

IN DIESEM KAPITEL

Aufbruch zu einer gemeinsamen Reise

Die Schlüsselthemen des NLP entdecken

Das Beste aus dem NLP herausholen

Kapitel 1

NLP kurzgefasst

H

ier eine kleine Sufi-Weisheit über einen Mann und einen Tiger:

Ein Mann, der von einem hungrigen Tiger verfolgt wurde, drehte sich verzweifelt herum, sah ihm in die Augen und schrie: »Warum lässt du mich nicht in Ruhe?« Der Tiger antwortete: »Warum hörst du nicht auf, so appetitlich zu sein?«

In jeder Kommunikation zwischen zwei Personen – oder in diesem Fall zwischen Mensch und Tier – gibt es immer mehr als nur eine Perspektive. Manchmal können wir das einfach nicht verstehen, weil wir nicht sehen können, was vor uns liegt.

NLP ist eine der am weitesten entwickelten und effektivsten Methoden, die derzeit verfügbar sind, um Ihnen zu helfen, genau das zu tun. NLP konzentriert sich auf Kommunikation und Veränderung. Gerade in der heutigen Zeit müssen wir zu einem Höchstmaß an persönlicher Flexibilität fähig sein. Tricks helfen da nicht weiter; wir müssen konkret werden.

So möchten wir Sie auf der Reise begrüßen und Ihnen in diesem Kapitel eine kleine Kostprobe der Schlüsselthemen der NLP geben.

Was ist NLP?



Alle gesunden Menschen kommen mit demselben neurologischen Grundsysteem zur Welt. Dieses neurologische System überträgt die Informationen, die Sie aus der Umwelt aufnehmen, über die Sinne in unser Gehirn. Als Umwelt bezeichnen wir in diesem Zusammenhang alles, was außerhalb von uns selbst liegt, aber auch unsere Organe, also Augen, Ohren, Haut, Magen und Lungen. Das Gehirn verarbeitet die Informationen und überträgt Botschaften zurück an unsere

Organe. Bei den Augen kann das beispielsweise zur Folge haben, dass wir blinzeln. Die Informationen können auch Gefühle auslösen und wir freuen uns, weinen oder lachen. Kurz: Wir verhalten uns auf eine bestimmte Weise.

Unsere Fähigkeit, irgendetwas im Leben zu vollbringen, ob es das Durchschwimmen eines Pools, das Kochen einer Mahlzeit oder das Lesen dieses Buches ist, hängt ganz davon ab, wie wir unser Nervensystem beherrschen. Deshalb richtet sich ein großer Teil des NLP darauf, zu lernen, wie man effektiver denkt und mit anderen und sich selbst besser kommuniziert.



Und so lässt sich der Begriff *Neuro-Linguistisches Programmieren* definieren:

- ✓ **Neuro** steht für das neurologische System. NLP basiert auf dem Konzept, dass wir die Welt durch unsere Sinne erfahren und die sensorischen Informationen in einen sowohl bewussten als auch unbewussten Denkprozess umwandeln. Denkprozesse aktivieren das neurologische System, das sich wiederum auf Physiologie, Emotionen und Verhalten auswirkt.
- ✓ **Linguistik** bezeichnet die Art und Weise, wie Menschen Sprache einsetzen, um der Welt Sinn zu geben, Erfahrungen zu sammeln und in Begriffe zu kleiden sowie diese Erfahrungen anderen mitzuteilen. In der NLP ist die Linguistik die Erforschung, wie die Wörter, die Sie sprechen, Ihre Erfahrungen beeinflussen.
- ✓ **Programmierung** kommt aus der Lerntheorie und bezeichnet, wie wir Erfahrungen chiffrieren oder mental repräsentieren. Ihre persönliche Programmierung besteht aus Ihren internen Prozessen und Strategien (Denkmuster), die Sie einsetzen, um Entscheidungen zu fällen, Probleme zu lösen, zu lernen, zu bewerten und Ergebnisse zu erzielen. NLP zeigt, wie Erfahrungen neu kodiert werden können und die innere Programmierung neu strukturiert werden kann, um das gewünschte Ergebnis zu erzielen.



