probleme in der zwischenmenschlichen Kommunikation mit sich bringen kann. Fakten helfen hier gar nicht!

Einen Gegenbeispielsortierer bekommst Du im Verkauf auf Deine Seite indem Du ihm erzählst, dass ein Produkt für ihn nicht geeignet sei. Vielleicht weil es zu teuer ist oder nicht für seinen Anwendungsfall. Ähnlich ist es in der Familie oder Freundeskreis. „Stimmt, Frauen ab 30 können das nicht lernen! Viel zu schwer!“ 😊

Du merkst hier deutlich, warum es uncool sein kann auf Autopilot zu sein.



Proaktiv – Reaktiv – Inaktiv

Wie schnell kommt eine Person ins Handeln? Handelst Du sofort, nachdem oder bevor Du die Situation überblick hast oder lieber, nachdem Du die Situation sorgfältig studiert hast?

Proaktive Menschen denken voraus und handeln bevor Situationen eintreten. Reaktive Menschen handeln nachdem eine Situation eingetreten ist. Proaktive Menschen nehmen ihr Leben gern selbst in die Hand und gehen neue Wege. Im Regelfall werden Menschen mit ihren Erfolgen proaktiver. Reaktive Menschen neigen dazu sich Dinge lieber anzuschauen statt sie selbst zu machen. Dies hilft ihnen häufig bei einer tieferen Analyse.

Reaktives Verhalten ist oft deutlich ressourcenschonender und bringt Dich häufig so in einen besseren Einklang mit Dir selbst.

Wer entscheidet im Freundeskreis, wo ihr Essen geht?

Reaktiv erkennen

Reaktive Menschen erledigen Dinge oft erst auf den letzten Drücker, wenn sie dinglich geworden sind. Reaktive Menschen lassen sich gern treiben und nehmen sich, was das Leben ihnen bietet. Reaktive Menschen lassen lieber andere für sie arbeiten. Nur nichts überstürzen.

Reaktive Menschen benutzen oft unvollständige verschachtelte Sätze und passive Verben. Reaktive Menschen bilden gern Konditionalsätze (müsste, würde, könnte, sollte) und Benutzen Worte wie Nachdenken, Analysieren und Verstehen.

Der Glaube an Schicksal und Glück ist stark ausgeprägt.

Reaktive Menschen sind gute Manager, Wissenschaftler, Bürokraten und Bauarbeiter.

Proaktiv erkennen

Proaktive Menschen planen gern die Aufgaben, die sie zu erledigen haben. Um eben vorbereitet zu sein. Das bedeutet nicht, dass planende Menschen proaktiv sind, sondern dass sie lieber vorausschauen und lieber direkt in einer Besprechung schon mit der Umsetzung, durch Planung, beginnen. Proaktive Menschen bestimmen ihr Leben gern selbst. Sie kaufen oft die neuesten Dinge, die es am Markt gibt. Wir nennen sie oft Early Adopter. Wozu warten?

Kurze Sätze werden von proaktiven Menschen bevorzugt. Sie sprechen als hätten sie die Kontrolle über ihre Umgebung. Die Satzstruktur ist klar, eindeutig und direkt.

Proaktive Menschen sind gute Unternehmer und werden schnell ungeduldig. Wenn es Dir also zu lange gedauert hat, bis ich zum Punkt kam ist das ein guter Hinweis. 😊 Bei Familientreffen und ähnlichem sehe ich das schnell, wer denn nun loslegen möchte, nachdem wir eine Entscheidung getroffen haben, statt vorher noch zu schauen, was wir denn alles dafür brauchen.

Mensch – Aufgabe

Liegt Dein Fokus eher auf Gefühlen und Gedanken oder auf Aufgaben, Systemen, Ideen und Instrumenten?

Du kannst Dir sicherlich vorstellen, dass Personen, die eher zum Metaprogramm Mensch neigen leichter Rapport herstellen können, als Aufgabenorientierte Menschen.

Wie ist es, wenn Du ein Wochenende frei hast und dieses auf der Couch verbringst? Wenn das Programm Mensch ausgeprägt ist, dann müssen für Dich andere Menschen dabei sein oder Du Kontakt mit ihnen haben. Beispielsweise durch Telefon oder SocialMedia. Ist Dir wichtig, dass diese Couch von einem bestimmten



Designer ist oder Du von der Couch aus schöne Dinge sehen kannst oder gar Arbeiten oder ein Buch lesen, dann ist das Metaprogramm Aufgabe eher Deines.

Erledigt Dein Partner die Gartenarbeit, weil es die Aufgabe ist und der Garten dadurch schöner aussieht, oder weil es Dich glücklich macht oder ihr etwas gemeinsam unternimmt?

Wofür begeisterst Du Dich?

