

Konzentrationsfähigkeit

Ein sich hartnäckig haltender Mythos ist, daß ein Mensch die Fähigkeit haben muß, sich zu konzentrieren, um hypnotisiert zu werden. Dabei trifft eher das Gegenteil zu.

Zugegeben, auf den ersten Blick wirken manche klassischen Hypnose-Methoden wie z. B. die Einleitung per Fixierung auf ein Pendel tatsächlich so, als ob die zu hypnotisierende Person sich auf dieses Pendel konzentrieren müßte. Bei genauerer Betrachtung stellt man aber fest, daß sowohl die oft benutzte Hintergrundmusik als auch das Pendel lediglich der Ablenkung dienen, und zwar genauer gesagt der Ablenkung von den eigentlichen Suggestionen.

Ablenkung

Ein Mensch kann nur eine gewisse Anzahl an Informationen gleichzeitig bewußt verarbeiten. Um bei dem vorgenannten Beispiel zu bleiben, könnte der Hypnotiseur den Probanden zusätzlich noch von 100 an rückwärts zählen lassen. Niemand kann sich gleichzeitig auf das Zählen, die Hintergrundmusik und das Pendel konzentrieren und au-

Berdem auch noch die verbalen Suggestionen 100%ig bewußt verarbeiten. Dies führt dazu, daß der Proband - in dem Bestreben, sich auf all diese Dinge zu konzentrieren - die verbalen Suggestionen des Hypnotiseurs nur noch unvollständig und lückenhaft bewußt wahrnimmt mit dem Effekt, daß diese am Bewußtsein vorbei weitgehend ungefiltert ins Unterbewußtsein dringen.

Bewußt und unbewußt

Wenn ein Mensch von 'Konzentration' spricht, dann meint er in aller Regel eine bewußte Konzentration. Im Gegensatz dazu haben unbewußte (reflexartige) Abläufe für die meisten Menschen nichts mit Konzentration zu tun.

Eine hypnotische Trance - also der Zustand, der durch eine Hypnose bewirkt wird - unterscheidet sich vom Schlaf dadurch, daß das Unterbewußtsein aktiv und ansprechbar bleibt während das Bewußtsein zunächst passiver und dann inaktiv wird. Das Bewußtsein hat also während der Trance gar keine Fähigkeit mehr zur Konzentration und auch kein Interesse mehr an Aktivitäten jeglicher Art.

Meditation, Selbsthypnose...

Im Bereich der Meditation und Selbsthypnose ist - im Gegensatz zur Hypnose durch eine andere Person - eine gewisse Art von Konzentration erforderlich, allerdings eher ein Konzentrieren auf gefühlsmäßige, innere Abläufe. Bei einer Selbsthypnose muß man sich bereits vorher in eine entspannende Stimmung gebracht haben, während man bei einer Fremdhypnose durch die beginnende Trance in die richtige Stimmung kommt. Aufgrund der Beteiligung des Bewußtseins bei der Selbsthypnose ermöglicht diese lediglich mittlere Trancezustände.

Alte Zöpfe

Ziel der Hypnose ist es, das Unterbewußtsein anzusprechen, wobei es neben der genannten recht simplen klassischen Methode viele andere Möglichkeiten gibt bis hin zu sehr komplexen, modernen Methoden.

Einleitungsmethoden während des Gesprächsverlaufs zeigen, daß die bewußte Fähigkeit zur Konzentration bedeutungslos ist, da solche Methoden völlig ohne Beteiligung des Bewußtseins im Unterbewußtsein wirken.

Angesichts der wissenschaftlichen Erforschung der Hypnose in den letzten Jahrzehnten bleibt zu hoffen, daß Fehlinformationen aus alten Büchern wie eine 'notwendige Konzentrationsfähigkeit' bald der Vergangenheit angehören.

Themen:

Konzentrationsfähigkeit.....	1
Kurznachrichten.....	1
Sonderausgabe.....	1
Kommunikationsebenen.....	2
Ausbildungstermine.....	2
Unsere Leistungen.....	2
Wußten Sie schon.....	3
Kontakt.....	3
Informations-Videos.....	3
TV-Termine.....	3

Ältere Ausgaben können Sie auf unserer Website downloaden.

Kurznachrichten

Detaillinformationen finden Sie auf unserer Website unter 'News'.

Seminarqualität 'sehr gut'
Unsere Seminare wurden von den Teilnehmern mit der Gesamtnote "sehr gut" (1,37) bewertet. 100% der Teilnehmer beurteilten das von ihnen besuchte Seminar als empfehlenswert.

