

# **Neurolinguistisches Programmieren**

**Eine Einführung für  
Beratung und Coaching**

**Klaus Dieterich**

© 2022 Klaus Dieterich

ISBN Softcover: 978-3-347-50964-1

ISBN Hardcover: 978-3-347-50965-8

Druck und Distribution im Auftrag des Autors:  
tredition GmbH, Halenreie 40-44, 22359 Hamburg, Germany

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Für die Inhalte ist der Autor verantwortlich. Jede Verwertung ist ohne seine Zustimmung unzulässig. Die Publikation und Verbreitung erfolgen im Auftrag des Autors, zu erreichen unter: tredition GmbH, Abteilung "Impressumservice", Halenreie 40-44, 22359 Hamburg, Deutschland.

# **Inhaltsverzeichnis**

<b>Vorwort</b>	1
<b>1. Einführung</b>	3
1.1 NLP - Was ist das?	3
1.2 Die Anwendungsfelder von NLP	6
1.3 Die Geschichte des NLP	9
1.4 Die Axiome des NLP	12
<b>2. Grundlagen der Wahrnehmung</b>	18
2.1 Wahrnehmungsfilter	18
2.2 Wahrnehmungspositionen	21
2.3 Die Physiologien des Menschen	22
2.4 Sinnesspezifische Wahrnehmung der Physiologien	25
2.5 Repräsentationssysteme	28
2.5.1 Erkennen des primären Repräsentationssystems	33
2.6 Der Prozess des Kalibrierens	52
2.7 Metaprogramme	55
<b>3. Grundlagen der Sprach- und Verhaltensmuster</b>	70
3.1 Kommunikationskanäle	70
3.2 Verbale Kommunikation	72
3.3 Nonverbale Kommunikation	73
3.4 Kongruente und Inkongruente Verhaltensweisen	76
3.5 Satirkategorien – Kommunikations- und Verhaltensmuster unter Stress	81
3.6 Meta-Modell der Sprache	95
3.6.1 Erläuterung des Meta-Modells	95
3.6.2 Meta-Modell-Fragen - Die Kunst des Fragens	111
3.7 Rapport	134
3.8 Pacing - das Hauptinstrument des Rapports	140
3.9 Leading	154

<b>4. Veränderungsarbeit</b>	160
4.1 Problemklärung	162
4.2 Ressourcenarbeit	166
4.3 Zielbestimmung	171
4.4 Öko-Check - die ökologische Überprüfung eines Ziels	186
4.5 Future Pace - ein Schritt in die Zukunft	190
<b>5. Interventionen und praktische Anwendungen</b>	196
5.1 Ankern – die Konditionierungstechnik des NLP	196
5.2 Reframing – der Prozess des kunstvollen Umdeutens	229
5.3 Arbeit mit Submodalitäten	245
5.3.1 Change History	257
5.3.2 Swish-Technik	261
5.3.3 V-K-Dissoziation (Fast Phobia)	265
5.4 Logische Ebenen nach Dilts	270
5.5 Arbeit mit Teilen der Persönlichkeit	280
5.5.1 Walt Disney-Strategie	284
5.5.2 Six-Step-Reframing	301
5.5.3 Verhandlungs-Reframing	312
5.6 Arbeit mit Trance – die Kunst der Sprache	322
Bildquellen	351
Literaturquellen	352
Personenregister	360
Stichwortregister	361

# **Vorwort**

Liebe Leser,

in diesem Buch führe ich Sie in die Grundlagen und Strategien des NLP ein. Es beinhaltet wichtige Interventionen zur Ressourcen- und Veränderungsarbeit, die Sie für Ihre Tätigkeit als Berater oder Coach benötigen.

Dieses Buch ist genau richtig für Sie, wenn Sie schon immer wissen wollten, was NLP ist oder beabsichtigen als psychologischer Berater oder Coach tätig zu werden und Ihr Spektrum an Kenntnissen über den Menschen bereichern und Ihre Kompetenzen mit Hilfe von NLP erweitern möchten.

Das Ziel des Buches ist es, Ihnen die grundlegenden Konzepte und einige nützliche Techniken des NLP vorzustellen, die Sie in Ihrer Beratungs- oder Coachingpraxis anwenden können.

Dazu erhalten Sie einen ersten allgemeinen Überblick über NLP und dessen Entwicklung. Danach werden einige Anwendungsmöglichkeiten vorgestellt, um dann über die Kunst der Wahrnehmung und über verschiedenste Sprach- und Verhaltensmuster aufzuklären. Weiterhin werden Sie erfahren, wie Sie eine gute und vertrauensvolle Beziehung zu Ihrem Klienten aufbauen und halten können.

