
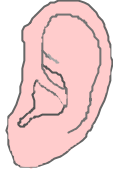







Was bedeutet NLP?

Das Kürzel NLP für die Bezeichnung „Neuro-Linguistic Programming“ ist inzwischen ein Modewort geworden und für viele gar ein Zauberwort.

„**Neuro**“ steht als Synonym für **Sinnesorgane** – d. h. für unser

Sehen, visuell		V
Hören, auditiv		A
Fühlen, kinästhetisch		K
Riechen olfaktorisch		O
Schmecken gustatorisch		G

„**Linguistic**“ steht für unsere **Sprache** – also die Art und Weise, wie wir über unsere Sprache verraten, was in unserem Kopf so vor sich geht beim Denken. Und „**Programming**“ steht für die Programme der sich immer wiederholenden **Muster** unseres Wahrnehmens, Denkens und Fühlens.

Was ist und wie entstand NLP?

Der Begriff NLP wurde vor 30 Jahren in Santa Cruz, Kalifornien, eingeführt. Kaum eine andere Disziplin kann eine so erfolgreiche, stürmische Ausbreitung aufweisen wie NLP im letzten Jahrzehnt. Es ist eine **Kommunikationswissenschaft** und liefert Denkmodelle und Fähigkeiten, mit sich und seiner Umwelt besser und menschlicher umzugehen. NLP



Coaching, Lebensberatung, Systemische Aufstellungen, Seminare zu persönlicher und kommunikativer Kompetenz

entstand vor allem durch die Forscherneugier von Richard Bandler, John Grinder und Robert Dilts (Gründer der „NLP-University“ in Santa Cruz).

Die entscheidende Ausgangsfrage war: „*Was machen die erfolgreichsten Kommunikatoren der Welt besser, als ihre vielen Kollegen?*“ Wieso wurden z. B. Klienten von Milton H. Erickson (Hypnose-Therapie), Virginia Satir (Familien-Therapie), Fritz Perls (Gestalt-Therapie) oder Mosche Feldenkrais (Feldenkrais-[Körper-]Arbeit) manchmal so schnell geheilt, während Patienten von anderen Therapeuten sich oft jahrelanger Analysen unterziehen mussten? Bandler, Grinder und Dilts versuchten herauszufinden: *Was macht den kleinen, aber wesentlichen Unterschied aus* in der Arbeit dieser erfolgreichen Therapeuten, *der den riesigen Unterschied im Erfolg ihrer Arbeit begründet?* Was ist das „Geheimnis“ ihrer so wirkungsvollen Kommunikation mit ihren Mitmenschen und vor allem ihren Kunden?

NLP liefert Erfolgsstrategien

Was die NLP-Begründer herausgefunden haben ist ein kommunikationswissenschaftliches Denkmodell, das *Erfolgsstrategien liefert für Menschen, die mit anderen Menschen arbeiten*. NLP hat sich zuerst bei Therapeuten, Beratern und Trainern durchgesetzt, die auf der Suche nach effektiveren Methoden dessen enorme Wirksamkeit erkannten, danach bei Ärzten, Sozialberufen, Seelsorgern und Lehrern. Wegen seiner hohen Effektivität hat sich NLP in der Wirtschaft schnell im Training von Führungskräften und Verkäufern ausgebreitet und Eingang in Einzel- und Gruppencoaching gefunden.

NLP ist ein systemischer Prozess

Entscheidende Impulse für das NLP-Gedankengebäude lieferte vor allem Gregory Batesons systemanalytischer Ansatz. Die Vorstellung, dass *alle Arbeit mit Menschen den Regeln systemischer Prozesse folgt*, gehört heute zu den wesentlichen Grundannahmen moderner Managementlehren und des NLP-Denkmodells. Alle Teile beeinflussen sich gegenseitig in mannigfacher Weise. Jede Veränderung erzeugt Lernprozesse im Gesamtsystem und sorgt für vielfältige Interaktionen und Rückkopplungen. Deshalb ist die NLP-Betrachtungsweise auch so **gut geeignet, komplexe Strukturen** in einer



sich schnell verändernden Arbeitswelt **auf chaotisch turbulenten Märkten zu erfassen.**

Worum geht es bei NLP?

Zunächst geht es darum, *sich selbst in einen guten Zustand zu versetzen und dadurch auch seine Mitmenschen (Kunden, Mitarbeiter, Partner ...) in einen guten Zustand zu bringen.* „**NLP ist das, was Du tust, damit es Dir und anderen gut geht.**“ So lautet die wohl kürzeste und einfachste Definition. Seit Anfang der 80er Jahre haben im deutschsprachigen Raum viele tausend Menschen eine NLP-Ausbildung abgeschlossen.

Da NLP eine noch junge, offene Disziplin ist, erweitern sich die Erkenntnisse und Methoden auf immer mehr Anwendungsgebieten derzeit rapide. Davon profitiert die Wirtschaft auf vielfältige Art.

Wie unterscheidet sich NLP von psychoanalytischen Therapien?

Führung mit NLP-Methoden ist sehr liebevoll und elegant und dabei absolut diskret und angenehm. Wer mit NLP arbeitet, braucht nicht zu bangen vor erneut stundenlang zu erleidenden qualvollen Erinnerungen an früher erlittene Misserfolge und Traumata, wie manchmal in einigen psychoanalytischen Therapieformen.

Der hauptsächliche Unterschied von NLP zu alten Therapieformen besteht darin, dass es Menschen dazu anhält, *nicht von etwas Unangenehmen weg, sondern auf etwas Angenehmes zuzugehen.*

NLP führt zielgerichtet und zukunftsorientiert hin zu einem angenehmen, wünschenswerten Zielzustand (z. B. Erfolg, Gesundheit, Lösung ...) und nicht weg von einem leidenden, schmerzhaften Zustand (z. B. Misserfolg, Krankheit, Problem ...).





Coaching, Lebensberatung, Systemische Aufstellungen, Seminare zu persönlicher und kommunikativer Kompetenz

Der Startpunkt ist zwar derselbe, aber die Blickrichtung ist um 180 Grad verschieden und der Erfolg deutlich höher.

Wie wirksam ein solches Vorgehen ist, berichten auch alle bewährten Erfolgsmethoden.

