

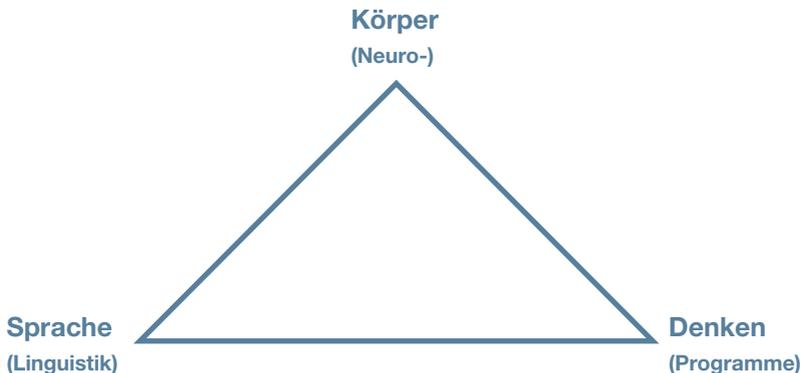
1.2 Was ist der Inhalt von NLP?

NLP behandelt den erfolgreichen Umgang mit Menschen. Es beschreibt die zwei Bereiche Verstehen und Verändern und vermittelt:

1. **Die Kunst, seine Mitmenschen zu verstehen und sich ihnen verständlich zu machen**
2. **Die Kunst, bei sich selbst und bei anderen positive Veränderungen in Gang zu setzen**

NLP untersucht die Zusammenhänge zwischen Körper – Sprache – Denken

Das Kunstwort Neuro-Linguistisches Programmieren setzt sich aus drei Teilen zusammen. „Neuro“ steht für neurologisch. Damit sind Prozesse auf der körperlichen Ebene gemeint (auch Gefühle sind körperliche Prozesse!). „Linguistisches“ bezieht sich auf Sprache. „Programmieren“ weist auf unsere inneren Denk-Programme hin. NLP untersucht nun die vielfältigen Zusammenhänge zwischen Körper – Sprache – Denken.



Beispiel zum Thema Denk-Programme:

Luise reagiert jedes Mal empfindlich und eingeschnappt auf Kritik, während ihre Freundin Sabine recht souverän und offen mit Kritik umgeht.

Beide verarbeiten die Kritik unterschiedlich, weil sie unterschiedliche Denk-Programme haben, die in Kritiksituationen fast vollautomatisch ablaufen. Luise: „Der mag mich nicht, sonst würde er nicht so etwas Negatives über mich sagen“. Sabine: „Das ist ja toll, dass ich endlich mal erfahre, was die Leute manchmal an mir stört“.

Mit NLP kann Luise lernen, ihr bisheriges Denkprogramm zu erkennen und zu verändern.



Übung zur Beziehung zwischen Körper und Denken:

Erlauben Sie sich an ein unangenehmes Ereignis der letzten Zeit. Erlauben Sie sich einige „trübe“, negative Gedanken dazu. Nehmen Sie dabei bewusst wahr, wie Sie Ihren Körper halten und wie Sie atmen.

Stehen Sie nun auf! Heben Sie die Arme über den Kopf in die bekannte Siegerpose der Olympiakämpfer.

Atmen Sie dabei ein paar Mal tief durch.

Und jetzt denken Sie an das unangenehme Ereignis. Probieren Sie, ob Sie in dieser Körperhaltung genauso negativ darüber denken können und atmen Sie dabei weiter tief durch (Ich wette mit Ihnen, dass es Ihnen nicht gelingt!).



NLP bietet viele Übungen, die Ihnen helfen, die Beziehung zwischen Körper und Denken so zu nutzen, dass Ihnen mehr Kraft und Fähigkeiten in schwierigen Situationen zur Verfügung stehen.

1.3 Wie ist NLP entstanden?

Stellen Sie sich vor:

Ihr dreijähriger Sohn ist heute besonders gereizt und nervig. Sie schaffen es innerhalb von zehn Minuten, dass er wieder lacht und zufrieden mit seinen Bauklötzen spielt.

Ein Freund hat Sie dabei beobachtet. Bewundernd fragt er hinterher, wie Sie genau den richtigen Ton und die richtigen Worte gefunden haben. „Das ist einfache Intuition“, meinen Sie zu ihm. „Das schaffe ich immer oder meistens! Aber wie es funktioniert, weiß ich nicht“.

„Du hast ein ganz besonderes Talent“, meint Ihr Freund. „Ich kenne so viele Mütter und Väter, bei denen herrscht nach zehn Minuten der größte Krach. Ich bin neugierig und möchte das auch Lernen! Wenn du erlaubst, mache ich die nächsten Male Video- und Tonbandaufnahmen. Die analysiere ich genau. Wenn ich dann verstanden habe, was ausschlaggebend für die Stimmungsänderung deines Sohnes ist, dann probiere ich das selbst zuhause mit meiner kleinen Tochter aus. Anschließend kann ich dir erzählen, was du genau machst, und was so wirkungsvoll ist.“

Und Sie sind sehr gespannt auf die Ergebnisse...