Schließlich werden Sie gezielte Fragetechniken und Strategien kennenlernen, um sowohl das Problem als auch die Ziele Ihres Klienten zu klären.

In die etwas eigentümliche Terminologie des NLP führe ich Sie langsam und sicher ein. Und falls Sie dieses und jenes vielleicht merkwürdig finden, wundern Sie sich in solchen Fällen ruhig ausgiebig! Je mehr Sie sich wundern, desto größer ist die Chance, dass Sie diese Begrifflichkeiten so schnell nicht wieder

vergessen. Und nun wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen und Entdecken.

# 1. Einführung

## 1.1 NLP - Was ist das?

**NLP** steht für Neuro-Linguistisches Programmieren. Sie fragen sich mit Sicherheit, was das wohl bedeutet. Nun, erst einmal heißt das ganz einfach, dass hier etwas über unser Gehirn und unser Nervensystem (**Neuro**) und unsere Sprache (**linguistisch**) **programmiert** wird. Aber was wird da nun eigentlich programmiert?

Die Begründer des NLP verwendeten Termini aus der Kybernetik und der Computertechnik. Dabei verstanden sie unter Programmieren soviel wie neue Denk-, Glaubens- und Verhaltensmuster zu lernen.

NLP verbindet die Bereiche Neurophysiologie (Wissenschaft von Gehirn und Nervensystem) und Linguistik (Sprachwissenschaft) mit dem Ziel, Denk- und Verhaltensmustern des Menschen verstehtbar zu machen und (neu) zu programmieren. Die Wurzeln des Programmierens liegen dabei in der Lerntheorie und dem Behaviorismus (Verhaltenswissenschaft).

Der Prozess des NLP macht die Zusammenhänge bewusst zwischen:

**N** - unseren Sinneswahrnehmungen und den Prozessen des Nervensystems, die unser Sprechen und Handeln steuern

**L** - der Verarbeitung/ Kodierung dieser Erfahrungen durch unsere Sprache (Worte, Körpersprache, Schrift etc.)

**P** - den Prozessen der Verknüpfung dieser Erfahrungen zu unserem inneren Weltbild, Einstellungen, Werten, Handlungs- und Verhaltensrepertoire und der Wirkung auf andere Menschen (1).

Damit steht die Arbeit des NLP in der Nähe zur Lernpsychologie und der Verhaltenstherapie. NLP ist zudem ein lösungsorientierter Ansatz mit dem Fokus auf der Lösung und nicht dem Problem.

Lassen Sie mich das etwas genauer veranschaulichen: Eine der essentiellen Fragen im NLP ist die Frage „Wie erschafft man sein Problem, wie macht man sein Symptom, wie stellt es beispielsweise ein Mensch an, sich unglücklich oder niedergeschlagen zu fühlen?“

Danach folgt die nächste Frage: „Was möchte dieser Mensch stattdessen? Was ist das Ziel und wie könnte die Lösung aussehen? Und damit haben wir einen ersten Schritt zu einem lösungsorientierten Prozess.

Der nächste Schritt führt dann in die Ressourcen eines Menschen: „Welche Ressourcen (z.B. Fähigkeiten, Erinnerungen, Verhaltensweisen) braucht dieser Mensch, um sein neu formuliertes Ziel zu erreichen? Welche Ressourcen stehen ihm schon zur Verfügung?“

NLP ist ein praxisnahes Modell für menschliche Kommunikations- und Veränderungsprozesse und ein Weg für ein tiefes menschliches Verständnis für sich selbst und für andere. Es kann uns helfen zu erkennen, wie wir unser persönliches Weltbild erschaffen und was bei der Kommunikation und generell bei sozialen Interaktionen passiert.

Somit sind wir in der Lage mit Hilfe von NLP durch aufeinander aufbauende Erfahrungen zu lernen. Veränderungsprozesse werden dabei durch zielgerichtete Strategien unterstützt und entsprechend programmiert. Es werden nicht nur effektive Veränderungen im Verhalten sondern auch in den Ansichten und Glaubenssätzen eines Menschen bewirkt.

NLP vermittelt uns zudem Methoden für eine offene und positive Kommunikation sowie gegenseitiger Wertschätzung. Spätestens

hier ist zu erkennen, dass die Wurzeln des NLP in der humanistischen Psychologie liegen, was im Kapitel zur „Geschichte des NLP“ deutlich wird.

