

Der Baum des NLP

Eine Einführung in das
Neurolinguistische Programmieren



Hans-Jürgen Walter

www.visionintoaction.de



*Eine kurze
Geschichte
über NLP*

Die Wurzeln - Wie entstand NLP?

Transaktions- und Psychoanalyse, Familien- und systemische Therapie, Gestalt- und Gesprächs-therapie - immer wieder hat man nach der "richtigen" Psychotherapie, nach der "richtigen" Lehrmethode gesucht.

Und man hat sich darüber gewundert, warum man mit den verschiedensten, sich oft widersprechenden Theorien in der Praxis dennoch Erfolg haben kann.

Statt sich mit einer neuen "richtigen" Theorie an fruchtlosen Debatten zu beteiligen, machten Mitte der siebziger Jahre in Santa Cruz, Kalifornien, der Mathematiker **RICHARD BANDLER** und der Linguist **JOHN GRINDER**, einmal etwas grundsätzlich anderes:

Vielleicht, so sagten sie sich (zu recht), sind ja andere Dinge wichtig als der theoretische Überbau.... ?!

Das Montagabendwunder von Bandler und Grinder

Dieses "Wunder" fand eigentlich nicht an einem Montagabend statt, sondern an einem Donnerstag irgendwann zu Beginn der 70er Jahre. BANDLER und GRINDER veranstalteten jeden Montag und jeden Donnerstag psychologische Trainingsabende. BANDLER leitete diese Kurse - mit grossen Erfolg.

Menschen kamen und veränderten sich.

Es gab nur ein Problem: BANDLER wusste nicht, wie er diese Erfolge produzierte. Irgendwie schien es einfach so zu geschehen. Aber: "Irgendwie" reichte BANDLER nicht. Er wollte schlicht und ergreifend wissen, was er da eigentlich genau tat.

Auftritt: JOHN GRINDER. Er war zu jener Zeit Assistenzprofessor für Linguistik (Sprachwissenschaft), und befasste sich intensiv mit einer Methode, mit der man bestimmte Sprachmuster analysieren konnte. Er schlug vor, diese neue Analyse in der Montagabendsitzung anzuwenden und daraus eine Vorgehensweise abzuleiten, die er dann am Donnerstag selbst als Gruppenleiter an Probanden testen würde.

Gesagt, getan: BANDLER leitete Montags die Gruppe. GRINDER saß daneben und beobachtete BANDLER.

Danach setzten sich die beiden zusammen und analysierten, wie BANDLER einen Veränderungsprozess angegangen war, bis sie quasi eine "Schritt für Schritt"-Anleitung hatten. Diese nahm Grinder mit in die Donnerstagabend-Gruppe und probierte sie aus. Und immer, wenn es ihm gelang, das Ergebnis von Montag zu wiederholen - dann hatten sie ein weiteres kleines "Montagabendwunder" inszeniert.

Diese Art zu Lernen, nannten die beiden "**Modellieren**" oder "**Modelling**".

Eine Art, die auf **ALFRED KORZYBSKI** zurückgeht, der bereits 1933 in seinem Buch "Science and Sanity" die philosophischen und linguistischen Grundlagen des heutigen NLP formulierte und 1941 den Begriff "Neuro-Linguistik" prägte.

Das geheimnisvolle Muster

Nachdem Bandler und Grinder genügend Erfahrung mit dieser neuen Methode gesammelt hatten, begannen sie diese auf zwei Therapeuten-Stars auszuweiten, die damals in der Szene für Furore sorgten: **FRITZ PERLS**, der Begründer der Gestalttherapie, und **VIRGINIA SATIR**, die die Familientherapie ins Leben gerufen hatte.

Bandler und Grinder stießen bei ihrer Analyse auf ein seltsames Phänomen. Methodisch gesehen hätten die beiden Therapeuten kaum unterschiedlicher arbeiten können.

Perls machte fast nur Einzelarbeit; Satir fokussierte sich grundsätzlich auf die gesamte Familie eines Klienten, um ihn zu heilen. Und dennoch hatten sie eines gemeinsam: beide benutzten eine sehr präzise Sprache, mit der sie direkt auf den Kern eines Problems zusteueren, um von dort aus - oft verblüffend schnell - Veränderungen zu bewirken.