Sie beschreiben, dass erfolgreiche Menschen wissen, wohin sie wollen, während nicht erfolgreiche Menschen nur wissen, was sie nicht wollen, aber sich keine positiven Ziele und Visionen statt dessen gesetzt haben und noch weniger die angenehmen Zustände kennen, die mit dem Erreichen ihrer Ziele verbunden sind. Genau hier setzt NLP den Hebel an.

Menschen klären mit Hilfe der NLP-Methoden **ihre Ziele**, entscheiden, wo sie hin möchten und **welche inneren Zustände sie erleben wollen**. Vergleichen sie dann diesen **wünschenswerten, idealen Zielzustand** (von mir WIZ ☺ genannt) mit ihrem **gegenwärtigen, unbefriedigenden Zustand** (von mir GUZ ☹ genannt), dann können sie leicht, schnell und sicher feststellen, was ihnen im Hier und Jetzt fehlt, um dort hinzugelangen und um sich so zu fühlen, wie sie dies möchten und wie es für alle Beteiligten gut ist (s. Abb. 1).

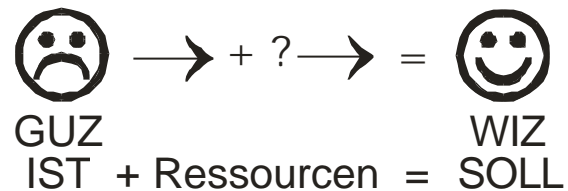


Abb. 1: Mit NLP vom „Problem“-Zustand in den Ziel-Zustand

Gewinner/Gewinner-Einstellung: NLP sucht die beste Lösung für alle

Dieser **ganzheitlich-ökologisch-respektvolle Ansatz** ist besonders wichtig und ein entscheidendes Kriterium. Es geht nicht darum, nur kurzfristig einem Menschen zu helfen, sondern ihn zu einer **dauerhaften Lösung** zu führen, die auch seinem Umfeld - und damit dem gesamten System, (von dem auch er ein Teil ist,) so zu helfen, dass die Lebensumstände, die für den einzelnen Menschen (und jedes einzelne Teil des Systems) daraus resultieren, **langfristig bestmöglich** sind. Es sollen also **immer alle Betroffenen davon profitieren**.



„**Respekt bedeutet: Mich und andere respektieren**“ (aus der Unternehmensphilosophie von RAS Training und Beratung, Hünfelden).

NLP vergleicht den „Problem-Zustand (GUZ)“ mit dem „Ziel-Zustand (WIZ)“ und überlegt, welche Ressourcen der Mensch braucht, um von seinem jetzigen Zustand in seinen erwünschten zukünftigen Zustand zu gelangen (s. Abb. 1).

NLP belebt die Selbsthilfekräfte im Menschen

Zu den wichtigsten NLP-Grundannahmen gehört die Überzeugung: **Jeder Mensch verfügt über alle Ressourcen, die er braucht, um seine Herausforderungen zu meistern und seine Ziele zu erreichen.** Jeder ist selbst der beste Problemlöser für die Lernsituationen in seinem Leben. Diese Vorannahme des Coaches (Beraters/Trainers) erleichtert es dem hilfesuchenden, „sich selbst erforschenden“ Menschen erheblich, sowohl **den Glauben an seine eigenen Fähigkeiten und Stärken** als auch genau **diese benötigten Fähigkeiten und Fertigkeiten** bei sich selbst zu entdecken, **zu entwickeln** und **zu stärken**. NLP stärkt das Vertrauen in die eigenen Möglichkeiten und zum eigenen Selbst.

Zu sich selbst in Distanz gehen

Die Erfahrung lehrt: „*Ein Problem lösen Sie am besten, indem Sie Sich vom Problem lösen*“. Daher gilt für jede Aufgabe: **zuerst raus aus der Sackgasse schlechter Gefühle!** Von einer *neutralen Beobachterposition* aus, distanziert zu den eigenen Gefühlen – also praktisch von einer *übergeordneten Metaebene* aus –, analysiert der Veränderungswillige, was er braucht, um an sein Ziel zu gelangen (s. Abb. 2).

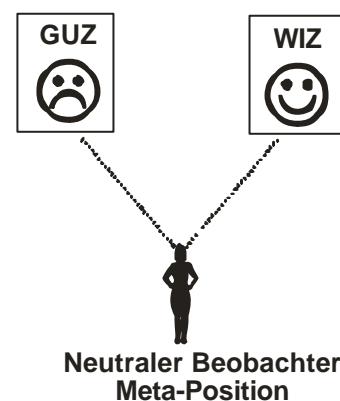


Abb. 2: Analyse aus der Distanz

Aus der Distanz – aus einer veränderten (räumlichen, zeitlichen, wertemäßigen ...) Perspektive – werden Aspekte und Lösungswege sichtbar, die mitten im Problem nicht erkannt werden können. Mit zunehmendem Abstand wird der Lösungsraum deutlich größer.



Bewusst sehen, hören und innovativ denken können Menschen am besten (vielleicht sogar nur dann?), wenn sie nicht in belastenden Gefühlen gefangen, sondern „gut drauf“ sind. Deshalb lautet eine der NLP-Überzeugungen:

**„Menschen leisten in einem guten Zustand in kurzer Zeit viel mehr
als in einem schlechten Zustand in (noch so) viel Zeit!“**

NLP führt Menschen in gute Zustände

Wenn dem Veränderungswilligen klar ist, was er braucht, um an sein Ziel zu gelangen, besteht die Aufgabe des Coachs darin, den Betreffenden **in genau diese ressourcervollen inneren Zustände zu führen und darin zu halten**. Das erfordert zwar oft viel Phantasie und Kreativität, ist aber bei einiger Erfahrung und genauer Beobachtung des „sich selbst erforschenden Menschen“ (Gecoachten) meist relativ leicht.

Wenn sich der gegenwärtig unbefriedigende Zustand (GUZ) z. B. durch Zweifel und Unsicherheit auszeichnet, der wünschenswerte, ideale Zielzustand (WIZ) dagegen durch Sicherheit und Selbstvertrauen, dann heißt es beispielsweise, den Gecoachten **an eine Situation in seinem Leben zu erinnern, in der er sicher und voller Selbstvertrauen ist** und z. B. selbstbewusst eine Entscheidung trifft, die sich später als richtig erweist.