Wenn Sie diesen Prozess in Aktion sehen wollen, fangen Sie am besten damit an zu beobachten, wie Sie denken. Stellen Sie sich vor, es wäre ein heißer Sommertag. Sie gehen nach Dienstschluss nach Hause in die Küche und nehmen eine Zitrone aus dem Kühlschrank. Schauen Sie sich die Außenseite an, die gelbe, wächerne Haut, die grünen Enden. Fühlen Sie, wie kalt sie in Ihrer Hand ist. Riechen Sie daran. Hm! Drücken Sie sie vorsichtig und achten Sie auf das Gewicht der Zitrone auf Ihrer Handfläche. Nehmen Sie nun ein Messer und schneiden Sie sie in zwei Hälften. Hören Sie, wie der Saft austritt, und achten Sie darauf, wie viel stärker der Geruch nun ist. Beißen Sie fest in die Zitrone und lassen Sie den Saft in Ihren Mund fließen.



Worte. Simple Worte haben die Macht, den Speichelfluss anzuregen. Sie hören ein Wort – Zitrone – und Ihr Gehirn tritt in Aktion. Die Wörter, die Sie gerade gelesen haben, haben Ihrem Gehirn mitgeteilt, dass Sie eine Zitrone in Ihrer Hand halten. Wir glauben vielleicht, dass Wörter nur Bedeutungen beschreiben – sie beschreiben jedoch tatsächlich Ihre Realität. Sie werden während unserer Reise noch viel mehr darüber erfahren.

Ein paar kurze Definitionen

NLP kann auf unterschiedliche Arten beschrieben werden. Die offizielle Definition lautet »die Erforschung der Struktur unserer subjektiven Erfahrung«. Hier noch einige weitere Antworten auf die Eine-Million-Euro-Frage, was NLP ist:

- ✓ die Kunst und Wissenschaft der Kommunikation,
- ✓ der Schlüssel zum Lernen,
- ✓ es dreht sich darum, was in Ihnen und anderen Menschen vorgeht,
- ✓ der Weg, in allen Lebensbereichen das zu bekommen, was man will,
- ✓ Beeinflussung anderer mit Integrität,
- ✓ eine Gebrauchsanweisung für Ihr Gehirn,
- ✓ das Geheimnis erfolgreicher Menschen,
- ✓ die Methode, mit der Sie Ihre Zukunft gestalten können,
- ✓ NLP hilft den Menschen, die Bedeutung ihrer Realität herauszufinden,
- ✓ Das Instrumentarium für persönliche und organisatorische Veränderung.

Wo alles anfing und wo es hinführt

Die Geschichte des NLP begann in Kalifornien in den frühen 1970er-Jahren an der University of Santa Cruz. Dort konnte ein Masters-Student der Informationswissenschaften und Mathematik namens Richard Bandler einen Professor für Linguistik namens Dr. John Grinder für sein Projekt gewinnen, in dem es darum ging, Personen zu untersuchen, die sie für sehr gute Kommunikatoren und Motoren der Veränderung hielten. Sie waren fasziniert davon, wie manche Menschen entgegen jeder Wahrscheinlichkeit an »schwierige« oder sehr kranke Menschen herankamen, während andere beim Versuch der Kontaktaufnahme kläglich scheiterten.

Die Wurzeln des NLP liegen auf therapeutischem Boden, nachdem Bandler und Grinder drei weltbekannte Psychotherapeuten analysierten: Virginia Satir (entwickelte die Familientherapie), Fritz Perls (Gründer der Gestalttherapie) und Milton H. Erickson (hatte großen Anteil an den Fortschritten der klinischen Hypnotherapie).

In ihrer Arbeit stützten sich Bandler und Grinder überdies auf die Erkenntnisse der Sprachwissenschaftler Alfred Korzybski und Noam Chomsky, des Sozialanthropologen Gregory Bateson und des Psychotherapeuten, Philosophen und Kommunikationswissenschaftlers Paul Watzlawick.

Seit dieser Zeit ist der NLP-Bereich im wahrsten Sinne des Wortes explodiert und umfasst mittlerweile zahlreiche Disziplinen in vielen Ländern rund um den Globus. Es ist uns nicht möglich, alle Lehrer und Anwender des heutigen NLP aufzuzählen, aber in Kapitel 24 können Sie nachlesen, wie Sie Ihr Wissen noch erweitern können.