Als sie nach ausführlichen Tests ihre Erkenntnisse den beiden Psychologen vorstellten, waren diese perplex. Keiner von ihnen hatte bemerkt, dass sie solche Muster in ihrer täglichen Arbeit anwandten.

Sie ermunterten Bandler und Grinder, ihre Ergebnisse zu veröffentlichen. Und so erschien Mitte der Siebziger das Buch "Metasprache und Psychotherapie" (Junfermann Verlag, ISBN 3-87387-186-6), das als Geburtsstunde des Neuro-Linguistischen Programmierens angesehen werden kann.

Die Gattung - Was ist eigentlich NLP?

Die drei Buchstaben "NLP" hatten schon immer eine sonderbar ambivalente Wirkung auf Menschen: Die einen waren begeistert und glaubten nun den Schlüssel zur unbegrenzten "Programmierung" des menschlichen Geistes gefunden zu haben. Andere hingegen erfüllte gerade diese Vorstellung mit grosser Angst um ihre persönliche Freiheit.

Doch beide irrten, denn sobald sie sich aufmachten den Wesenskern von NLP selbst kennenzulernen, mussten sie entdecken, dass es um etwas ganz anderes ging....

Das 3-Minuten NLP-Seminar

Wenn NLP in einem 3-Minuten-Seminar vorgestellt werden würde, ginge dies ungefähr folgendermaßen:

Der Vortragende würde zum Publikum sagen:

"Meine sehr geehrten Damen und Herren, um im Leben erfolgreicher zu sein, brauchen Sie sich nur drei Dinge zu merken:

- Machen Sie sich klar, was Sie wollen!
 - Halten Sie Ihre Sinne offen und nehmen Sie wahr, was Sie bekommen!
 - Seien Sie flexibel und verändern Sie das was Sie tun so lange, bis Sie das bekommen was Sie wollen!
- Dann würde der Vortragende folgendes an die Tafel schreiben und den Raum wieder verlassen:

ZIEL

Der erste Schritt ist, das Ziel festzulegen. Wenn Sie nicht wissen, wohin Sie gehen wollen, wird es schwierig, dort anzukommen. Behalten Sie in jeder Situation eine klare Vorstellung von Ihrem Ziel!

WAHRNEHMUNG

Ein wichtiger Teil des NLP ist das Training der Sinnesschärfe.

Wenn Sie mit anderen kommunizieren, bedeutet dies, die kleinen, aber entscheidenden Signale wahrzunehmen, die Sie wissen lassen, wie die Anderen reagieren. Sie müssen sehen, hören oder fühlen können was passiert, um darauf reagieren zu können.

FLEXIBILITÄT

NLP zielt darauf ab Menschen, mehr Wahlmöglichkeiten zu geben. In jeder Situation wird die Person, die die meisten Wahlmöglichkeiten und die höchste Flexibilität im Verhalten zur Verfügung hat, die Situation unter Kontrolle haben.

Noch einmal zum Namen: Neurolinguistisches Programmieren

Mit der Zeit entdeckten die einen, dass ein willkürliches "Programmieren" letztlich gar nicht funktioniert, die anderen, dass Freiheit und mehr Wahlmöglichkeiten gerade das Ziel und das Ergebnis respektvoller NLP-Arbeit ist.

Aber... bis heute gibt es Anbieter auf dem Markt von der einen oder der anderen Seite - jene, die NLP für Machthungrige und Patentrezeptsuchende anbieten und andere, die NLP anwenden, dies aber nie zugeben würden.

Bis heute gibt es keine eindeutige Definition von NLP - was für den der die Sicherheit in sich geschlossener Methoden anfänglich etwas verwirrt - dem anderen jedoch die Vielfalt (im Gegensatz zur "Ein-falt) aufzeigt, die NLP repräsentiert.

- NLP beschreibt als eine Art Grammatik des Denkens und Fühlens, wie wir unsere Realität der Welt subjektiv wahrnehmen, erleben und gestalten.
- NLP ist ein lebendiges und offenes System, es ist eine sehr akademische Disziplin: zielorientiert, schnell, elegant und pragmatisch.
- NLP ist eine effektive Methode zur Erweiterung und konstruktiven Veränderung menschlichen Erlebens und Verhaltens und ein Modell für erfolgreiche Kommunikation, zielorientiertes Denken und Handeln sowie persönliche Weiterentwicklung.