## **Fazit**

NLP verfügt über detailliert beschriebene Techniken, mit deren Hilfe man das menschliche Verhalten und die Kommunikation verbessern bzw. verändern kann. Beim NLP werden die Strukturen und Mechanismen unserer subjektiven Wahrnehmung und Erfahrung untersucht und dahingehend analysiert, wie man diese auf eine neue und subjektiv positive und befriedigende Art und Weise verändern und auf der Verhaltensebene umsetzen kann.

## **1.2 Die Anwendungsfelder von NLP**

Die Interventionen des NLP wirken unabhängig vom jeweiligen Anliegen bzw. Thema und dienen der Veränderung menschlicher Kommunikation und des Verhaltens. Dabei lassen sich die Kommunikationsprozesse aus fast allen Lebensbereichen analysieren und bearbeiten, wie zum Beispiel in der Pädagogik und im Unterricht, im respektvollen Umgang mit Angestellten und Teamkollegen und für das eigene Selbstmanagement - um nur einige zu nennen.

### **NLP in der Wirtschaft**

In der Wirtschaft findet NLP vor allem Anwendung bei der Weiterentwicklung der Kommunikations- und Führungskultur, bei Veränderungsprozessen oder Prozessen der Visionsentwicklung und Zielfindung in Unternehmen. NLP kann zur Verbesserung der Beziehungen zwischen Führungskräften und Mitarbeitern und in den Teams untereinander beitragen. Auch zur Etablierung einer kundenorientierten Kommunikations- und Verkaufskultur oder zur Klärung der Unternehmensidentität kann NLP hilfreich sein (2).

### **NLP in Coaching und Training**

NLP wird von Coaches und Trainern als ziel- und lösungsorientierter Ansatz genutzt, um Einzelpersonen, Teams oder größeren Systemen bei der Überwindung von Schwierigkeiten, der Planung und Umsetzung von Veränderungen, sowie der Entfaltung ihrer Potentiale zu unterstützen. Dabei werden lösungsorientierte Strategien und Fähigkeiten entwickelt.

Der Coach bzw. Trainer ist hierbei Prozessbegleiter und leistet sozusagen Hilfe zur Selbsthilfe. Der Klient, das Team bzw. die Organisation kommt so eigenverantwortlich zu individuellen Lösungen (2).

## **NLP in Beratung und Psychotherapie**

NLP - Prozesse zur persönlichen Veränderung sind vielfältig und können recht nachhaltig wirken. NLP kann daher auch als kurzzeittherapeutische Intervention genutzt werden.

Gute Erfahrungen liegen bei Themen vor wie: Zielfindung, Lernstrategien, Entwickeln neuer Fähigkeiten, Kommunikationsfähigkeit, Beziehungsprobleme, persönliche Balance, Veränderung einschränkender Prägungen sowie bei Suchtverhalten und Phobien. Dabei findet immer eine Überprüfung der systemischen Verträglichkeit von Veränderungen statt, so dass sie sich harmonisch in die Gesamtlebenssituation einfügen können.

Generell kann NLP zur Erlangung und Erhaltung der persönlichen psychophysischen Gesundheit dienen (z. B. Stressreduktion). Mit Hilfe von NLP kann auch Gesundheitspersonal (Ärzte, Pflegekräfte) in die Lage versetzt werden eine klare und gesundheitsfördernde Kommunikations- und Beziehungskultur zwischen Patienten und Mitarbeitern herzustellen (2).

## **NLP in der Pädagogik**

Mit Hilfe von NLP kann man verstehen, wie Menschen lernen und neues Wissen integrieren. So konnte man viele wirkungsvolle Strategien für Lehrende und Lernende entwickeln. In der praktischen Anwendung können sich beispielsweise Lehrer spezifische Methoden aneignen, um ihre Schüler besser zu unterstützen. Auch Menschen, die mit Gruppen arbeiten, Berater, Trainer, Erzieher können von NLP-Kenntnissen profitieren (2).

## **NLP in der Familie**

NLP - Strategien sind in der Lage eine offene, klare sowie positive Kommunikation zwischen Eltern und Kindern und in der Partnerschaft zu fördern. Ferner vermag NLP eine offene und

wertschätzende Sichtweise in Bezug auf andere Sichtweisen, Meinungen und Gewohnheiten zu fördern, was zu mehr Verständnis und in Folge zu einem harmonischeren Miteinander führen kann (2).