Wie geht's also weiter mit NLP? Seit den Tagen in Santa Cruz in den 1970er-Jahren wurde jedenfalls schon ein weiter Weg zurückgelegt. Viele weitere Pioniere haben die Geschichte aufgenommen und weitergeführt – machten sie anwendbar und halfen, das Leben realer Personen, wie Sie und ich es sind, zu verändern. Es gibt viel Literatur zu und über NLP. Heutzutage wird NLP von Ärzten und Krankenschwestern, Taxifahrern, Verkäufern, Trainern und Wirtschaftsprüfern, Lehrern und Tierärzten, Eltern, Arbeitern, Rentnern und Teenagern und vielen anderen angewendet. Im Top-Ten-Teil finden Sie eine kleine Auswahl von Anwendungsbeispielen.

Jede Generation nimmt die Gedanken auf, die mit ihrem Interessensgebiet in Einklang stehen, sichtet und verfeinert sie und bringt ihre eigenen Erfahrungen ein. Da NLP neues Denken und Alternativen fördert und die positive Absicht würdigt, die allem Tun zugrunde liegt, können wir nur sagen, dass uns die Zukunft glänzende Aussichten bietet. Der Rest ist Ihre Sache.

Eine Bemerkung zur Integrität

Unter Umständen werden Ihnen die Wörter *Integrität* und *Manipulation* im Zusammenhang mit NLP begegnen, weshalb wir gleich an dieser Stelle darauf eingehen wollen. Sie beeinflussen ununterbrochen andere Menschen. Wenn Sie das bewusst tun, um zu bekommen, was Sie wollen, stellt sich die Frage nach Integrität. Manipulieren Sie andere, um zu bekommen, was Sie wollen, und zwar auf deren Kosten? Die Frage, die wir, die Autorinnen, uns stellen, wenn wir uns in einer Verkaufssituation befinden, ist ganz einfach: Sind unsere Absichten hinsichtlich der anderen Person – sei es ein Individuum oder ein Unternehmen – positiv? Wenn sie gut sind und der anderen Seite nutzen, entsteht Integrität – die sogenannte Win-win-Situation. Wenn nicht, handelt es sich um Manipulation. Wenn Sie nach Win-win streben, sind Sie auf der Erfolgsspur. Und Sie wissen ja: »Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus.«

Die Säulen des NLP: Direkt und unkompliziert

Zunächst einmal müssen Sie wissen, dass es im NLP um vier Dinge geht, die als die Säulen des NLP bekannt sind (siehe Abbildung 1.1). Diese vier grundlegenden Elemente erläutern wir in den folgenden Abschnitten.

- ✓ **Rapport:** Wie man eine Beziehung zu anderen und zu sich selbst aufbaut, ist wahrscheinlich das wichtigste Geschenk, das NLP den meisten Lesern mitgeben kann. Bei der Geschwindigkeit, mit der die meisten von uns leben und arbeiten, ist eine wichtige Lektion in Rapport, wie man Nein zu all den Anfragen an die eigene beschränkte Zeit sagen und gleichzeitig Freundschaften und Geschäftsbeziehungen aufrechterhalten kann. Mehr über Rapport, wie man ihn aufbaut und wann man ihn abbricht, finden Sie in Kapitel 7.