- NLP ist die Abkürzung für Neuro-Linguistisches Programmieren.

- NLP ist das Studium menschlicher Höchstleistungen, die Erkundung, welche Prozesse dabei bewußt und unbewußt ablaufen.

- NLP ist eine Sammlung von Fähigkeiten, Einstellungen und konkreten Techniken, die aus dem Studium menschlicher Höchstleistungen entwickelt wurden. Mit ihrer Hilfe kann jede Person lernen, ihre Lebensqualität zu verbessern.

- NLP ist eine Sammlung von Verfahrensweisen zur Verbesserung der Kommunikation mit sich selbst und mit anderen Menschen.

- NLP ist die Wissenschaft von den Strukturen subjektiver Erfahrungen.

- NLP ist das Studium, wie wir durch unsere mentalen Modelle, unsere Gedanken und Vorstellungen unser Leben im wörtlichen Sinn "konstruieren".

- NLP ist das Studium der Wirkungsweise von "Überzeugungen" und "Wahrnehmungs-Filtern" bei uns und bei anderen Menschen.

- NLP ist eine Sammlung von Fertigkeiten, um Kontrolle über die eigenen mentalen Vorgänge zu gewinnen.

- NLP ist die Kunst und die Wissenschaft von der ökologischen Veränderung "innerer Landkarten"

Der Stamm - die NLP Philosophie

NLP besteht im Wesentlichen aus zwei Bereichen: den Methoden und Techniken (im NLP "Formate" genannt und der inneren Haltung oder dem Menschenbild das NLP innewohnt.

Hier beim Stamm des NLP-Baumes soll es um die "attitude" gehen, die innere Haltung, mit der sich jeder beschäftigen sollte, der NLP respektvoll anwenden will.

In vielen Wissenschaften gibt es eine Reihe Axiome (Vorannahmen), die so nicht überprüfbar sind, jedoch als nützlich angesehen werden. So scheint z.B. in der westlichen Archäologie die Vorannahme zu existieren, dass alle Artefakte, die gefunden werden, menschlicher Natur sind. Es gibt jedoch auch andere archäologische Schulen, die diese Auffassung nicht teilen.

Diese Axiome sind weder wahr noch falsch, sondern können lediglich nützlich oder unnützlich sein, um bestimmte Dinge zu erklären.

Einige Vorannahmen im NLP:

- **Menschen reagieren auf ihre subjektive Abbildung der Wirklichkeit und nicht auf die äußere Realität.**

Was bedeutet das:

Beispiel 1: Drei Menschen beobachten einen Verkehrsunfall: Eine junge Mutter, eine ältere Nonne und ein TÜV-Sachverständiger.

Und alle drei werden gebeten ihren Bericht über den genauen Unfallhergang zu schildern.

Was den das Protokoll aufnehmenden Polizeibeamten zum Wahnsinn treibt, denn er bekommt drei völlig unterschiedliche Berichte...

Die Erklärung: In jeder Sekunde prasseln Zehnerpotenzen an Informationen auf unser Wahrnehmungssystem (Sehen - Hören - Fühlen).

Da wir jedoch zur gleichen Zeit nicht alle diese Informationen bewusst verarbeiten können, besitzen wir Filter, die uns sagen, was momentan relevant für



uns ist und was nicht. Diese Filtersysteme bestehen aus: unseren Werten, unseren Ängsten, unseren Glaubenssätzen, unserem momentanen emotionalen Zustand etc.

Nun scheint es auf der Hand zu liegen, dass jeder Mensch - abhängig von seinen Wahrnehmungsfiltren - die gleiche äussere Realität anders re-präsentiert - Da ihm dieser "Wirklichkeits-Konstruktions-Prozess" jedoch meist nicht bewusst ist, stellt sich diese innere Wirklichkeit für ihn so dar, als wäre es "die" Wirklichkeit.

Die Summe aller erlebten subjektiven Wirklichkeiten könnte man mit einer Landkarte vergleichen, mit der Menschen durchs Leben navigieren.