## 1.3 Die Geschichte des NLP

Das Theoriegebäude des NLP ist von seinem Ursprung her eklektischer Natur, d.h. es ist aus verschiedenen kommunikationstheoretischen Ansätzen, psychologischen Theorien und Therapierichtungen hergeleitet und entwickelt worden. Seine Wurzeln liegen in der humanistischen Psychologie.

In den 1970er Jahren untersuchten Richard Bandler (geb. 1950, damals Student der Mathematik, Informationswissenschaft und Psychologie) und John Grinder (geb. 1939, damals Linguistik-Professor an der University of California, Santa Cruz) wie Menschen zu besonderen Fertigkeiten auf Ihrem Gebiet kommen. Besonders der Unterschied zwischen Menschen mit „normalen“ und solchen mit „überdurchschnittlichen“ Fertigkeiten interessierte sie. Ihr Weg führte sie schließlich zu drei erfolgreichen, weltweit bekannten und damals innovativen Psychotherapeuten:

- **Fritz Perls** (1893-1970), Psychiater und Psychotherapeut, Begründer der Gestalttherapie
- **Virginia Satir** (1916-1988), Psychotherapeutin, gilt als Mutter der Familientherapie
- **Milton Erickson** (1901-1980), Psychiater und Psychotherapeut, Vater der modernen Hypnotherapie

Bandler und Grinder interessierten sich dafür, warum diese drei Therapeuten in ihren Therapien so außerordentlich erfolgreich waren. Sie begannen unter Anleitung von Gregory Bateson (1904 - 1980, Anthropologe, Sozialwissenschaftler, Kybernetiker und Philosoph), die Techniken, Strategien und Verhaltensmuster dieser und auch anderer Therapeuten zu beobachten und zu untersuchen, um wirksame Muster bzw. Mechanismen für

Veränderungen im menschlichen Denken und Verhalten zu eruieren und beschreibbar zu machen.

Durch diese Beobachtungen wurden Strukturen, Prozesse und Modelle der menschlichen Kommunikation und Persönlichkeitsgestaltung identifiziert, die den Grundstein für das NLP legten.

Die Grundprozesse der Identifizierung von Strategien zur Veränderung von Denken, Fühlen und Handeln und die Vermittlung dieser Fähigkeiten bezeichnet man im NLP als **Modeling** (Modellieren). NLP selbst ist das Produkt eines solchen Modellierungsprozesses (3).

Bandler und Grinder nannten sich selbst Modellbauer und sprachen wie folgt über das Modellieren:

„Was wir im Grunde tun, ist, wenig Aufmerksamkeit auf das zu richten, was die Leute sagen, dass sie tun, und viel Aufmerksamkeit auf das zu richten, was sie tun. Und dann bauen wir uns ein Modell von dem, was sie tun. Wir sind keine Psychologen, und wir sind auch keine Theologen oder Theoretiker. Wir haben keine Ahnung von der wirklichen Natur der Dinge, und wir sind nicht sonderlich daran interessiert, was „wahr“ ist. Die Funktion der Modellbildung besteht darin, zu Beschreibungen zu kommen, die nützlich sind“ (4).

Bandler und Grinder waren davon überzeugt, dass für den Menschen grundsätzlich jede Veränderung möglich sei.

NLP ist ein dynamischer Ansatz, der sich ständig weiterentwickelt. Mit den wachsenden Erkenntnissen, wie menschliche Systeme funktionieren, agieren und interagieren, wächst auch das NLP-Wissen weiter.

Erkenntnisse aus vielen anderen Forschungsbereichen sind inzwischen in das NLP mit eingeflossen. Robert Dilts, Charles

Faulkner, Steve und Connirae Andreas u.a. haben die Weiterentwicklung der Grundlagen des NLP entscheidend mitbestimmt.

## 1.4 Die Axiome des NLP

Um Ihnen einen ersten Einblick in die Philosophie des NLP zu geben, stelle ich Ihnen im Folgenden die Grundannahmen des NLP vor, die auch als Axiome bezeichnet werden.

### **Eine Landkarte ist nicht das Land**

Jeder Mensch nimmt die Welt etwas anders wahr. Somit hat jeder Mensch unterschiedliche Vorstellungen von der Welt und jeder reagiert auf seine individuelle Wahrnehmung der Realität - seinen Erfahrungen und Sichtweisen – und nicht auf die Realität selbst. Diese Vorstellungen stellen aber die Welt nicht vollständig und exakt dar.