Positive Erinnerungen mit allen 5 Sinnen speichern

Ist die Erinnerung an den angenehmen Zustand wieder in allen fünf Sinnesorganen präsent, d.h. sieht, hört, fühlt, riecht und schmeckt derjenige jetzt also wieder genau wie (schon einmal) in diesem erfolgreichen Zustand, dann speichert der Coach diesen Zustand im Unterbewusstsein und im Körper des betreuten Managers auf eine für diesen angenehme Art und Weise, z. B. durch einen bestimmten Ton, ein bestimmtes Bild oder eine Berührung an einer bestimmten Körperstelle. Er setzt damit sozusagen einen hörbaren, sichtbaren oder spürbaren „Anker“ ⚓.

Löst er – oder der Gecoachte selber – diesen Anker später durch Wiederholung erneut aus (berührt er also z. B. diese Stelle später wieder), **erinnern sich der Körper und das Unterbewusstsein** des Betreffenden



Coaching, Lebensberatung, Systemische Aufstellungen, Seminare zu persönlicher und kommunikativer Kompetenz

an die gleiche Qualität von sichtbaren (visuellen), hörbaren (auditiven), gefühlsmäßigen (kinästhetischen), geruchlichen (olfaktorischen) und geschmacklichen (gustatorischen) Eindrücken, die präsent waren in dem Moment als der Anker gesetzt wurde. (Hier wird eine Weiterentwicklung des bekannten Reiz-Reaktions-Lernens genutzt.)

Dabei ist allerdings zu beachten, dass die **Bereitschaft da sein** muss, dass der **Anker wirken darf**, sonst löst er höchstens Widerwillen oder Ärger aus. Bewusst gesetzte Anker *wirken* nach bisherigen Erkenntnissen (zum Glück) *nicht gegen den Willen* eines Menschen. (Daher kann sich jemand aber leider auch nicht durch einen äußeren Reiz in einen guten Zustand versetzen, solange er innerlich nicht wirklich dazu bereit ist. Ist er es jedoch, bewirkt der Anker blitzschnell wunderbare Zustandsänderungen.)

Je öfter ein bestimmter Reiz (Anker) mit einem bestimmten inneren Empfinden verbunden wird und je intensiver die inneren Eindrücke in diesem Moment sind, um so stärker wirkt der Anker, z. B. die Berührung an dieser bestimmten Körperstelle. Am besten geeignet zum „Ankern“ sind die Hände und die Vorderseiten der Oberschenkel, weil diese Stellen im Stehen, im Sitzen und im Liegen jederzeit unauffällig berührt werden können - und das Gehirn damit im geeigneten Moment stimuliert wird, die angenehmen Empfindungen wieder zu erinnern und im Körper spürbar werden zu lassen.

Auf diese leichte und spielerische Art („physische Eselsbrücke“) ist es möglich, verschiedene **gute Zustände** (mit wertvollen Ressourcen) **zu speichern und auf Abruf blitzschnell parat zu haben**, sobald die Bereitschaft dazu vorhanden ist.

Zum Beispiel kann jemand dadurch

- * die *Sicherheit* und *Geborgenheit* der häuslichen Kuschelecke
- * das *Selbstbewusstsein* beim Auftreten unter Freunden oder im Verein
- * den *Spaß* und die *Kraft* bei seinem Lieblingssport (Tiefschneefahren o.ä.)
- * die *entspannte Kreativität* während seines Urlaubs
- * ...

in Zukunft auch beim Problemlösen während der Arbeit am Schreibtisch im Büro, in einer wichtigen Konferenz oder im Verkaufsgespräch beim Kunden nutzen.



Coaching, Lebensberatung, Systemische Aufstellungen, Seminare zu persönlicher und kommunikativer Kompetenz

Mit Hilfe eines erfahrenen NLP-Coaches ist dies eine einfache und angenehme Aufgabe. Wenn erst einmal analysiert ist, welche Fähigkeiten benötigt werden, und die Erinnerungen an diese Zustände mit allen Sinnesorganen wahrgenommen und geankert worden sind, dann ist es leicht, diese Zustände wieder zu aktivieren und diesmal in Zusammenhang zu bringen mit der zu bewältigenden Situation.

NLP ist absolut diskret und führt anhand feinsten körpersprachlicher Signale

Das besonders Schöne an NLP ist dabei die Möglichkeit absoluter Diskretion. Ist der Coach fähig, die kleinsten körpersprachlichen Signale seines Kunden exakt wahrzunehmen, so hat er die (für jeden Menschen) individuellen, typischen Signale für dessen Erreichen seines Zielzustandes oder für dessen Verweilen im Problemzustand genau gespeichert (in der Fachsprache: „die physiologischen Muster kalibriert“).

Der Coach kann jetzt aufgrund seiner trainierten Aufmerksamkeit genau beobachten, inwieweit die momentan aktivierten Ressourcen seines Kunden ausreichend sind, um diesen in seinen von ihm selbst erwünschten Zielzustand zu führen und dort zu halten. Dies ist unabhängig vom Schwierigkeitsgrad der vorgestellten Aufgaben. Es lässt sich sehr elegant z. B. am Atemrhythmus, an Veränderungen der Hautfarbe, der Pupillen oder Gesichtsmimik und weiterer unbewusster körpersprachlicher Signale erkennen. Die *Physiologie verrät es deutlich*. Auch der *Klang der Stimme* und die *Art der Sprache* vermitteln sehr exakt, wie weit sich der Gecoachte von seinem ursprünglichen Problemzustand entfernt hat und wie nahe er seinem erwünschten Zielzustand bereits gekommen ist.

Dabei ist es oftmals noch nicht einmal nötig, dass er über die Ausgangssituation inhaltlich seinem Betreuer viel mitteilt. Auf diese Weise ist unter bestimmten Voraussetzungen manchmal **sogar in einer Gruppe ein diskretes Einzelcoaching möglich**, bei dem in der Gruppe niemand zu erfahren braucht, welche Situation der „sich selbst Erforschende“ gerade bearbeitet und positiv verändert. Die Unterschiede im Erscheinungsbild des Betreffenden zu Beginn und am Ende sind meist eindeutig und überzeugend. *Damit eignen sich NLP-Methoden wunderbar, um Verkäufern und Managern auch in firmeninternen Trainings effektiv, vertrauensvoll und*