Doch die Landkarte ist nicht das Gebiet. Oder: "The map is not the territory" wie ALFRED KORZYBSKI und später GREGORY BATESON formulierte.

Im NLP sind wir der Ansicht, dass keine "Landkarte" wahrer oder falscher als die andere ist - höchstens nützlicher oder unnützlich. Ähnlich wie es nützlicher erscheint, mit einer topografischen Landkarte im Masstab 1:25000 im Schwarzwald wandern zu gehen, als mit einem Shell-Atlas.

Und: Die Landkarte mit dem Gebiet zu verwechseln, hiesse, sich zu streiten welche Speisekarte besser schmeckt.

Diese Erkenntnis ist keineswegs neu, wenn man sich manches Zitat anschaut:

*The map is
not the
territory.*

- "Nicht die Dinge sind positiv oder negativ, allein deine Einstellung machen sie dazu." (Epiktet)
- "The world is what you think it is." (Serge Kahili King)
- "Die Welt ist nur so und so, weil du denkst sie sei so und so. Wenn du damit aufhörst, zu denken, die Welt sei so und so, hört die Welt auf so und so zu sein."
(Carlos Castaneda)

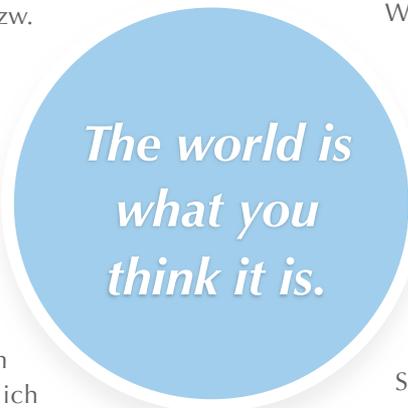
Eine kleine Übung dazu: Im folgenden konfrontiere ich Sie mit verschiedenen Situationen. Finden Sie für jede der Situationen mindestens drei unterschiedliche Bedeutungen bzw. Erklärungen:

1. Es ist 17.15 Uhr. Sie sehen wie drei schwarz-bekleidete junge Männer mit Sporttaschen eine Bank betreten.
2. Sie sehen, wie eine gute gekleidete Dame auf dem Gehweg gegenüber plötzlich von einem langhaarigen Mann mittleren Alters in Lederjacke brutal auf die Strasse gestossen wird.
3. Sie wachen an einem völlig fremden Ort in fremden Kleidern auf. Das letzte und einzige, woran Sie sich erinnern können, ist, dass Sie alleine in einem schmutzigen Pariser Bistro einen Martini getrunken haben.

- **Widerstand ein Kommentar über die Inflexibilität des Kommunikators. Erfolgreiche Kommunikatoren akzeptieren und nutzen jedes angebotene Verhalten des Partners.**

Ein Beispiel: Sie bitten mich um einen Ratschlag. Ich gebe Ihnen einen Tipp und Sie signalisieren mir verbal oder nonverbal: "Das funktioniert bei mir sowieso nicht!"

Ja - Sie sind sogar verärgert darüber, dass ich es wagen konnte, Ihnen "solch" einen Tipp zu geben. Nun könnte wiederum ich eingeschnappt sein und denken: "Ich habe es doch nur gut gemeint und Ihr Bestes gewollt - warum ist er denn so bockig!"
Niemand wäre mit dieser meiner inneren Haltung geholfen.



Wir denken: Wenn Sie zu meinem Tipp Widerstand zeigen, dann habe ich nicht den richtigen Weg gefunden.

Oder: Wenn das was du tust, nicht funktioniert - tue etwas anderes"

- **Die Wahl, die ich treffe, ist immer die beste, die mir zu diesem Zeitpunkt zur Verfügung steht. Allerdings heißt das nicht, das es nicht noch eine bessere gibt.**

Nein - das ist keine Generalabsolution für falsch getroffene Entscheidungen.

Dies ist ein Vademecum gegen ein weit verbreitetes Symptom: "Sägemehl sägen".

Wieviele Menschen hadern mit ihren früher gemachten Entscheidungen?

"Hätte ich damals nur auf meinen Chef gehört."

