



Neuro-Linguistisches Programmieren (NLP)

Zwei Wissenschaftler haben die Idee, besonders erfolgreiche Persönlichkeiten im Gespräch zu beobachten und ihre Erfolgsrezepte anderen Menschen mitzuteilen. Im Frühling des Jahres 1976 fragten sich die beiden: "Wie um alles in der Welt sollen wir das nennen?" Nach 36 Stunden Diskussion und ebenso vielen Flaschen kalifornischen Rotweins entstand der Begriff NLP.

Was bedeutet NLP?

Neuro: Jedes Verhalten wird durch neuronale Prozesse gesteuert, die Wirklichkeit soweit **filtern**, dass wir zu schnellen Entscheidungen fähig sind. Selbst wenn wir in der Lage wären, die Wirklichkeit in ihrer Komplexität wahrzunehmen, unsere fünf Sinne – sehen, hören, fühlen, riechen, schmecken – sind dazu nicht geschaffen. Die Welt ist erheblich reicher, als die Gedanken und Wahrnehmungen, die wir über sie haben. In der Sprache des NLP: Wir **modellieren** die Welt.

Linguistisch: Unsere Kommunikations- und Verhaltensmuster sind sprachlich kodiert. "Was man nicht begreift, darüber muss man schweigen", sagte der Philosoph Wittgenstein. Als die ersten spanischen Schiffe vor der Küste Amerikas auftauchten, konnten die Ureinwohner sie nicht sehen. Sie hatten keinen Begriff von Schiff. Ein solches Wort kam in ihrer Sprache nicht vor. Sie konnten nicht sehen, wofür sie keinen Begriff hatten. Und selbst wenn ein Begriff vorhanden ist, Sprache ist missverständlich. Wenn zwei Menschen von "Freude" sprechen, kann ihr Begriff von Freude verschieden sein. Sie müssen klären, was sie meinen.

Programmieren: Erlernte Denk- und Verhaltensweisen, die als belastend empfunden werden, lassen sich durch gezielte Interventi-

onen des NLP verändern (umprogrammieren). NLP-Interventionen berücksichtigen neuronale und linguistische Möglichkeiten.

NLP will alle Sinne so aktivieren, dass bisher verborgene, brachliegende Kräfte bewusst gemacht und genutzt werden, um neue Wahlmöglichkeiten und Handlungsspielräume zu schaffen. NLP will Menschen den Zugang zu ihren Kraftquellen und ihrer Intuition ermöglichen. Es zeigt Wege, uns unserer selbst und unserer Wirkungen bewusst zu werden.

Was ist NLP?

NLP ist ein psychologischer Werkzeugkasten, entstanden aus der Beobachtung der erfolgreichsten Psychologen, Sprachwissenschaftler und Philosophen des ausgehenden 20. Jahrhunderts. Die beiden Beobachter, Richard Bandler und John Grinder, haben ihn mit ihren Beobachtungen bestückt. Der Werkzeugkasten hat sich bei allen Formen menschlicher Kommunikation, Therapie, Coaching, Beratung, Führung, Dienstleistung, Verkauf, Unterricht und Lernen sowie bei Selbstmanagement, Motivation und Zielerreichung als ausgesprochen nützlich erwiesen.

Die Grundannahmen

Ein positives Menschenbild eint alle Erfolgreichen. Das zeigen folgende Grundannahmen:

*Dr. Detlef Schönherr ist Inhaber von
SchoenherrConsult.
office@schoenherrconsult.com*



Menschen reagieren nicht auf die Realität, sondern auf ihr Abbild, ihre **Landkarte** vom Gebiet der Realität. Jeder Mensch hat seine Landkarte von der Realität, mit der er sein Leben zu meistern versucht.

In den Möglichkeiten ihrer Landkarte treffen Menschen die bestmögliche Entscheidung. Wer Menschen verändert, zwingt sie nicht zu Entscheidungen, sondern regt sie an, die **Tauglichkeit** ihrer Landkarte zu hinterfragen.

Menschen handeln in **guter Absicht**, auch wenn ihre Taten nicht danach aussehen. Nachfragen lohnt sich, denn, so Goethe, "Ein guter Mensch in seinem dunklen Drange ist sich des rechten Weges wohl bewusst."