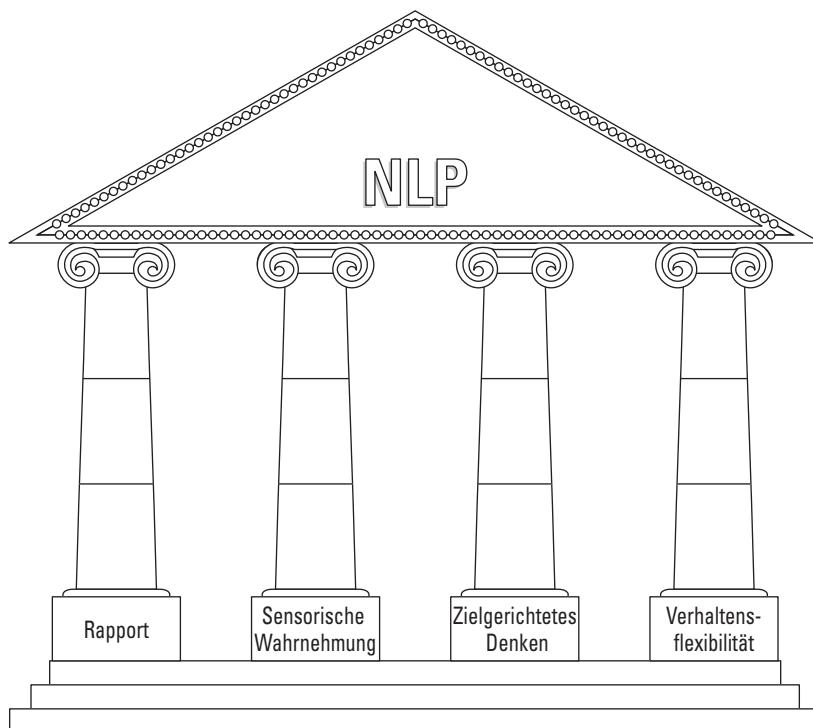


Abbildung 1.1: Die Säulen des NLP

- ✓ **Sensorische Wahrnehmung:** Haben Sie schon einmal bemerkt, wie sich die Farben, Geräusche und Gerüche in Wohnungen von anderen Leuten ganz subtil von denen in Ihrer Wohnung unterscheiden? Oder dass Kollegen besorgt aussehen, wenn sie über ihren Job sprechen? Vielleicht sind Ihnen auch schon mal die Farben des Nachthimmels oder die frischen grünen Blätter zu Beginn des Frühjahrs aufgefallen. Wie der Detektiv Sherlock Holmes werden Sie mit der Zeit bemerken, um wie viel reicher die Welt ist, wenn man alle Sinne, die einem zur Verfügung stehen, aufmerksam einsetzt. In Kapitel 6 erfahren Sie alles, was Sie über die Macht der sensorischen Wahrnehmung wissen müssen und wie Sie Ihren Sehsinn, den Hörsinn, den Tastsinn, den Geschmackssinn und den Geruchssinn zu Ihrem Vorteil nutzen können.
- ✓ **Zielgerichtetes Denken:** Das Wort *Ziel* oder *zielgerichtet* wird Ihnen in diesem Buch noch häufig begegnen. Es bedeutet, darüber nachzudenken, was man eigentlich will, anstatt in einer negativen Problemhaltung zu verharren. Die Prinzipien des zielgerichteten Ansatzes können Ihnen dabei helfen, die richtigen Entscheidungen zu fällen und die richtigen Alternativen zu wählen – ob es sich nun darum handelt, was Sie am Wochenende machen wollen, ob es sich um ein wichtiges Projekt dreht oder ob es darum geht, den wahren Sinn des Lebens zu finden. Blättern Sie zu Kapitel 4, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen.

- ✓ **Verhaltensflexibilität:** Wie man etwas anders erledigen kann, wenn das, was man gerade tut, nicht funktioniert – darum geht es bei Verhaltensflexibilität. Flexibilität ist der Schlüssel zur Praxis des NLP; Instrumente und Gedanken dazu finden Sie in jedem Kapitel. Wir werden Ihnen dabei helfen, neue Perspektiven zu finden und diese in Ihr Repertoire einzubauen. In Kapitel 5 finden Sie Vorschläge, wie Sie Ihre Flexibilität steigern können.

Hier ein Beispiel, was das für den Alltag bedeuten kann: Angenommen, Sie haben Software bestellt, die per Post geliefert wird. Das könnte beispielsweise ein Programm sein, mit dem Sie alle Namen, Adressen und Telefonnummern Ihrer Freunde oder Kunden verwalten können. Sie laden das Programm auf Ihren Computer, benutzen es ein paarmal und dann funktioniert es plötzlich auf mysteriöse Art nicht mehr. Das System weist einen gravierenden Programmierfehler auf. Sie haben jedoch schon viel Zeit in die Installation und die Eingabe aller Kontakte investiert, sodass Sie den Händler anrufen. Die Leute beim Kundenservice sind jedoch keine Hilfe und sogar unverschämt.

Sie müssen nun all Ihre Fähigkeiten bemühen, um *Rapport* mit dem Kundenservicemanager aufzubauen, bevor sich irgendjemand Ihre Beschwerden anhört. Sie müssen dazu Ihre *Sinne* bemühen – vor allem Ihre Ohren, müssen genau aufpassen, was der Händler sagt – und Sie müssen darauf achten, Ihre Gefühle zu kontrollieren, und sich für die passende Antwort entscheiden. Sie müssen sich klar werden, welches *Ziel* Sie verfolgen – was soll passieren, nachdem Sie Ihre Beschwerde losgeworden sind? Möchten Sie Ihr Geld zurück oder Ersatzsoftware? Und letztlich müssen Sie *flexibles Verhalten* an den Tag legen und verschiedene Möglichkeiten in Betracht ziehen, wenn Sie nicht das bekommen, was Sie zunächst angestrebt hatten.