"Wenn ich nur nicht so voreilig...."

"Wenn ich nur mein Studium abgeschlossen hätte..."

"Wenn ich nur früher mit Mitarbeiter X gesprochen hätte..."

Einmal ehrlich: Glauben Sie im Ernst, Sie treffen bewusst eine falsche Entscheidung? Na, also - aber genau so

verhalten wir uns manchmal.

Jeder Mensch muss Entscheidungen treffen und zwar auf der Grundlage der Fakten, die er bis dahin hatte. Hinterher... ist man immer schlauer.

- Viele Verhaltensmöglichkeiten sind wichtig, weil ein System immer von dem Element kontrolliert wird, das am flexibelsten ist.

Vielleicht eine neue Interpretation von "Survival of the fittest!"

"To fit" heisst zu Deutsch "passen". Also nicht der Stärkste überlebt am besten, sondern der, der sich den Gegebenheiten am besten und schnellsten anpassen kann - und das ist derjenige, der die höchste Verhaltensvariabilität besitzt.

Jeder Mensch besitzt in seinem Verhalten gewisse "Komfortzonen", d.h. Bereiche in diesem Verhalten, in dem er sich besonders sicher fühlt. Ähnlich wie die meisten von uns eine Hand zum Schreiben bevorzugen oder einen Fuß um einen Ball zu kicken, haben wir im Laufe unserer Entwicklung auch Denk- und Verhaltensstrategien entwickelt, die wir

bevorzugen. z.B. Nach welchen Gesichtspunkten wählen Sie eher ein neues Auto aus ?

a) nach rationalen Aspekten (Anschaffungspreis, Unterhaltskosten, Raumangebot)

b) nach emotionalen Aspekten (Ästhetik, Fahrgefühl, Image)

Der Vorteil der Komfortzonen ist, dass wir uns darin sicher fühlen, dass wir nicht lange nachdenken müssen, wenn wir sie nutzen. Der Nachteil ist eine gewisse Unflexibilität dann, wenn neue Herausforderungen auf uns zukommen. z.B. Wenn meine gesellschaftliche Komfortzone sich darauf begrenzt, mich auf Empfängen und Cocktailparties sicher und wohl zu fühlen, mich dort souverän und eloquent zu geben dann "kontrolliere ich nicht unbedingt mit diesem Verhalten das System", wenn ich mich auf meiner USA-Reise in die Bronx verirre und dort plötzlich inmitten einer Street-Gang stehe....

Ein übergeordnetes Ziel von NLP ist es, Verhaltensflexibilität und Wahlmöglichkeiten zu fördern.

Soweit zur inneren Haltung, zum Menschenbild von NLP.

Die Krone - Modelle und Techniken

.. Visions into Action... der praktische Teil. Dies ist der technische und methodische Teil des NLP. Hier haben sich im Laufe der letzten vier Jahrzehnte eine Vielzahl von Modellen und Lösungsansätze angesammelt, die aus der Beobachtung von erfolgreichen Menschen extrahiert wurden. Nachfolgend stelle ich Ihnen in Kurzform zusammen, was zum methodischen 1x1 des NLP gehört:

Die Kunst des Fragens (Das Meta-Modell der Sprache)

Das Meta-Modell ist eines der ersten NLP-Modelle, die Bandler und Grinder aus ihrer Arbeit mit Satir, Perls und Erickson geschaffen haben. Wenn ich Ihnen

über Dinge berichten, die ich erlebt habe (z.B. ein Urlaubserlebnis), dann sind meine Ausführungen eigentlich zwei Stufen von der ursprünglichen Realität entfernt.

Als ich z.B. den Sonnenuntergang am Cap de Barbarie auf Formentera erlebt habe, habe ich längst nicht alles wahrgenommen, was es damals zu sehen,



zu hören oder zu spüren gab.

Meine WahrnehmungsfILTER haben eine Vielzahl von Informationen schlichtweg gelöscht. (1. Stufe).

Wenn ich nun heute über dieses Erlebnis berichte, dann lasse ich wiederum automatisch und unbewusst viele Details weg und verallgemeinere andere Fakten. (2. Stufe)

Aus dem einfachen Grund, da sich sonst unser Gespräch auf Stunden ausweiten und ich Sie langweilen würde.