NEU: Am Ende eines jeden Seminars bitten wir die Teilnehmer um eine Bewertung der Seminarqualität (Noten 1-6). Berechnet wurde der Notendurchschnitt aller vollständig ausgefüllten Bewertungsbögen seit Juli 2010.

Workshop im Oktober

Das Thema ist diesmal 'Tiefenhypnose in der Praxis'. Eine tiefe Trance bietet für viele Anwendungszwecke die beste Grundlage und bringt am schnellsten Ergebnisse. Ein guter Hypnotiseur muß vor allem ein Gefühl dafür haben, welche Vorgehensweise für welchen Klienten die beste ist. Je mehr Möglichkeiten Sie kennen, desto effektiver können Sie arbeiten. Das gilt in Bezug auf die Einleitung der Trance, aber auch Techniken zur Vertiefung der Trance, indirekte Hypnose-Einleitungen im Gespräch oder Regressionstechniken sind wichtig für eine erfolgreiche Arbeit.

Seminarblöcke Ausbildung

Sie können unser Hypnose-Seminar und Hypnose-Aufbauseminar entweder einzeln oder in einem 4-tägigen Block buchen. Der nächste Seminarblock findet vom 18. - 21. Sept. 2010 statt.

Selbsthypnose-Seminar

Vom 25. - 26. September 2010 (Wochenende) findet das nächste Seminar 'Positives Denken und Selbsthypnose' in Dülmen statt.

Sonderausgabe

In der aktuellen Sonderausgabe 'Hypnose-Ausbildung' finden Sie in kompakter Form die interessantesten Artikel zum Thema aus unseren bisher veröffentlichten Newslettern.

Axis Hypnose-Newsletter Kostenlos anfordern!
Sonderausgabe Hypnose-Ausbildung von Andrea Prüter und Ernst Mathes

Sonderausgabe Hypnose-Ausbildung
4. Auflage

Hier finden Sie eine Zusammenfassung der interessantesten Artikel zum Thema Hypnose-Ausbildung aus unseren bisherigen Newslettern. Diese Sonderausgabe wird in unregelmäßigen Abständen aktualisiert.

Hypnose und Coaching
Es ist erstaunlich, daß Coaching-Seminare und Hypnose-Seminare oft als völlig unterschiedliche Dinge betrachtet werden. Ein Grund hierfür könnte sein, daß die Hypnose in Teilen der Bewußtseins- und Unterbewußtseins-Ebene ansetzt, während Coaching eher auf der Bewußtseins-Ebene ansetzt. Ein Grund hierfür könnte sein, daß die Hypnose in Teilen der Bewußtseins- und Unterbewußtseins-Ebene ansetzt, während Coaching eher auf der Bewußtseins-Ebene ansetzt.

Alte Zöpfe
Viele von uns haben die Vorstellung einer Hypnose mit starrem Blick auf einem Objekt, um die Hypnose zu induzieren, um die Hypnose zu induzieren, um die Hypnose zu induzieren.

Kurznachrichten
Folgen Sie jeweils auf unserer Website unter 'News'.

Ausbildungstermine
Die News-Site enthält u. a. Informationen über Seminare und Workshops.

Seminarqualität 'sehr gut'
Unsere Seminare wurden von den Teilnehmern mit der Gesamtnote "sehr gut" (1,37) bewertet. 100% der Teilnehmer beurteilten das von ihnen besuchte Seminar als empfehlenswert.

NEU: Am Ende eines jeden Seminars bitten wir die Teilnehmer um eine Bewertung der Seminarqualität (Noten 1-6). Berechnet wurde der Notendurchschnitt aller vollständig ausgefüllten Bewertungsbögen im Zeitraum Juli/Juli 2010.

Workshop im Oktober
Das Thema ist diesmal 'Tiefenhypnose in der Praxis'. Eine tiefe Trance bietet für viele Anwendungszwecke die beste Grundlage und bringt am schnellsten Ergebnisse. Ein guter Hypnotiseur muß vor allem ein Gefühl dafür haben, welche Vorgehensweise für welchen Klienten die beste ist. Je mehr Möglichkeiten Sie kennen, desto effektiver können Sie arbeiten. Das gilt in Bezug auf die Einleitung der Trance, aber auch Techniken zur Vertiefung der Trance, indirekte Hypnose-Einleitungen im Gespräch oder Regressionstechniken sind wichtig für eine erfolgreiche Arbeit.

Seminarblöcke Ausbildung
Sie können unser Hypnose-Seminar und Hypnose-Aufbauseminar entweder einzeln oder in einem 4-tägigen Block buchen. Der nächste Seminarblock findet vom 18. - 21. Sept. 2010 statt.