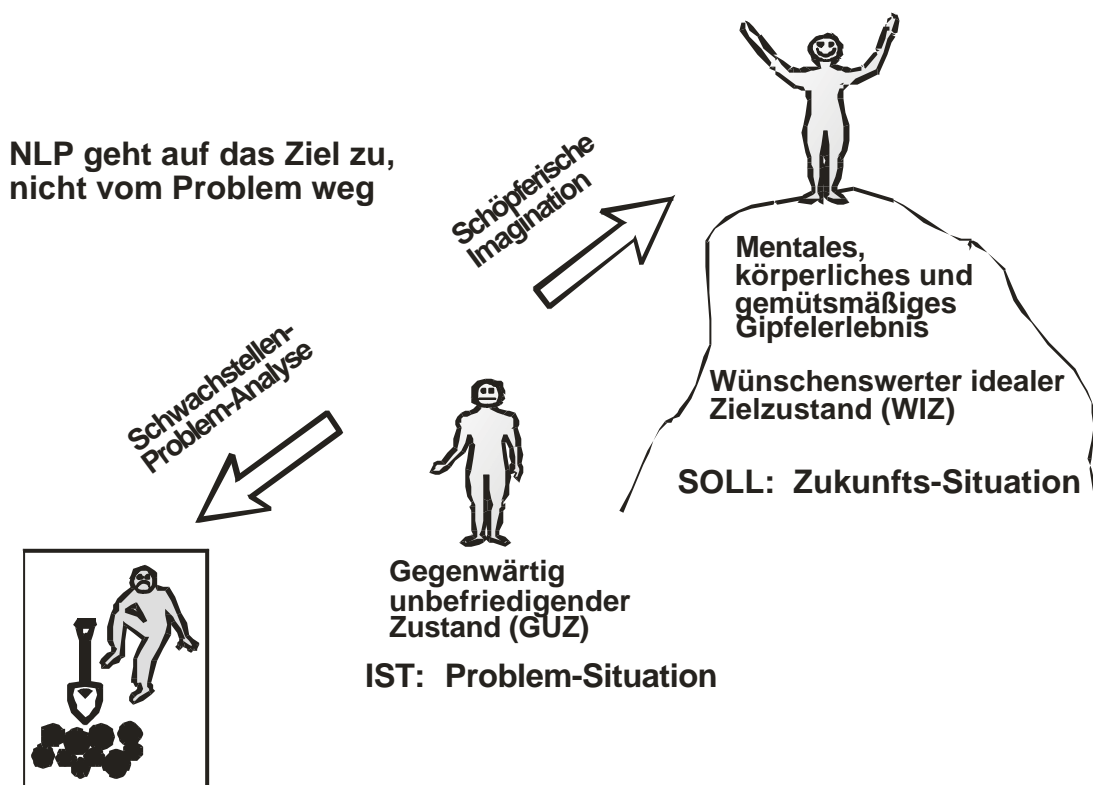


Coaching, Lebensberatung, Systemische Aufstellungen, Seminare zu persönlicher und kommunikativer Kompetenz

diskret zu helfen, bestimmte berufliche und persönliche Situationen in Zukunft erfolgreich zu meistern.

Manchmal ist es sogar ganz bewusst günstiger, wenn der Coach nicht allzu viel weiß über die zu verändernden dramatischen Erfahrungen oder Erlebnisse seines Kunden, da er so seine *neutrale und mitfühlende Beobachterfunktion leichter behalten* kann.

Außerdem verhindert es, dass der zu Führende stundenlang immer mehr und tiefere Details seiner Problemsituation beschreibt und sich dabei immer tiefer in unangenehme Gefühle hineinredet und -fühlt. Denn auf diese Art und Weise verliert er nicht nur sehr viel Zeit, die ihm ja auch viel Geld kostet, sondern er schaufelt sich praktisch selbst sein Ressourcen-Grab, indem er sich in die Ursachen seiner Probleme und in deren Entstehungsgeschichte hinein gräbt (s. Abb. 3).



Im "Kohlenkeller" der eigenen schlechten Gefühle,
Endpunkt der psychoanalytischen Ursachenforschung:
Trauma in der Vergangenheit

WAR: Leid-Situation

Abb. 3: Vom Gipfelkreuz aus ist am besten zu erkennen,
welcher Weg am geeignetsten ist, um dorthin zu gelangen.



Coaching, Lebensberatung, Systemische Aufstellungen, Seminare zu persönlicher und kommunikativer Kompetenz

Selbst dann, wenn ein Mensch weiß, weshalb er beispielsweise bei einer bestimmten Reaktion seines Vorgesetzten oder eines Kunden „aus der Haut fahren möchte“, ist leider dadurch dieses Verhalten nicht automatisch aufgelöst, wie die Psychoanalytiker zu Zeiten Sigmund Freuds glaubten und manche Gesprächstherapeuten heute noch zu glauben scheinen.

Deutlich wird dies an einem **Beispiel**:

Angenommen, Sie hätten entdeckt, dass Ihr spontanes „aus der Haut fahren“ (oder ein ähnlich unerwünschtes Verhalten) im Zusammenhang steht mit einem prägenden Erlebnis als Kind im Alter von 3 Jahren, also eine früh erlernte Reaktion auf ein bestimmtes Verhalten Ihres Vaters oder Ihrer Mutter darstellt, können Sie deshalb einfach davon loslassen? Noch lange nicht! *Was nützt es Ihnen schon, wenn Sie wissen, woher es kommt, d.h. wieso Sie so reagieren, solange Sie kein besseres Verhalten stattdessen beherrschen?*

Natürlich sucht der Coach nach der **Bedeutung** eines Verhaltens oder Körpersymptoms und nach dessen positiver **Absicht**, und natürlich ist diese meist am besten in dem Zusammenhang (unter den Umständen) zu erkennen, in dem es entstanden ist. Hier arbeitet NLP mindestens genauso gründlich und präzise wie jede gute Verhaltenstherapie, doch erspart NLP den Menschen, unangenehme Erfahrungen immer wieder erneut länger zu durchleben und dabei erneut zu leiden. NLP geht von der Erfahrung aus:

**Menschen verändern ihr Verhalten nur,
wenn sie ein besseres Verhalten haben**

Besser heißt in einem solchen Fall, dass es **die Vorteile des bisherigen Verhaltens oder Symptoms beinhaltet, aber nicht dessen Leid auslösende Nachteile**. Ansonsten wäre es nur ein *anderes* Verhalten und würde früher oder später dazu führen, dass der Mensch in sein altes gewohntes, unangenehmes Verhalten oder Körpersymptom zurückfällt, um die daraus resultierenden Vorteile zu nutzen, die meist vollkommen unbewusst und oft indirekt daraus entstanden sind (s. Abb. 4).