Mensch erkennen

Wenn das Metaprogramm Mensch ausgeprägt ist, dann spricht die Person auch eher über Menschen, Emotionen und Gefühle. Menschen werden bei ihren Namen genannt und persönliche Pronomen (sein, dein, unser) verwendet.

Herr Maier war begeistert von meinem Essen.

Das Metaprogramm Mensch überstützt stark in allen Berufen mit persönlichem Bezug, vor allem wenn es um schnellen Rapport geht. Psychologen und Sozialarbeiter haben es daher einfacher, wenn sie dieses Metaprogramm ausgeprägt haben.

Aufgabe erkennen

Menschen mit einer Ausprägung in Richtung Metaprogramm Aufgabe sprechen lieber über Prozesse, Systeme, Werkzeuge, Ideen und Aufgaben. Sie werden etwas unpersönlicher mit Worten wie Sie oder man. Manchmal werden sogar Personen zu Objekten.

Das Essen hat meinen Gästen geschmeckt.

Das Metaprogramm Aufgabe ist dienlich in allen Berufen in denen es darum geht Dinge zu erledigen und auch im Haushalt, wenn die Aufgaben vorher klar zugeteilt wurden.

Situationsabhängig

In den letzten Jahren konnte ich beobachten, dass einige Menschen in verschiedene Situation zu unterschiedlichen Metaprogrammen tendieren. Prüf das also vorher einmal ab. Es kann sein, dass sich eine Person auf Arbeit anders verhält als privat. Hier greifen ein paar andere Muster. In dem Fall kannst Du den Metaprogrammen noch die Situation hinzufügen. Auch hier der Hinweis: prüf nicht immer alles und jeden Fall ab, sondern nur die Dinge, die Dich jeweils interessieren. Hast Du mit der Person nur privat zu tun, dann interessieren Dich auch nur die privaten Situationen. Arbeit könntest Du in diesem Fall weglassen.

Metaprogramme verändern

Wie gesagt, es scheiden sich die Meinungen, ob wir Metaprogramme verändern können. Ich glaube ja, zumal sich diese manchmal im Kindesalter beobachtbar verändern. Möchtest Du also in einem Gebiet lieber ein anderes Metaprogramm an den Tag legen, so kannst Du es, meiner Meinung nach, über die Zeit aktiv verändern. Der erste Schritt ist immer die Entspannung, denn dann haben wir ja Zugriff auf alle Programme und Du kannst frei wählen. Damit das auch unter Stress klappt hilft hier die Sprache. Ich habe Dir Beispiele dafür gegeben, woran ich bestimmte Programme in den Mustern erkenne. Verändere bewusst die Sprache in eine Richtung. Beispielsweise, wenn Du mehr Hin Zu motiviert sein möchtest, vermeide Verneinungen und sprich lieber über den Zielzustand. Statt „Pass auf!“ verwende „Sei vorsichtig.“. Unser Unterbewusstsein ist immer der starke Partner an unserer Seite und wird diese Muster mit der Zeit automatisieren und zu unserem eigen machen. Wenn dies passiert ist, dann hast Du erfolgreich Dein Metaprogramm verändert. Ja das braucht mitunter Zeit und ein paar Erfahrungen und manchmal geht es wirklich schneller als wir denken.

😊 Probiere es aus! Außer natürlich Du bist Männlich und älter als ich, dann geht das natürlich nicht... 😊
Kleiner Spaß!



Weitere Metaprogramme

Ich habe hier nur eine Auswahl aus den vielen Metaprogrammen für Dich getroffen. Dies soll Dich dabei unterstützen diese Programme zu lernen. So hast Du mehr Fokus auf die wesentlichen Programme, die für Dich vielleicht gerade im Alltag wichtig sind. Dennoch möchte ich Dir hier einen kurzen Auszug über weitere Metaprogramme nennen. Vielleicht behandeln wir diese noch in einem weiten Modul. Lass es mich auf jeden Fall wissen, wenn Du Interesse daran verspürst.

Gleichheit – Unterschied

Sehen – Hören – Spüren

Perfektion – Optimierung

Notwendigkeit – Annehmlichkeit

Problemvermeidung – Zielorientierung

In-Time – Through-time

Vergangenheit – Gegenwart – Zukunft – Zeitlos

Geplant – Spontan

Herausforderung – Leichtigkeit

Diskussion (bekannt & falsch) – Dialog (neu & gut)

Ernst – Spielerisch

Vollendung: Anfang - Mitte – Abschluss

Selbst - Andere: Ich - Du – Wir

Konkret – Metaphorisch

Quantität – Qualität

In Liebe,

Henry & Janina

Einschätzung



Best Case

Worst Case

Hin Zu

Von Weg

Prozedural

Optional

Global

Detail

Internal

External

Gegenbeispiel

Gleichbeispiel

Proaktiv

Reaktiv

Mensch

Aufgabe