Da der Mensch auf die Abbildung der Realität und nicht auf die Realität selbst reagiert, besitzt er ein einmaliges Modell von der Welt, man könnte auch sagen ein „Konstrukt“, in seinem Kopf. Diese innere Abbildung wird im NLP als die „innere Landkarte“ bezeichnet. Diese Landkarte ist wichtig für uns, da sie uns Sicherheit und Orientierung bietet. Daher wird sie nur zu oft von uns mit der eigentlichen Realität, also dem Land, um bei der Metapher zu bleiben, verwechselt.

Auch keine Landkarte der Welt stellt das Land vollständig dar, weil die Realität viel komplexer ist. Gleichesmaßen verhält es sich mit unserer inneren Landkarte.

### **Es gibt keine richtigen oder falschen Modelle von der Welt**

Das ist sozusagen die logische Folgerung aus der ersten Grundannahme über unsere innere Landkarte. Jeder sieht die Welt durch eine andere und zwar durch seine ganz persönliche Brille, entsprechend seiner „inneren Landkarte“. Daher gibt es kein richtiges oder falsches Modell von der Welt, sondern nur individuell verschiedene Perspektiven.

## **Hinter jedem Verhalten steckt eine positive Absicht**

Im NLP steht der positive Wert eines Menschen im Mittelpunkt. Jedes Verhalten im Leben eines Menschen hat demnach eine positive Funktion für ihn selbst und wird als nützlich anerkannt, ungeachtet von möglichen negativen Wirkungen für andere. Würde hinter unserem Verhalten keine positive Absicht stecken, dann wäre das höchst unökonomisch, reine Energieverschwendug und nicht in Übereinstimmung mit den Grundprinzipien des Lebens.

## **Menschen treffen immer und zu jedem Zeitpunkt Ihre beste Wahl**

Im NLP wird unterstellt, dass jeder Mensch sich in jedem Moment genauso verhält, wie es seinem gegenwärtigen Wissensstand und seiner inneren Landkarte entspricht und dass er sich von daher zwangsläufig für die beste Möglichkeit entscheidet. Von daher gibt es auch keine Fehlentscheidungen.

Wenn der Mensch zum jetzigen Zeitpunkt andere und angemessenere bzw. bessere Möglichkeiten für die Erfüllung seiner Bedürfnisse zur Verfügung hätte, würde er diese auch einsetzen und vieles von dem nicht tun, das aus negativen Beweggründen zu geschehen scheint.

Deswegen gilt besonders in der Beratung und im Coaching die Grundannahme, dass jedes Verhalten des Klienten zum jetzigen Zeitpunkt subjektiv das optimale Verhalten ist.

## **Alle Ressourcen die wir benötigen sind schon in uns vorhanden**

Ressourcen können ungenutzte sowie bereits in anderen Bereichen genutzte Fähigkeiten oder Potentiale oder aber auch lediglich Erinnerungen an gute Zustände oder Erfolgserlebnisse sein. Auch ein bestimmtes Verhalten oder mehrere

Verhaltensalternativen können eine wichtige Ressource darstellen.

Im NLP geht man davon aus, dass Menschen grundsätzlich über alle nötigen Ressourcen verfügen, um gewünschte Veränderungen zu erreichen, was einem humanistischen Ansatz entspricht. Diese Ressourcen im richtigen Moment zu aktivieren bzw. zur Verfügung zu haben und diese in optimaler Weise einzusetzen, ist das Ziel von NLP.

Hat ein Mensch Probleme, mit seinen Ressourcen in Kontakt zu kommen, dann ist es möglich, den kreativen Teil in seinem Unterbewusstsein zu aktivieren, um einen Zugang zu diesen Ressourcen herzustellen.

### **Jedes Verhalten stellt eine Ressource dar**

Wie eben erläutert, kann ein bestimmtes Verhalten oder eine Verhaltensalternative eine wichtige Ressource sein. Jede Verhaltensmöglichkeit basiert auf einer erlernten Fähigkeit und stellt somit eine nützliche Ressource dar, denn dieses Verhalten war irgendwann einmal von Nutzen bzw. erfolgreich. Ziel des NLP ist es nicht nur ein gewohntes Verhalten durch ein neues, effektiveres zu ersetzen, sondern zu einem bekannten Verhalten mehr Verhaltensalternativen zu entwickeln und somit das Verhaltensrepertoire zu erweitern.

Jede bereits erlernte Fähigkeit bereichert das Verhaltensrepertoire und erhöht damit die Flexibilität des Menschen.