Coaching, Lebensberatung, Systemische Aufstellungen, Seminare zu persönlicher und kommunikativer Kompetenz

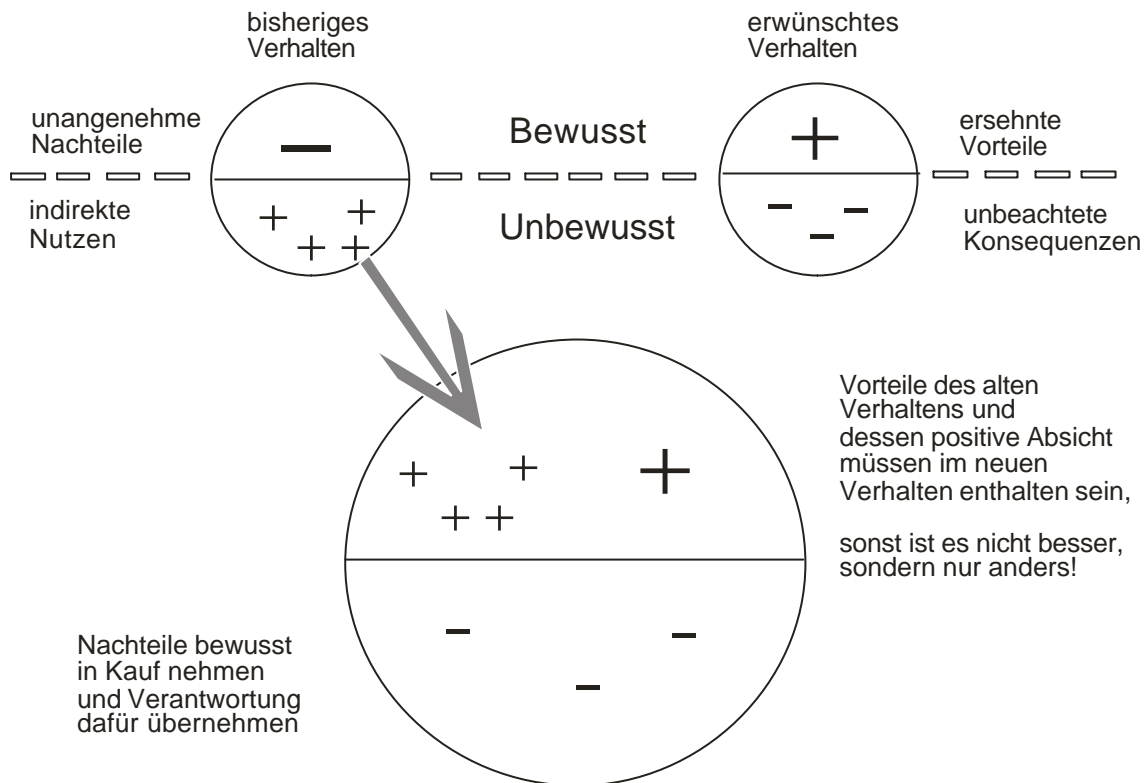


Abb. 4: Besser ist das Neue nur, wenn die Vorteile des Alten enthalten sind

Warum halten Menschen oft am Leid fest?

Sekundär-(=Folge)Gewinne aus einem Problemverhalten oder einer Krankheit sind oft die Ursachen dafür, dass Menschen – unbewusst – daran festhalten, obwohl sie vom Verstand her sich doch so gerne davon trennen würden. Ein einfaches Beispiel:

Ein junger Mitarbeiter, der bisher sein ganzes Leben überwiegend zu Hause verbracht hat, wird aufgrund von häufigen Infektions- oder Erkältungskrankheiten vom Arzt zur Abhärtung mehrfach ans Meer geschickt. Durch eine vollständige Genesung von seinen Erkältungskrankheiten würde er den Vorteil – zur Kur ans Meer fahren zu dürfen – wieder einbüßen. Vom Verstand her möchte er daher also gesund sein. Sein Unterbewusstsein bekommt aber sehr schnell mit, dass es damit auf einen entscheidenden Vorteil an Lebensqualität verzichtet. Daher hält dieser unbewusste Teil an der Krankheit fest, um immer wieder den Vorteil haben zu können, gelegentlich zusätzlichen, bezahlten Urlaub am Meer machen zu dürfen.



Coaching, Lebensberatung, Systemische Aufstellungen, Seminare zu persönlicher und kommunikativer Kompetenz

Das ist nur ein Beispiel für tausende ähnlicher „irrationaler“, unbewusster Gründe für das „Weiterleiden“ im Privaten wie im Geschäftlichen. Für alle anderen Menschen mögen die Gründe für das Festhalten am Gewohnten unlogisch sein, doch hier gilt die Lebensweisheit:

„Menschen handeln überwiegend gefühlsorientiert und unbewusst“
und
„Gefühle basieren nicht auf einer allgemeingültigen Logik,
sondern auf sehr spezifischen, individuellen Überzeugungen.“

NLP sucht immer die positive Absicht



Eine der entscheidenden Aufgaben in NLP ist es daher, sowohl die **positive Absicht** eines zu verändernden Symptoms oder Verhaltens zu verstehen (z. B. die Botschaft, die der Körper über das Unwohlsein dem Verstandesbewusstsein und dem Gesamtsystem mitteilen möchte), als auch sich alle **direkten und indirekten – meist unbewussten – Vorteile klar zu machen**, die dem Betreffenden ermöglichen, auf seine Mitmenschen und seine Umwelt Einfluss zu nehmen.

Die Erfahrung lehrt:

Durch sich selbst blockierendes Verhalten oder schmerzhaft körperliche Zustände möchten Menschen fast immer *sich selbst oder ihre Mitmenschen schützen*, z. B. vor Überforderung, einseitiger Überlastung oder kritischer Auseinandersetzung. Oft übernehmen Menschen schon im Babyalter bestimmte Gefühls- und Verhaltensmuster ihrer Eltern, um dazuzugehören, anderen zu helfen oder zu gefallen.

Damit jedoch der erwünschte Zielzustand leicht und sicher erreicht wird und auch aufrecht erhalten werden kann, ist es erforderlich, dass der betreffende Mensch **in seinem Zielzustand über geeignete Möglichkeiten verfügt, alle wichtigen Vorteile seines bisherigen Verhaltens aufrecht zu erhalten und seine positive Absicht zu schützen und zu sichern**. Dies stellt oft die eigentliche Herausforderung dar.