Selbsthypnose-Seminar
Vom 25. - 26. September 2010 (Wochenende) findet das nächste Seminar 'Positives Denken und Selbsthypnose' in Dülmen statt.

Copyright © 2009-2010 Axis Unternehmensberatung GmbH und ihre Lizenzgeber

Sie können diese in der mittlerweile 4. Auflage auf unserer Website kostenlos downloaden.

Ernst Mathes

Ernst Mathes

Kommunikationsebenen

„Man kann nicht nicht kommunizieren.“ sagt der amerikanische Psychologe und Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawick. Dieser Satz mag bei dem einen oder anderen Verunsicherung hervorrufen, denn kommunizieren ohne zu wissen, daß man es gerade tut, ist schon ein wenig schleierhaft.

Aber auch nachvollziehbar. Zwischenmenschliche Kommunikation geschieht auf unterschiedlichen Ebenen und die entziehen sich zumeist unserer bewußten Beachtung.

Wortspiele

Wenn man an Informationsaustausch zwischen zwei Personen denkt, sind die Worte für gewöhnlich das erste, was einem als Übertragungsweg einfällt. Das ist auch durchaus normal. Über Worte und Sätze teilen wir unserem Gegenüber unsere Meinung, ein Anliegen, Fragen, Wünsche und noch viele andere Dinge mit.

Es passiert im Alltag jedoch leicht, daß etwas Gesagtes völlig anders aufgefaßt wird, als es gemeint war. Das kommt daher, daß jeder Mensch ein eigenes Bild von der Welt, seinen Mitmenschen und davon hat, wie Dinge sein sollten. Folgende lustige Begebenheit verdeutlicht das: Eine Kerze fragt die andere: „Sag' mal, ist Wasser gefährlich?“ - „Natürlich,“ meint die zweite „davon kannst Du ausgehen...“

In der Welt einer Kerze ist Wasser eine schlimme Sache, denn es löscht die Flamme. Und ich gehe davon aus, daß Sie das auch so verstanden haben. Sicher fallen Ihnen sogar noch weitere Beispiele für solche Zweideutigkeiten ein, sodaß Sie leicht erkennen: Für das verständliche Formulieren bloßer Worte kommt es vor allem darauf an, daß man weiß, was ein Zuhörer sich dabei denken wird.

Ton und Tempo

Nun besteht Kommunikation nicht nur aus einfachen Worten. Sie ist vielmehr ein Zusammenspiel verschiedener Faktoren. Bestimmt kennen Sie das Sprichwort: „Der Ton macht die Musik.“ Tatsächlich verstehen wir Worte nicht nur als bare Information, sondern achten unbewußt auch darauf, in welchem Tonfall etwas gesagt wird. Erst durch die Art der Betonung bekommen Worte Persönlichkeit, Bedeutung und eine viel stärkere Wirkung. Die passende Geschwindigkeit sorgt dafür, daß Worte noch besser ankommen.

Außerdem geben Ton und Tempo Aufschluß darüber, wie sich der Sprechende gerade fühlt. Man kann daran leicht erkennen ob jemand sich seiner Sache sicher oder nervös und unsicher ist. Wer in einem gemäßigten

Ton und außerdem langsam spricht, wirkt auf uns sicher und bestimmt und wir hören gern aufmerksam zu. Jemand, der schrill und laut spricht und außerdem ständig ins Stammeln gerät, sorgt für ein negatives Gefühl beim Zuhören. Wir nehmen dann oft nur die Hälfte des Gesagten auf.

Mimik und Gestik

Bis jetzt haben wir uns mit der hörbaren Kommunikation befaßt. Diese ist für die meisten Menschen am besten greifbar, denn man kann sie sich noch am ehesten bewußt machen. Schwieriger wird es mit der Körpersprache, also mit der Mimik und der Gestik. Natürlich gibt es auch hierbei eindeutig greifbare Punkte. Wir sehen ja ganz genau, ob unser Gegenüber freundlich oder ärgerlich schaut, ob er lacht oder traurig ist. Das sieht man an der Körperhaltung, am Gesichtsausdruck oder auch am Blick.

Was viele aber nicht wissen ist, daß die Bewegungen des Körpers während des Redens auch Rückschlüsse darüber zulassen, ob z. B. eine Aussage wahr oder falsch ist. Wenn jemand die Unwahrheit sagt, dann weiß er es und versucht diesen Umstand vor seinen Mitmenschen zu verbergen. Oberflächlich gelingt das vielleicht. Ein geübter Beobachter sieht jedoch an Kleinigkeiten, wie etwa einem Kratzen an der Nase oder vermehrtem Augenrollen, daß etwas nicht stimmt.