Und dennoch werden Sie meine Worte verstehen, da Sie - wiederum unbewusst - eventuell fehlende Informationen durch Erlebnisse aus Ihrer Vergangenheit ergänzen.

Doch dies sind Ihre Erlebnisse und nicht meine.

Und was bei einem Kaffeepausch über mediterrane Sonnenuntergänge höchst nützlich ist, kann bei einer Vertragsverhandlung höchst unangenehm sein: Nicht kommunizierte Informationen durch eigene Erfahrungen zu ergänzen.

Hier kann es wohl angebracht sein, genau zu hinterfragen, ob Sie das gleiche meinen, wie Ihr Vertragspartner.

Das Meta-Modell ist ein Fragetechnik...

mit der Sie lernen können, mit der richtigen Frage auf

den Punkt zu kommen und dabei das, was Ihre Gesprächspartner weggelassen hat zu finden, Verallgemeinertes zu konkretisieren und Dazuphantasiertes zu erkennen.

Kontakt und Vertrauen (Rapport)

"If you're in Rome, do as the Romans do"

Rapport ist die Kunst, Menschen dort abzuholen, wo sie stehen.

Niemand verlässt gerne die eigene Komfortzone und zieht mit wehenden Fahnen in fremdes Gebiet. Also: Anstatt Menschen die eigene Meinung aufzuzwingen, hält es NLP für sinnvoller, sich zunächst einmal in seine Welt zu begeben... ein paar Schritte in seinen Schuhen zu gehen oder sich auf den "Du"-Stuhl zu setzen, wie es mein ehemaliger Mentor, Gerhard Reichel, einmal treffend ausdrückte.

Nun - dies ist nicht neu. Fast in jedem Buch über Kommunikation oder Therapie finden Sie die Aufforderung: "Stellen Sie zunächst Rapport her."

Neu ist, das NLP recht genau analysiert hat, WIE man das genau machen kann.

z.B. Wenn mein Gesprächspartner eher ein leiser, eher introvertierte Typ ist, wird er es als nicht besonders angenehm betrachten, wenn ich ihn mit burschikos lauter Stimme und einem herzhaften Schlag auf die Schultern begrüße.

Rapport nennen wir den Zustand - den Weg dahin "Pacing".

"Pacing" bedeutet, dass ich zunächst genau wahrnehme und dann die Verhaltensflexibilität besitze, mein Ausdrucksverhalten (Stimme, Gestik, Haltung etc.) dem Ausdrucksverhalten meines Partners anpasse.

Ja, Sie haben recht!

Menschen tun dies sowieso - auch ohne von NLP jemals gehört zu haben.

Was Sie von NLP lernen können, ist diese Fähigkeit immer weiter zu verfeinern und auf ein höchstes Niveau zu bringen.

Erfahrungen integrieren (Anker-Technik)

Eine der Vorannahmen des NLP lautet: "Jeder Mensch hat die Ressourcen, die er benötigt, jede gewünschte Veränderung hervorzurufen."

Wir haben alle Ressourcen in uns - nur leider nicht immer zur Verfügung.

Die Anker-Techniken haben zum Ziel, Ressourcen, die wir alle schon in unserem Leben erlebt haben in jene Situationen zu transportieren, in den wir sie benötigen.

z.B. Jeder Mensch hat sich schon einmal sicher und souverän gefühlt. Nur manchmal z.B. wenn er einen Vortrag vor 500 Menschen halten soll, scheint etwas in ihm diese Souveränität und Sicherheit zu "vergessen". Mit der Ankertechnik haben Sie Zugang zu Ihrer gesamten "Ressourcen-Bibliothek", dann wenn Sie es wollen.

Umdeuten (Reframing)

... ist die Kunst, Erlebnissen eine neue und konstruktive Bedeutung zu geben.

Dazu ist es im ersten Schritt jedoch erst einmal sinnvoll, sich klar zu machen, wie sehr man selbst an bestimmten Bedeutungskonstruktionen "klebt" oder wie flexibel man für eine Situation x-beliebige andere Bedeutungen findet.