Ist NLP eine schnell wirkende Wundertherapie?

Wenn im Zusammenhang mit dem Einsatz der hochwirksamen und effektiven NLP-Methoden von Kurzzeit-Therapie die Rede ist, dann deshalb, weil mit NLP tatsächlich Beklemmungen, Blockaden, Angstzustände, Schuldgefühle, chronische Leiden, Süchte, Phobien, Allergien und ähnliches innerhalb von ein oder zwei Beratungstreffen stark verbessert und manchmal auch vollständig, dauerhaft beseitigt werden können.

Das klingt und ist tatsächlich erstaunlich. Vielen Menschen fällt es noch schwer, an die Effizienz und Effektivität guter Coaching-Methoden zu glauben. Das ist nicht verwunderlich, wenn man bedenkt, wie viele tausend Stunden sie auf allen möglichen Symposien und Seminaren, bei Beratern, Ärzten und Therapeuten bisher verbracht haben, wie viele zigtausende von Euro sie bereits in ihre Leiden investiert haben, und wie oft ihre Hoffnungen bisher enttäuscht worden sind.

„Wenn ich doch nur einfach loslassen und mich ändern könnte!“ So lautet eine häufige Aussage. NLP liefert wirkungsvolle Methoden, unter Anleitung eines erfahrenen und einfühlsamen Coachs, sich *selbst entscheidend zu helfen*. Führen mit NLP liefert die Antwort, **wie** sich Menschen aus gegenwärtig unbefriedigenden Zuständen (GUZ) in ihre wünschenswerten, idealen Zielzustände (WIZ) hineinbewegen können, noch dazu oftmals erstaunlich schnell, einfach und auf angenehm elegante Art. Doch ist NLP deshalb ein Allheilmittel?

Ist mit NLP-Coaching alles in kurzer Zeit erfolgreich zu bewältigen?

Darauf kann es nur eine Antwort geben:

- * NLP ist ein **sehr effektives, sehr liebevolles Verfahren**, mit dem viele Dinge unter bestimmten Umständen wunderbar zu bearbeiten sind;
- * NLP ist eine **sehr exakte Schulung respektvoller Aufmerksamkeit sich selbst und seinen Mitmenschen gegenüber**;
- * NLP arbeitet mit großer Aufmerksamkeit am **bewussten Gewahrwerden innerer Zustände und Prozesse** und



Coaching, Lebensberatung, Systemische Aufstellungen, Seminare zu persönlicher und kommunikativer Kompetenz

- * NLP liefert einen sehr guten und vielleicht den **schnellsten Zugang** zum Bewusstsein und Unterbewusstsein der Mitmenschen;
- * Doch jedes Modell hat seine Grenzen.

Auch das beste psychologische Führen macht niemals die anderen Wissenschaften und Methoden überflüssig, genauso wenig wie umgekehrt. **NLP ersetzt andere Wissenschaften und Methoden nicht, es bereichert sie alle** mit einem wirkungsvollen Instrumentarium.

NLP schätzt Vielfalt und wirkt integrierend

Führungskräfte brauchen Methoden- und Meinungs-Vielfalt. NLP sucht diese und wendet sich entschieden gegen einseitige Argumentation, denn *jeder neue Blickwinkel kann wertvolle zusätzliche Ressourcen aufzeigen*. **NLP fragt** nicht wissenschaftstheoretisch: „Wer hat Recht?“, sondern praxisbezogen, pragmatisch: „**Was hilft in der jeweiligen Situation am besten?**“

Die wichtigste Grundannahme des NLP liefert die Voraussetzung für Toleranz und gegenseitigen Respekt: „**Jeder Mensch hat eine Landkarte (Vorstellung) der Welt**“ und für jede Landkarte jedes einzelnen Menschen gibt es eine (aus dessen Sichtweise meist logisch erscheinende) Begründung. Da kein Mensch „die Welt“ kennt, weil sie viel zu komplex ist, als dass ein einzelner Teil das Ganze überblicken oder gar verstehen könnte, beschreibt jeder in seiner Vorstellung der Welt also nur seine eigene Landkarte – ganz bestimmte Aspekte von seiner eigenen Realität.

Da jeder Mensch von seinen Denkannahmen ausgehend, für seine Zwecke eine für ihn geeignete Landkarte entwickelt hat, kann sich niemals die Frage stellen: „*Welche Landkarte ist die Richtige?*“ Denn sowohl die Antwort „*Keine*“ ist richtig, weil keine Landkarte „die Welt“ präsentiert, als auch „*Jede*“ ist richtig, weil jede Landkarte einen bestimmten Ausschnitt oder bestimmten Aspekt der Welt darstellt.

Das Akzeptieren und Verinnerlichen dieser Aussage *führt zu erheblich mehr Toleranz* unter den Menschen *und zu einem wesentlich humaneren und verständnisvollen Umgehen miteinander*. Denn, wer die NLP-Grundannahmen akzeptiert hat, wird nicht mehr fragen, ob der andere Recht hat oder ob seine Landkarte stimmt, sondern ausschließlich danach fragen,



ob der andere für das Erreichen seiner Ziele die *geeignete Karte* besitzt, die geeigneten Strategien und Glaubenssätze einsetzt und seine Ressourcen richtig nutzt.

Wer hingegen daran glaubt, dass es *eine* richtige Lösung gäbe (mit besonderer Betonung auf *eine!*), der geht vermutlich unbewusst davon aus, dass *seine* Lösung die richtige sei. Die logische Konsequenz ist, dass alle anderen Meinungen nicht richtig seien. Die unabwendbare Folge davon ist, dass dieser Mensch mit all seinen Mitmenschen in Konflikten lebt.

Oft ist diese unbewusste Grundannahme, es gäbe eine richtige Lösung, die einzige wirkliche Ursache für vielerlei zwischenmenschliche Konflikte in Beruf (Führungskraft-Mitarbeiter, Kollegin-Kollege, Verkäufer-Kunde) und Privatleben!

Führen mit NLP macht respektvoll und tolerant ©

Wer die hilfreichen, erweiternden Grundannahmen des NLP nutzt, um sich aus dieser einengenden, dogmatischen Glaubenswelt zu befreien, der tritt ein in eine liebevolle, verständnisvolle, respektvolle, rücksichtsvolle, vertrauensvolle Welt des Miteinander, wozu das Führen mit NLP einen wesentlichen Beitrag liefert.