Modelle und Modellbildung

Das neurolinguistische Programmieren (NLP) begann als Modell für die Art und Weise, wie wir mit uns selbst und anderen Personen kommunizieren, und wurde von Bandler und Grinder auf der Grundlage ihrer Untersuchungen bedeutender Kommunikatoren entwickelt. NLP sagt also eine Menge über Modelle und Modellbildung aus.

NLP funktioniert durch Master-Modellbildung in allen Bereichen. Man beginnt mit folgender Prämissen: Wenn Sie jemanden ausfindig machen können, der irgendetwas gut beherrscht, können Sie ein Modell davon bilden, wie er oder sie dies tut, und von dieser Person lernen. Das bedeutet, dass Sie ein Modell von jeder Person bilden können, die Sie bewundern – Topmanager oder Spitzensportler, der Kellner in Ihrem Lieblingsrestaurant oder die gelassene Yoga-Lehrerin.

Das NLP-Kommunikationsmodell

Das NLP-Modell erklärt, wie wir die Informationen verarbeiten, die von außen an uns herangetragen werden. NLP zufolge bewegen Sie sich nicht durchs Leben, indem Sie auf Ihre Umwelt reagieren, sondern indem Sie auf Ihr eigenes Modell oder Ihre Landkarte dieser Welt reagieren.

Eine grundlegende Annahme des NLP lautet: »Die Landkarte ist nicht das Gebiet.« Das bedeutet, dass Sie und ich das gleiche Ereignis unterschiedlich erfahren. Angenommen, Sie kommen zur nächsten Dummies-Party – wir beide hätten eine Menge Spaß, würden viele freundliche Menschen treffen, das gute Essen und die Getränke genießen und uns vielleicht noch ein wenig vom Unterhaltungsprogramm anschauen. Würden wir jedoch am nächsten Tag gebeten, zu erzählen, wie der Abend verlaufen ist, würden wir jeweils eine andere Geschichte erzählen. Somit unterscheiden sich die Darstellungen, die wir von einem äußeren Ereignis liefern, vom Ereignis an sich.



NLP verändert nicht die Welt – es hilft Ihnen ganz einfach dabei, die Art und Weise zu ändern, mit der Sie die Welt wahrnehmen und beobachten. NLP hilft Ihnen dabei, eine andere Landkarte zu erstellen, die Sie dabei unterstützt, effektiver zu sein.



Markus ist Architekt und hat teure Büroräume in zentraler Citylage angemietet. Er hat sich regelmäßig darüber beschwert, dass die Büros nicht ordentlich gereinigt wurden, das Personal faul sei und der Büroleiter nicht zufriedenstellend arbeite. Als wir Markus in seinem Büro besuchen, stellen wir fest, dass er im Chaos arbeitet, das Büro immer mit Plänen und Entwürfen auf jeder möglichen Ablage übersät zurücklässt und nichts wegräumt. Er arbeitet regelmäßig bis spät in die Nacht und reagiert ungehalten auf Unterbrechungen, weshalb das Reinigungspersonal sich nie traut, ihn zu stören, und deshalb unverrichteter Dinge abzieht. Markus hatte ganz einfach nie die Perspektive der anderen Beteiligten berücksichtigt und daher nicht wahrgenommen, welch schwierige Aufgabe es ist, sein Büro um ihn herum aufzuräumen. Seine Landkarte der Realität unterschied sich grundlegend von der des Reinigungsteams.

Master-Modeling

Master-Modeling ist ein weiteres Thema, von dem Sie wahrscheinlich noch hören werden, denn vieles, was mit NLP zu tun hat, ist zukunftsorientiert und dient dazu, Dinge zum Besseren zu verändern – ob es nun um einen besser ausgebildeten Menschen, eine verbesserte Lebensqualität oder eine bessere Welt für die nächste Generation geht.

Der Ansatz im NLP lautet, dass man am besten dadurch lernt, wenn man jemanden findet, der in dem, was man lernen möchte, bereits sehr gut ist. Indem man sich einen anderen Menschen als Modell vornimmt und ihn kopiert, kann man diese besondere Leistung in entsprechend kleine Komponenten unterteilen. Diese Sichtweise verleiht uns Stärke und motiviert uns, große, uns überfordernde Projekte in viele kleine Projekte zu unterteilen, die wir bewältigen können, und Menschen zu finden, die diesen Prozess schon hinter sich haben und uns helfen können.