Handlungen sagen nichts über den **Wert** eines Menschen aus. Aber alles über die Tauglichkeit seiner Landkarte vom Gebiet der Realität. Es gibt keine schlechten Menschen. Nur schlechte Zustände, wie folgender Fabel:

In einem fernen Land gab es vor langer Zeit einen Tempel mit tausend Spiegeln. Eines Tages kam ein Hund des Weges. Ängstlich ging er in den Tempel hinein. Da glaubte er sich von tausend Hunden umgeben. Und der Hund begann zu knurren, und in jedem Spiegel sah er einen Hund, der ebenfalls knurrte. Und er begann die Zähne zu flitschen, und im selben Augenblick begannen tausend Hunde die Zähne zu flitschen. Fortan hielt der Hund es für erwiesen, dass andere Hunde feindselig und die Welt ein bedrohlicher Ort sei. Er wurde von anderen Hunden gemieden und lebte verbittert bis ans Ende seiner Tage.

Die Zeit verging, und ein anderer Hund kam in den Tempel. Und er glaubte er sich von tausend Hunden umgeben. Er lächelte, und er sah überall einen Hund, der ebenfalls lächelte. Und er begann vor Freude mit dem Schwanz zu wedeln, und tausend Hunde wedelten mit ihrem Schwanz. Voller Freude blieb er, so lang er konnte, im Tempel und spielte mit den tausend Hunden. Fortan hielt er es für erwiesen, dass andere Hunde freundlich sind und die Welt ein freundlicher Ort ist. Er wurde von anderen Hunden gern gesehen und lebte glücklich bis ans Ende seiner Tage.

Menschen haben, im Gegensatz zu Hunden, alle **Fähigkeiten**, um jede gewünschte Veränderung vorzunehmen. Sofern das Verlangen

groß genug ist. Wer Verlangen nach Gesellschaft hat, kann seine Einstellung zu anderen Menschen ändern. Er kann lernen, das Verhalten anderer Menschen besser zu verstehen. Der Hund in der Fabel kann das nicht.

Jede Reaktion, wie unangenehm sie auch sein mag, gibt **Auskunft** über die Landkarte des Gesprächspartners. Und die Wirkung der Antwort auf mich gibt mir Auskunft über meine eigene Landkarte. Wer das beherzigt, legt seine eigene Landkarte beiseite, und die Landkarte des anderen zu verstehen. Er beobachtet, fragt, versucht zu verstehen, warum ein Mensch "knurrt". Aber er beurteilt nicht.

Wenn etwas nicht funktioniert, dann **tue etwas anderes**. Statt mehr von demselben, von dem wir wissen müssten, dass es nicht funktioniert. Wer merkt, dass er bei seinem Gesprächspartner auf Widerstand stößt, aber weiter tut, was bisher keinen Erfolg gebracht hat, tut "mehr von demselben". Das führt zu nichts, ausser zur Verzweiflung an der eigenen Unfähigkeit oder der des Gesprächspartners. Er verhält sich wie der Betrunkene in der Geschichte vom verlorenen Schlüssel: Ein Betrunkener sucht unter einer Straßenlaterne seinen Schlüssel. Ein Polizist hilft ihm bei der Suche. Als der Polizist nach langem Suchen wissen will, ob der Mann sicher sei, den Schlüssel hier verloren zu haben, antwortet jener: „Nein, nicht hier, sondern dort hinten — aber dort ist es viel zu finster.“¹⁾

Die Glaubwürdigkeit

Gelegentlich treffe ich Personalverantwortliche, die mir erstaunt sagen: "Sie machen NLP? Das hätte ich nicht von Ihnen gedacht!" Leider ist NLP durch Trainer in Verruf geraten, die den Anschein erwecken, hier gäbe es eine Anleitung zur Manipulation. Oder, wie mir einmal ein Kollege sagte, eine Möglichkeit, Menschen so über den Tisch zu ziehen, dass sie die dabei entstehende Reibungswärme als Nestwärme empfinden.

Methoden sind so gut, wie die Absichten, die hinter ihnen stehen. Ich halte es da mit dem NLP-Urgestein Steve de Shazar, der mir einmal sagte: "Ohne gute Absicht ist es noch nicht einmal eine anständige Methode."

Unsere NLP-Methode ist anständig!

¹⁾ Watzlawick, Paul, Anleitung zum Unglücklichsein