Zudem gibt es für jedes Verhalten einen Kontext, in dem es sinnvoll oder nützlich sein kann und eine angemessene Reaktion darstellt.

### **In der Kommunikation stellt jede Reaktion ein wichtiges Feedback dar**

Nach den Grundannahmen des NLP gibt es in der Kommunikation keine Fehler, sondern nur Feedback, aus dem wir lernen können.

Jede Reaktion kann als Feedback und als Möglichkeit zum Lernen genutzt werden. Dieses Feedback gibt uns wichtige Hinweise darüber, ob ein Lösungsweg geeignet ist oder nicht, und lädt dazu ein, neue Wege zu suchen (5).

Dazu ein Beispiel:

In einem Gespräch mit meinem Gegenüber bleibt eine erwünschte Reaktion aus, z.B. freundliche Zustimmung und Offenheit. Stattdessen nehme ich Kühle und Distanz wahr, was mir unter anderem eine wichtige Rückmeldung (Feedback) über mein eigenes (Kommunikations-) Verhalten geben kann.

### **Wir können nicht nicht kommunizieren**

Dieser Grundsatz geht auf den Kommunikationswissenschaftler, Philosoph, Psychotherapeuten und Soziologen Paul Watzlawik (1921-2007) zurück. Wenn sich Menschen begegnen, beginnt automatisch ein Kommunikationsprozess, auch wenn er nicht verbal, also mittels Sprache, geführt wird. Wenn Menschen z.B. wortlos im Zugabteil sitzen und man ihnen zuschaut, wie sie es vermeiden, sich anzuschauen und damit scheinbar Ignoranz zum Ausdruck bringen, wird hier eindeutig nonverbal (also über Verhalten und die Körpersprache) eine Botschaft vermittelt, die da lauten könnte: „Bitte sprechen Sie mich nicht an“ oder „Ich will meine Ruhe haben“ oder „Sie sind mir unsympathisch, ich will keinen Kontakt mit Ihnen“. Auch wäre denkbar: „Ich würde mich gerne mit Ihnen unterhalten, aber ich traue mich nicht“.

Wie Sie leicht erkennen können, sendet jeder Mensch in jedem Moment nonverbale Signale aus, welche nicht seiner bewussten Kontrolle unterliegen und die von anderen Menschen entsprechend ihrer inneren Landkarte interpretiert werden, was ebenfalls ganz unbewusst geschieht, also ohne bewusste Überprüfung der empfangenen Signale.

Diese unterschwellige Kommunikation wird durch unbewusste Wahrnehmungsfilter gesteuert. Aufgabe des NLP kann es z.B.

sein, solche unbewussten Wahrnehmungsfilter bewusst zu machen und sie zu verändern, falls das erforderlich bzw. gewünscht ist.

### **Wahlfreiheit ist immer besser, als gar keine zu haben**

Ein wichtiges Ziel im NLP ist es, über eine Vielfalt von möglichen Verhaltensweisen zu verfügen, denn je flexibler ein Mensch ist, das heißt je mehr Wahlmöglichkeiten bzw. Verhaltensoptionen ihm zur Verfügung stehen, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass sich in seinem Verhaltensrepertoire eine Verhaltensweise befindet, die als optimale Reaktion auf eine aktuelle Situation passt. Der Mensch wird dadurch freier in seinen Entscheidungen und Handlungen und umso mehr kann er letztendlich in seinem Leben erreichen.

Beispiel:

Man kommuniziert, um von seinem Gegenüber eine erwünschte Reaktion zu erhalten. Bleibt diese aus, so ist die eigene Botschaft nicht angekommen. Anstatt darauf negativ zu reagieren, ist es sinnvoll, das eigene Verhalten zu ändern (5).

Das Ziel von NLP ist es somit, den Menschen dazu zu bringen, ständig neu zu lernen und das eigene Verhaltensrepertoire um nützliche Verhaltensweisen zu erweitern oder um es prägnanter in einer Aussage zu formulieren, die man oft bei NLP - Ausbildungen hört: „Wenn das, was du bisher getan hast, nicht funktioniert hat, dann mache etwas anderes“.

### **Widerstand bedeutet mangelnde Flexibilität**

Widerstand beim Klienten entsteht oft durch den fehlenden Aufbau einer vertrauensvollen Beziehung, dem guten Draht des Beraters zu seinem Klienten. Das kann jedoch durch entsprechende Flexibilität im Verhaltensrepertoire des Beraters