Doch zurück zur Frage: „*Wie schnell funktioniert eine Veränderungsarbeit im Coaching mit Hilfe von NLP-Interventionen?*“

Ist die Ausgangssituation verstanden und das Ziel eindeutig definiert, der Zielzustand mit allen fünf Sinnesorganen wahrgenommen und sind die erforderlichen Ressourcen geankert, so kann das Loslassen von einem bisherigen inneren Zustand und das Erreichen eines neuen besseren Zustandes binnen weniger Sekunden (neues Denken) oder Minuten (neues Fühlen) vonstatten gehen.

Damit dieser neue Zustand oder dieses neue Verhalten allerdings stabil aufrecht erhalten werden kann, ist es erforderlich, die oben geschilderten positiven Nebeneffekte des bisherigen Verhaltens zu berücksichtigen. Menschen, die sich selbst gegenüber sehr offen sind und mit ihrem Bewusstsein und ihrem Körper bewusst und selbstkritisch umgehen, sind



dazu manchmal erstaunlich schnell in der Lage. Aber nicht immer klappt dieser Schritt so leicht und schnell, wie das wohl jeder gerne hätte. Zum Glück ist zum schrittweisen Verbessern der eigenen Lebensumstände keine Perfektion notwendig. **In der Regel sollten sich Befinden und Handlungsmöglichkeiten des Gecoachten nach zwei bis drei Terminen deutlich verbessern.**

Führen mit NLP löst behindernde Konflikte

Manchmal reicht es nicht aus, Zielzustände zu stabilisieren und Ressourcen zu ankern etc. In diesem Fall sind meist **Konflikte in den Zielen oder Wertesystemen** des betreffenden Menschen vorhanden. Selbst wenn Menschen

- wissen, *wie* sie gerne sein möchten,
- glauben, *dass* dies möglich ist,
- wissen, *wie* sie das erreichen, und
- daran glauben, *dass* sie es können,

kann es sein, dass sie diese Situation nicht ohne weiteres realisieren können, da sie z. B. glauben, dass

- es ihnen nicht *vergönnt* sei,
- sie es nicht *wert* seien oder
- sie es nicht *verdient* hätten.

Meist sind frühe Kindheitserfahrungen in der Form von oft gutgemeinten Elternbotschaften die Ursache dafür, wie etwa:

„Nimm dich nicht so wichtig!“ „Stell dich nicht immer in den Vordergrund!“
„Gib nicht so an!“ „Wenn du dich so groß machst, fällst du nur auf die Nase!“

und ähnliche Aussagen, die häufig dazu führen, dass **Bescheidenheit und Selbstbewusstsein später miteinander auf fatale Art und Weise verwechselt** werden.

Manche Menschen *sehnen sich danach, erfolgreich zu sein*, d.h. ihre Ziele zu erreichen, können dies aber aus irgendeinem Grund nicht vollständig schaffen. Hier liegen die Ursachen oft in einem **Konflikt verschiedener**



innerer Wertesysteme. Wenn beispielsweise die Eltern dieses Menschen in seiner Kindheit sehr negativ über besonders erfolgreiche Menschen geredet haben, nach dem Motto: *„Der hat sich seinen Wohlstand und Reichtum nur zusammengestohlen“*, *„Um so reich zu werden, muss man andere über's Ohr hauen und betrügen“* oder ähnliches, dann sind im Unterbewusstsein dieses Menschen der Begriff „Erfolg“ und der Zustand „erfolgreich sein“ mit einem negativen Wert belegt.

Einerseits sehnt sich dieser Mensch danach, seine Ziele zu erreichen, andererseits hat er Angst davor, erfolgreich zu sein, denn dies würde bedeuten, dass er ein „schlechter“ Mensch wäre, und zwar im Wertesystem der Person, die für ihn entscheidend und prägend war – Vater oder Mutter beispielsweise. Davor hat der Betreffende unbewusst so viel Respekt, dass er unbewusst irgendwie immer wieder verhindert, seine Ziele zu erreichen. Er quält sich daher immer mehr, wird immer frustrierter und resigniert letztendlich.

Führen mit NLP versöhnt und integriert Persönlichkeitsanteile und setzt dadurch wertvolle Lebensenergie frei

An diesem entscheidenden Punkt kann NLP mit seinen liebevollen und hochwirksamen Methoden eine sehr effektive Hilfe anbieten. Das Klären von inneren Konflikten, das Kommunizieren einzelner Teile der Persönlichkeit miteinander, das Betrachten von gewissen – bisher einseitig gesehenen – Annahmen aus verschiedenen Perspektiven, Zeiträumen oder durch die Augen von verschiedenen Personen *erweitert den Lösungsraum* für jegliche Art von Problem ganz erheblich.

Menschen, die einen solchen inneren Konflikt aufgebröselt haben mit Hilfe Ihres Coaches - oftmals in nur ein, zwei Stunden -, können anschließend ungeahnte Energien und Kräfte freimachen, die sie Jahre oder Jahrzehnte blockiert hatten, dadurch dass sie sie oft gegen sich selbst oder gegen ihre wahren Ziele und Bedürfnisse eingesetzt hatten. Führen mit NLP stellt in diesen Fällen eine entscheidende Methode zur Verbesserung der Lebensqualität dar.



99 Prozent sind „Verstehen des anderen“, 1 Prozent ist „Intervention“

Doch so schnell und so wirksam die Methoden auch sind, so wichtig bleibt die gründliche Arbeit des Coaches: das genaue Hineinversetzen in die Landkarte des einzelnen Menschen, in sein Verständnis von sich und der Welt, in seine Glaubenssätze und Wertesysteme, in seine Fähigkeiten und Strategien, in seine Verhaltensweisen in ganz bestimmten Situationen. Für dieses Hineinversetzen liefern die Körpersprache (Haltung, Mimik, Gestik, Blick, gesamte Physiologie), die Stimme und die Sprache (Linguistik) die entscheidenden Schlüssel zum Verständnis des anderen.

So konzentriert sich die Arbeit des Coaches, der mit NLP seinen Mitmenschen hilft, zu 99% auf Beobachten und Verstehen und nur zu 1% auf Eingreifen (intervenieren) und Verändern (s. Abb. 5).