Ein Beispiel von Richard Bandler:

Ein Vater kam zu Bandler und beklagte sich, dass seine halbwüchsige Tochter sich recht verboht und zickig gibt und keinen seiner Ratschläge annimmt.

Darauf Richard: „*Gratuliere! Ihre Tochter wird sich einmal nicht so schnell von dem nächst besten Mann betören lassen.*“ Worauf dieser Mann dann zunächst verwirrt war, dann aber sich mit Vater-stolz-geschwellter Brust herzlich bedankte und von dannen ging.

Die Grundlage: "Jedes Verhalten ist in irgendeinem Kontext positiv."

Bewusste Wahrnehmungsveränderung (Submodalitäten)

... ist die Kunst, innere Bilder, Töne und Gefühle so zu verändern, dass sie unterstützend wirken. Im Leistungssport spricht man z.B. von "Angstgegner", da sind Kontrahenten, die objektiv gesehen nicht besser sind als man selbst, die man selbst auf den inneren Leinwänden seines Gehirnkinos jedoch zu

"unschlagbaren Überstars" macht.

Diese Konstruktion des "Überstars", gegen den man keine Chance zu haben scheint, hat NLP recht genau analysiert und festgestellt, dass die inneren Repräsentationen darüber ganz bestimmte Eigenschaften haben müssen, um den "Gegner" zum "Angstgegner" zu machen.

Meta-Ziele des NLP - Was bewirken diese NLP-Techniken?

Jede der NLP-Techniken hat natürlich ein ganz bestimmtes Ziel. Wenn ich z.B. Submodalitäten verändere, dann möchte ich, dass es mir besser geht. Wenn ich eine Anker-Technik benutze, will ich mir eine Ressource zugänglich machen. Über diese spezifischen Ziele hinaus, bemerkte ich bei mir und vielen Teilnehmern, dass die Anwendung von NLP auch implizite Konsequenzen hat, Konsequenzen also, die so nicht ausdrücklich definiert waren:

- **Wahrnehmung:** Wie kann ich meine Wahrnehmungsfähigkeit gegenüber mir selbst und in der Kommunikation mit anderen erweitern und verbessern?
- **Ressourcevoller:** Wie kann ich noch schneller positive Ressourcen mobilisieren und diese verankern, dass sie jederzeit dann abrufbar sind, wenn ich sie benötige?
- **Kreativer:** Wie kann ich vermeintliche Sackgassen in neuem Licht sehen und schneller neue Lösungswege finden?
- **Sprache:** Wie kann ich mit Sprache bewusster umgehen und auch subtile Kommunikationsprozesse besser steuern?
- **Selbstreflexion:** Wie kann ich meine Selbstreflexion verbessern, um damit meinen persönlichen Lern- und Entwicklungsprozess beschleunigen?
- **Talente & Stärken:** Wie entdecke und nutze ich die Stärken und Talente, die in mir stecken?
- **Emotionen:** Wie kann ich meine Emotionen so steuern, dass diese nützlich für mich sind?

- **Flexibilität:** Wie erreiche ich mehr Flexibilität in meinem Verhalten und bin somit auch für außergewöhnliche Situationen gewappnet?
- **Ziele:** Wie finde ich wertvolle Visionen, sinnvolle Ziele und verwirkliche diese?

Die Früchte - Anwendungsgebiete



Grundsätzlich kann man **zwei Hauptanwendungsgebiete** unterscheiden:

- a) das nach-innen-gerichtete NLP beschäftigt sich mit den Themen wie "Persönlichkeitsentwicklung, Lebensgestaltung, Zielverwirklichung, Emotions-Management, Stressbewältigung u.ä. - das was man landläufig unter die Rubrik "mentales Selbstmanagement" einordnen würde
- b) das nach-außen-gerichtete NLP trainiert unsere Kommunikationsfähigkeiten, schult Wahrnehmung und die Kompetenzen in der persönlichen und beruflichen Kommunikation.

Beide Anwendungsbereiche lassen sich kaum voneinander trennen, denn erstens ist der konstruktive Umgang mit sich selbst die Voraussetzung für einen erfolgreichen Umgang mit anderen Menschen und zweitens lässt mich jede Beschäftigung mit einer eher kommunikativ-orientierten Technik auch Spiegel sein für das eigene "Ich".