Standpunkte

Schon allein die Position, wie zwei Menschen beim Gespräch voneinander stehen, gibt Aufschluß darüber, in welchem Verhältnis sie zueinander stehen. Sind sie einander zugewandt, wie z. B. zwei Lebenspartner, stehen sie wahrscheinlich in einem engeren Kontakt oder sind einander wohlgesonnen. Stehen sie weiter voneinander entfernt, kennen sie sich vielleicht noch nicht gut oder haben ein distanzierendes Verhältnis zueinander. Ein Chef-Angestellten-Gespräch verläuft eventuell mit dieser Distanz.

Außerdem ist es interessant, wer in einem Gespräch die Schultern hängen läßt und wer aufrecht steht. Daran wird der Status ersichtlich, den man sich selbst gegenüber dem Anderen einräumt. Manche Kommunikationstrainer gehen sogar soweit, daß sie behaupten, die innere Aufrichtigkeit eines Menschen nach dessen Körperhaltung beurteilen zu können.

Ständiger Fluß

Egal, was er tut, in jedem Augenblick kommuniziert der Mensch. Wenn nicht mit anderen, dann in Gedanken mit sich selbst. Und alles davon dringt auf irgendeinem Weg nach außen, ob man es will oder nicht. Nicht nur der größte Teil der Wahrnehmung von Kommu-

Ausbildungstermine

Eine vollständige Übersicht mit den aktuell verfügbaren Terminen finden Sie auf unserer Website.

Hypnose-Seminar

18./19. Sept. 2010 (Sa/So)*
16./17. Okt. 2010 (Sa/So)*

Hypnose-Aufbauseminar

20./21. Sept. 2010 (Mo/Di)*
18./19. Okt. 2010 (Mo/Di)*

Selbsthypnose-Seminar

25./26. Sept. 2010 (Sa/So)

Workshop

9. Oktober 2010 (Sa)

* auch im 4-tägigen Seminarblock buchbar

Für Seminare und Workshops können Sie bei Platzreservierung bis 30 Tage vor dem Termin und sofortiger Anzahlung Frühbucherrabatt erhalten, Details auf unserer Website.

nikation erfolgt über die unbewußte Ebene. Auch die Mitteilung von Informationen.

Aber es gibt einen Trick, mit dem es sich gut vermeiden läßt, seinen Mitmenschen ungewollt die falschen Botschaften zu übermitteln. Nämlich den, sich vor dem Kontakt mit anderen Menschen eine ganz genaue Vorstellung davon zu machen, was man rüberbringen und wie man selbst dabei agieren will. Das gibt erstens Sicherheit im Auftreten und schafft zweitens die notwendige Überzeugungskraft.

Andrea Prüter

Unsere Leistungen

Die folgenden Info-Broschüren informieren Sie über unsere Dienstleistungen (PDF):

Was ist Hypnose?

Infos über unsere Arbeitsweise, Sitzungen und wie man Hypnose empfindet.

Hypnose-Ausbildung nach Maß
Infos über Seminare, Einzelschulungen und Workshops.

Beratung

Natürlich beraten Frau Prüter und Herr Mathes Sie gerne persönlich. Infogespräche vorab sind kostenlos und unverbindlich. Rufen Sie einfach an:

Tel. 0 2548 - 919 427 0

Unsere Zentrale erreichen Sie 24 Stunden täglich.



Wußten Sie schon...

...daß wir Menschen in unserem Einkaufsverhalten gar nicht so frei sind, wie wir es glauben? Es gibt verschiedene Einrichtungen in einem Supermarkt, die nur dazu gedacht sind uns in unserem Kaufverhalten zu beeinflussen.

Am bekanntesten ist sicher der Trick mit der Anordnung der einzelnen Artikel im Regal. Das Billigste steht ganz unten, sodaß wir uns richtig bücken müssen um dran zu kommen. Das Teuerste steht für gewöhnlich ganz oben, sodaß wir uns recken müssen, um es in unseren Einkaufswagen bugsieren zu können. Die mittlere Preisklasse lädt da schon am meisten zum Zugreifen ein, denn sie findet sich genau in unserer Griffhöhe. Es wird sich unserer Bewegungsfaulheit bedient, um uns Waren unterzuschieben, die zwar nicht überteuert, aber auch nicht eben preiswert sind.