So ähnlich wurde NLP entwickelt. Nur waren die Studienobjekte nicht geniale Eltern, sondern geniale Therapeuten.

Die Beobachter waren in den 1970er Jahren in Kalifornien zwei junge amerikanische Wissenschaftler an der Universität Santa Cruz. Der eine war John Grinder, ein etwas über 30 Jahre alter Sprachforscher und Professor für Linguistik, der andere war Richard Bandler, ein zehn Jahre jüngerer Student, der damals schon als Gestalttherapeut arbeitete. Gemeinsam studierten sie eine Reihe der bedeutendsten amerikanischen Therapeuten (Fritz Perls, Milton Erickson, Virginia Satir). Diese waren dadurch bekannt, dass sie erstaunliche Erfolge bei den schwierigsten Problemen erzielten. Bandler und Grinder beobachteten die Therapeuten bei der Arbeit und analysierten Video- und Tonbandaufnahmen bis ins kleinste Detail. So fanden sie heraus, wie die therapeutischen „Magier“ auf ihre Klienten eingingen und wie sie bei ihnen erstaunliche Veränderungen im Denken und Verhalten erzielten. Ihr methodisches Vorgehen und die Ergebnisse nannten Bandler und Grinder Neuro-Linguistisches-Programmieren.

„Modelling“ wird dieses Vorgehen genannt, das zu den Grundlagen des NLP führte und Grundlage des NLP ist. Jemand mit einer Spitzenleistung dient als Modell. Wenn der NLPler die genauen Muster und Strukturen seines Denkens und Handelns herausgefunden hat, ist er selbst in der Lage, die gleiche Leistung zu erbringen.

Vera F. Birkenbihl verdichtet in einem treffenden Bild: „Auch diese super-erfolgreichen Therapeuten hatten ja aus irgendwelchen Quellen getrunken, bevor das Quellwasser durch ihre Arbeit und ihren erfolgreichen Stil quasi zu ausgezeichnetem Wein geworden war. Bandler und Grinder nun nahmen einige alte Schläuche voll solchen Weins, leerten diese in ein großes Fass und brauten daraus einen hochprozentigen Cognac! Diesen füllten sie sodann in neue Schläuche, welche sie höchst erfolgreich zu vermarkten begannen“.¹

Diese Forschungen wurden von vielen anderen NLP-Forschern auf andere Spitzenkünstler erweitert, wie Manager, Wissenschaftler, Juristen oder Künstler. Und der „geniale“ Verkäufer, der die schwierigsten (cholerischen, gereizten, misstrauischen, usw.) Kunden erreichen kann, ist genauso Forschungsobjekt wie der Wunderheiler, der überraschende Heilungen erzielt.

Die Fragen, die dabei gestellt werden:

- Was machen diese Spitzenkünstler intuitiv richtig?
- Was machen die anderen, die erfolglos sind, falsch?
- Welche Gesetzmäßigkeiten und Regeln gibt es in dem intuitiven Vorgehen der Spitzenkünstler?
- Wie lassen sich diese Regeln anderen vermitteln?

Beispiel:

Walt Disney kennt jeder über Mickeymouse-Hefte, Filme und die Disneyland-Vergnügungsparks.

Was waren die Voraussetzungen seiner einzigartigen Mischung aus Kreativität und geschäftlichen Erfolg?

Jeder von uns trägt in seinem Kopf drei verschiedene „Denker“ mit sich:



Träumer

- den Träumer, der auf die ausgefallensten Ideen kommt,
- den Realisten, der jede Idee auf die Machbarkeit abklopft und
- den Kritiker, der besonders Schwachstellen und mögliche Probleme sieht.

Was im Alltag oft geschieht: Unserem Träumer ist eine phantastische Idee eingefallen. In der nächsten Sekunde meldet sich der Kritiker und zerreißt die Idee als absolut blödsinnig in der Luft!



Realist

Damit haben wir uns selbst blockiert. Machen wir das oft genug, dann hört irgendwann der Träumer von selbst auf, kreative Ideen zu spinnen.

Was Walt Disney anders als Otto Normalverbraucher machte: Er gab jedem „Denker“ genügend Zeit und Raum. Der Träumer durfte in Ruhe Träume und kühne, möglichst verrückte Ideen entwickeln. Dann machte sich der Realist an die Arbeit und überlegte sich, wie jede einzelne Idee umgesetzt werden könnte. Und schließlich kam die ganz wichtige Aufgabe des Kritikers (auch er arbeitete kooperativ mit!). Der Kritiker wies auf die Probleme und Schwachstellen hin, so dass der Realist sich überlegen konnte, mit diesen Hindernissen fertig zu werden.²



Kritiker

Die Erfolge von Walt Disney zeigen, wie erfolgreich eine solche Zusammenarbeit sein kann.