Da die Prinzipien, Methoden und Modelle des NLP "prozessorientiert" sind, d.h. unabhängig vom jeweiligen Inhalt wirken, lässt sich damit in jedem Kontext erfolgreich arbeiten.

Die wichtigsten Anwendungsgebiete:

1) Psychotherapie

Da die einstigen Modelle von Bandler und Grinder (Satir, Perls und Erickson) aus der Psychotherapie stammten, lag es nahe, die dort extrahierten Erkenntnisse auch zunächst Psychotherapeuten zur Verfügung zu stellen.

Dabei entwickelte sich NLP-Therapie weniger zu eigenständigen Therapie-Richtung (wie z.B. Gestalt- oder Familientherapie) sondern wurde von Vertreter anderer Therapie-Schulen als willkommene Ergänzung zu Ihren Modellen angesehen.

Auch bin ich persönlich der Meinung, das eine rein auf NLP-Konzepten basierende Therapie zu kurz greifen würde.

2.) Pädagogik

Ob Lernschwierigkeiten, Leserechtschreibschwächen, Konzentrationsschwierigkeiten oder Hyperaktivität - es gab und gibt hervorragende NLP-Techniken, die unseren Kinder helfen können, Lernen als das anzusehen was es sein könnte.

3.) Wirtschaft

... der Bereich, in dem ich vorwiegend zu Hause bin. Auch hier hat sich NLP nicht etwas zu einem eigenständigen "Management-System" entwickelt, sondern ist ein offenes System geblieben - ein Supermarkt an Modellen und Techniken.

Ganz gleich ob es um...

eine systematischere Personalauswahl,
konstruktivere Mitarbeitergespräche
erfolgreichere Verkaufsgespräche
die Lösung von Konflikten

oder Verhandlungen geht...

... mit NLP-Techniken sind wir in der Lage erfolgreicher zu kommunizieren und ein konstruktiveres Umfeld für uns und unsere Mitarbeiter zu schaffen.



Das Wachstum - die Zukunft des NLP

Die Entwicklung des NLP von damals bis heute ist schillernd wie ein Regenbogen:

Fast jeden Tag kommt eine neue Entdeckung, eine neue Technik hinzu. Viele kreative Menschen arbeiten daran, NLP weiterzuentwickeln. Die beiden Gründer sind eigene Wege gegangen und mittlerweile gibt es eine Reihe eigener NLP-Stilrichtungen.

Dazu gehört z.B. **ROBERT DILTS**, dem NLP einerseits viel Struktur zu verdanken hat, andererseits (besonders in der letzten Zeit) hat Robert NLP eine mehr spirituelle Komponente verliehen.

NLP ist open space

Es gibt nicht DAS NLP.

Es gibt nicht das einzig "wahre und echte" NLP.

Jeder NLP-Trainer macht mehr oder weniger sein NLP, passt es auf seine Bedürfnisse an, zieht los und kreiert neue Ansätze, kommt zurück an die Lagerfeuer der NLP-community und erzählt, was er entdeckt hat ... oder auch nicht ;-)

Es gibt unzählige NLP-Institute unterschiedlichen

Couleurs, grosse und kleine mit unterschiedlichen Profilen, es gibt Kooperation, Wettbewerb, Abgrenzung und Austausch.

Es gibt nationale und internationale Dachverbände, die versuchen, NLP-Ausbildungen durch Qualitätsstandards zu sichern (... *und bitte dabei nicht vergessen, dass wir es mit Menschen zu tun haben*)
Panta rhei - alles ist im Fluß - NLP auch.. und so wird es hoffentlich auch bleiben.

I h r

Hans-Jürgen Walter

PS- Und falls dieses kleine Exposé bei Ihnen mehr Fragen über NLP aufgeworfen als beantwortet haben sollte, dann war dies wohl in meinem Sinne.

Quellen für diesen Text gehen zurück auf: Ronny Amsler, Bernd Isert und Thies Stahl et al.



Hans-Jürgen Walter

www.visionintoaction.de

Hauptstrasse 75 69245 Bammental
T: +49-6223-970.268, M: +49-170-2009759;
hjw@visionintoaction.de