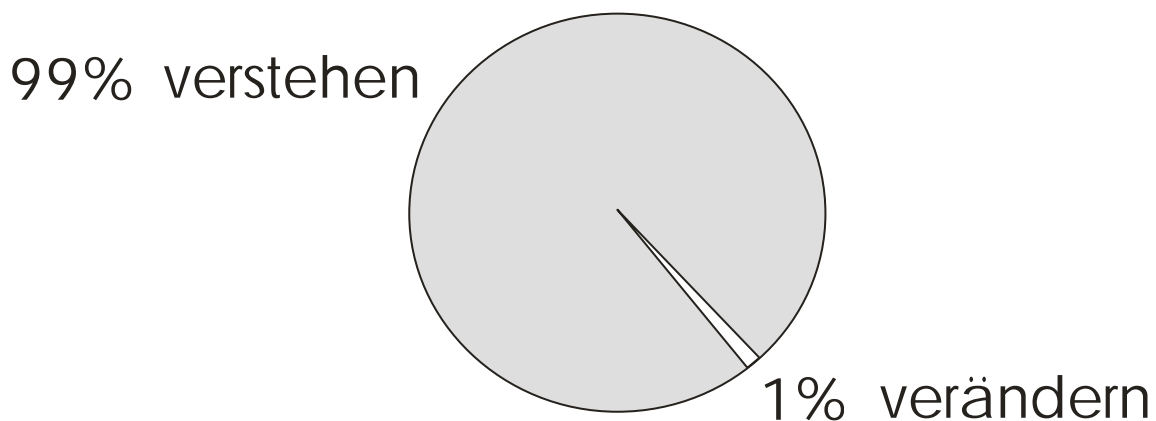


Abb. 5: 99% Verstehen des anderen, 1% Intervention

Wenn berichtet wird über NLP-Coaching – von Menschen, die begeistert sind, weil sie die phantastische Wirkung am eigenen Körper erfahren haben – dann wird in der Regel nur über dieses eine Prozent der phantastisch liebevollen Interventionsmethoden berichtet. Die meist intensive und gründliche Suche nach dem entscheidenden Punkt an den behindernden Glaubenssätzen, Symptomen oder Verhaltensweisen, bleibt dabei oft unerwähnt. Das ist zwar die spannende und kreative Phase des gesamten Geschehens, (die auch die Qualifikation, Erfahrung und damit den Wert/Preis des Coaches ausmacht,) aber durchaus nicht die sensationelle und deshalb wird hierüber auch relativ selten berichtet.



**Coaching, Lebensberatung, Systemische Aufstellungen,
Seminare zu persönlicher und kommunikativer Kompetenz**

Da jedoch jede Beratung und jedes **Arbeiten mit NLP in gute Zustände hineinführt, die Verbindung zu eigenen inneren Ressourcen herstellt, den Kontakt zur eigenen Quelle der inneren Lebensenergie, Lebensfreude oder Weisheit und Intuition darstellt, bringt auch jedes Beschäftigen mit NLP ein Stück Lebensqualität und positive Veränderung im Leben mit sich.** Insofern ist auch die in wenigen Fällen länger dauernde Suche nach dem entscheidenden Hebel zum positiven Verändern der eigenen Lebensumstände eine für die Gesamtpersönlichkeit wichtige und nützliche Zeit.

Diese NLP-Methoden sind Grundlage von Coaching, Mentoring, Lebensberatung, System-Aufstellungen sowie aller Seminare und Kurse von **RAS Training und Beratung**, siehe u. a.:

www.RAS-Training.de/neu/coaching/frameset_einzelberatung.htm

www.RAS-Training.de/resourcing/frame_aufstellungen.htm

www.RAS-Training.de/resourcing/frame_lebensberatung.htm

www.RAS-Training.de/resourcing/frame_seminare.htm

Kontakt zum Autor:

Rudolf Schnappauf

RAS Training und Beratung

Am Fußgraben 26

D 65597 Hünfelden-Heringen (im Süden von Limburg an der Lahn)

06438 – 5400

Schnappauf@RAS-Training.de

Hier erhalten Sie Ihre kostenfreie, monatliche RAS-News

(Inhalte: Eine Geschichte, die Herz und Seele berührt, Erfolgs- und Motivations-Tipps, Nachdenkliches, aktuelle Buchrezensionen, Positive Nachrichten aus der Wirtschaft, Hinweise zu Beraten, Verkaufen, Coaching, Aufstellungen, Persönlichkeits-Entwicklung...):

www.ras-training.de/neu/themen/gemeinsame_seiten/newsletter/newsletter.htm



Weitere NLP-Fachartikel von Rudolf A. Schnappauf

Diese Publikationen können Sie sich kostenfrei
als PDF-File ansehen, speichern oder ausdrucken

copyright by RAS

Zauberwort NLP

veröffentlicht in multiMind, **download 592 KB:**
www.RAS-Training.de/resourcing/pdf/zauberwort_nlp.pdf

Gesundheit und Wohlbefinden durch NLP

veröffentlicht in multiMind, **download 24 KB:**
www.RAS-Training.de/resourcing/pdf/gesundheit_und_wohlbefinden.pdf

Was hat NLP mit Spiritualität zu tun?

veröffentlicht in multiMind, **download 156 KB:**
www.RAS-Training.de/resourcing/pdf/was_hat_nlp.pdf

Mit Coaching zu Spitzenleistungen

veröffentlicht in managerSeminare, **download 441 KB:**
www.RAS-Training.de/resourcing/pdf/coach_nlp

Trennung

veröffentlicht in NLP-Rhein-Main-Rapport. **download 94 KB:**
www.RAS-Training.de/resourcing/pdf/trennung.pdf

NLP und was das so ist

für fränkische Frauen und Männer, in Gottschalks Mundart, **download 46KB:**
www.RAS-Training.de/resourcing/pdf/nlp_und_was_das_so_ist.pdf

Viele weitere RAS-Fachartikel (Systemische Struktur- und Organisations-Aufstellungen,
Coaching, Mentoring, Lebensberatung, Persönliche Kompetenz...) für Sie:

www.RAS-Training.de/neu/publikationen/download.htm

Fachbücher zu NLP, Coaching, Team finden Sie hier:

www.RAS-Training.de/neu/publikationen/coaching_buecher.htm

Bücher von RAS:

www.RAS-Training.de/neu/publikationen/buecher.htm

Broschüren & Aufsteller von RAS:

www.RAS-Training.de/neu/publikationen/brosch.htm

CDs von RAS:

www.RAS-Training.de/neu/publikationen/start_cd_mc.htm

Online-Bestellen weiterer Publikationen

www.RAS-Training.de/neu/publikationen/bestell.htm