Haben Sie schon einmal einen Supermarkt gesehen, der Fenster nach draußen hatte oder in dem es eine gut sichtbare Uhr gegeben hat? Wenn nicht, dann liegen Sie richtig, denn so was gibt es in „normalen“ Supermärkten nicht. Schließlich sollen wir uns aufs Einkaufen bzw. die vielen angebotenen Waren konzentrieren und nicht auf Dinge draußen oder gar auf die Zeit achten.

Wir sollen in dieser bunten Einkaufswelt versinken. Beleuchtungseffekte, bestimmte Gerüche sowie der Weg, den wir indirekt durch die Verteilung notwendiger Lebensmittel im Markt indirekt vorgegeben bekommen, sorgen dafür, daß wir oft doch mehr kaufen, als wir ursprünglich wollten.

Und sofern die angewandten Mechanismen zur Beeinflussung dem Kunden allzu bekannt sind – und Kenntnis ist

hier die sicherste Abwehrstrategie – kommt noch eine „Geheimwaffe“ zum Einsatz: Musikalische Untermauerung.

Mal ehrlich, es gibt uns allen doch ein gutes Gefühl, entweder unser Lieblingslied oder die Musik aus dem letzten Urlaub im Radio zu hören. Ist auch kein Wunder, denn wir erinnern uns beim Hören auf der unbewußten Ebene an etwas Angenehmes. Dieses angenehme Gefühl beflügelt uns dann dazu, locker und leicht einzukaufen und uns dabei weniger Sorgen um alltägliche Dinge zu machen. Im Urlaub geben wir das Geld auch leichter aus, weil wir gedanklich von unseren Alltagsorgen gelöst sind.

Und die Art der Musik beeinflusst sogar, was wir kaufen. In der britischen Fernsehsendung „Geheimnisse des Alltags“ gab es ein interessantes Experiment. In der Weinabteilung eines Supermarktes, in der es sowohl deutsche, als auch französische Weine gibt, wurde 14 Tage lang abwechselnd französische und deutsche Musik gespielt. An Tagen mit französischer Musik wurden fünfmal mehr französische Weine verkauft als sonst. Mit den deutschen Weinen verhielt es sich ebenso. Stichprobenweise wurden Kunden gefragt, warum sie gerade diesen oder jenen Wein kaufen. Häufigste Antwort: „Mir ist gerade so danach.“ Auf die mögliche Wirkung der musikalischen Untermauerung angesprochen meinten alle Befragten, daß so was auf ihr Kaufverhalten keine Wirkung hätte...

Wenn Ihr Einkaufswagen also beim nächsten Einkauf schon wieder voller geworden ist, als Sie es geplant hatten, stellen Sie sich doch einfach mal die Frage, welchen verkaufpsychologischen Mechanismen Sie „auf den Leim gegangen“ sind.

Andrea Prüter

TV-Termine

Hypnose im Fernsehen:

- 31.8. 18:00 Abendschau (BR)
- 21.9. 20:15 Visite (NDR)
- 22.9. 20:15 Visite (1plus)
- 23.9. 19:25 pur+ Unter Hypnose (KiKa)
- 27.9. 22:15 Heilung durch Hypnose Neue Erfolge einer alten Therapie (rbb)
- 28.9. 10:00 Heilung durch Hypnose Neue Erfolge einer alten Therapie (rbb)
- 1.10. 08:45 X:enius Hypnose - Ein Mittel für alle Fälle? (arte)

Informations-Videos

Neu auf unserer Website sind verschiedene Videos rund um Hypnose und das menschliche Denken.

Im Info-Center finden Sie bereits drei Videos zu verschiedenen Themen.



Weitere Videos sind geplant und werden in der nächsten Zeit veröffentlicht. Themen werden u. a. Blitzhypnose, Hypnose-Sitzungen, die Kraft des Positiven Denkens sowie Selbsthypnose sein.

Ernst Mathes

In unserem kostenlosen Newsletter finden Sie jeden Monat sowohl aktuelle Neuigkeiten aus unserem Hause inkl. Events als auch interessante Artikel... unter anderem Fallgeschichten aus der Praxis sowie Wissenswertes über Hypnose und das menschliche Denken.



Gleich auf unserer Website kostenlos per E-Mail abonnieren!

Axis

Axis Unternehmensberatung GmbH
Personal Coaching - Hypnose-Ausbildung
Heidkämpfe 17
48249 Dülmen-Rorup
Deutschland

Tel. 02548 919 427 0*
Fax 02548 919 427 1*
* international: +49 anstatt führender "0"

Die Gesellschaft ist eingetragen beim
Amtsgericht Coesfeld
unter HRB 2633
Geschäftsführer: Ernst Mathes
USt.-Id: DE124376633

Weitere Informationen auf unserer Website:

<http://axis-online.net>