Tipps für die wirkungsvollere Anwendung des NLP

Wie Sie noch herausfinden werden, dreht es sich bei der praktischen Anwendung des NLP darum, die Zahl der Alternativen zu erhöhen, nachdem es so einfach ist, sich von seinen eigenen Erfahrungen knebeln zu lassen und zu sagen: »So machen wir das eben und so muss

es auch bleiben.« Um Nutzen aus dem NLP ziehen zu können, müssen Sie offen sein und sich selbst und andere beim Hinterfragen und der Überwindung von Regeln und Normen unterstützen. Im Folgenden ein paar Tipps, wie das gehen kann.

An erster Stelle steht die Einstellung

NLP ist im Grunde eine Lebenseinstellung und eine Technik, die Sie mit den Instrumenten und Fähigkeiten ausstattet, um alles in Ihrem Leben zu ändern, was nicht zu dem passt, was Sie heute sind. Alles ist möglich, wenn Sie über die Meinungen und Einstellungen verfügen, die Ihren Erfolg unterstützen. Wenn Ihre Einstellungen Ihnen nicht dabei helfen, ein erfülltes und gewinnbringendes Leben zu führen, sollten Sie vielleicht Veränderungen in Betracht ziehen. Die Änderung von Meinungen und Einstellungen verändert tatsächlich auch Ihr Leben.



Viele Menschen verbringen viel Zeit damit, die negativen Seiten ihres Lebens zu betrachten – wie sie ihren Job hassen oder dass sie eigentlich nicht mehr rauchen oder so dick sein wollen. Wenn man sich dazu anhält, sich auf das zu konzentrieren, was man will, können ziemlich schnell positive Ergebnisse erzielt werden.

Wissbegier und Irritation sind gut für Sie

Zwei Eigenschaften können hilfreich für Sie sein: *Wissbegier* – akzeptieren Sie, dass Sie nie alle Antworten erhalten werden –, und die *Bereitschaft, sich irritieren zu lassen*, weil dies neuer Erkenntnis vorausgeht. Wie der Hypnotherapeut Milton H. Erickson (mehr über ihn folgt später) einmal sagte: »Der Erleuchtung geht immer Irritation voraus.«



Wenn die Gedanken, die wir in diesem Buch vorstellen, Sie verwirren, seien Sie Ihrem Unbewussten dankbar, weil das der erste Schritt zur Erkenntnis ist. Nehmen Sie die Irritation als Zeichen dafür, dass Sie nun tatsächlich mehr wissen, als Sie sich bewusst waren.

Die Veränderung liegt bei Ihnen

Die Tage, an denen Sie im Sog immer wiederkehrender, nervtötender und uneffektiver Verhaltensmuster und Reaktionen gefangen waren, sind gezählt. Im NLP geht es ausschließlich um messbare Ergebnisse, die die Lebensqualität von Menschen ganz ohne langwierige und schmerzhafte Reise in die Vergangenheit verbessern.

Wenn Sie sich erst einmal weiter in dieses Buch vertieft haben, werden Sie die experimentelle Natur des NLP entdecken, dass es ums Ausprobieren geht, ums Loslegen. Probieren Sie es selbst aus – lassen Sie uns nicht nur reden.

Die Verantwortung für Veränderung liegt ganz bei Ihnen: Dieses Buch ist nur der Moderator. Wenn Sie nicht offen für Veränderung sind, haben Sie Ihr Geld zum Fenster rausgeworfen. Deshalb möchten wir Sie dazu ermutigen, die Übungen auszuprobieren, Ihre Lernfortschritte zu beobachten und sie dann anderen zu vermitteln, denn Lehren bedeutet zum zweiten Mal lernen.

Viel Spaß

Als Clint Eastwood einmal im Fernsehen interviewt wurde, gab er eine Empfehlung: »Wir sollten die Arbeit ernst nehmen und nicht uns selbst.« NLP bietet viel Spaß und Grund zum Lachen. Wenn Sie vorhaben, perfekt zu werden, setzen Sie sich einem enormen und unrealistischen Druck aus. Vergessen Sie also nicht Ihren Sinn für das Spielerische und versuchen Sie, Sinn in einer sich verändernden Welt zu finden. Lernen ist ernsthafte Arbeit, die Spaß macht. Im Ernst!

