

Selbstaktualisierung mit den Methoden des Neuro-Linguistisches Programmieren (NLP)

In den letzten Jahren ist häufig von Seminaren und Schulungen die Rede, in denen Coaching, Selbstaktualisierung und Zielfindung trainiert werden. NLP ist eine Methode die immer häufiger in Weiterbildungskursen verwendet wird. Die Buchstaben NLP stehen für:

N wie NEURO

- bezieht sich auf unser Neurologie, unser Nervensystem, das Daten über unsere fünf Sinne verarbeitet: VISUELL, AUDITIV, KINÄSTHETISCH, OLFAKTORISCH, GUSTATORISCH – also durch sehen, hören, fühlen, riechen und schmecken.

L wie LINGUISTIC

- meint die Sprache und die anderen, nicht sprachlichen Kommunikationsmuster, in denen wir unsere Vorstellungen und Gedanken verpacken, ordnen und mit Bedeutung versehen, um innere Bilder, Klänge oder Wortschleifen, Gefühle und Emotionen in der Kommunikation mitzuteilen.

P wie PROGRAMMING

- bezeichnet die Fähigkeit, Programme, die wir in unserer Kommunikation benützen, erkennen und anwenden zu können. So lernen wir, unser neurologisches System selbst sinnvoll zu gebrauchen, und erreichen die gewünschten Ziele.

Wer nutzt und braucht Kenntnisse im Neuro-Linguistischen Programmieren?

Kommunikatoren, die in Ihren Fachgebieten exzellente Leistungen erbringen wollen. Personalmanager, Coaches, Trainer, Sonderpädagogen, Ärzte, Lehrer, Psychologen, Berater, Sozialpädagogen, Erzieher. Wer die traditionellen Kommunikationswerkzeuge wie Gesprächs- und Gestalttherapie oder Transaktionsanalyse kennt, wird im NLP eine praxisorientierte Erweiterung finden.

NLP entstand in den siebziger Jahren, als sich zwei Amerikaner eine einfache, aber faszinierende Frage stellten: „Was ist der Unterschied zwischen Menschen, die bestimmte Fähigkeiten vollkommen entfalten, und Menschen, denen das nicht oder nur teilweise „gegeben“ zu sein scheint?“

Um herauszufinden, was die Essenz hervorragender Kommunikation ausmacht, wurden sie Schüler berühmter Kommunikatoren wie MILTON ERICKSON, VIRGINIA SATIR, FRITZ PEARLS oder GREGORY BATESON. Neugierig fanden sie heraus, welche Elemente der menschlichen Denkweise diese Kommunikationskünstler beflügeln. Aus dem Interesse, subjektives Fühlen, Erleben und Handeln anderer Menschen zu verstehen, zu strukturieren und lernbar zu machen, entstand NLP.

NLP fragt: Welchen Strukturen folgt Ihre persönliche Erfahrung, welche Denkmuster werden offensichtlich, wie können diese Muster erkannt und verbessert werden? Wie organisieren Sie Ihre Orientierungs-, Denk-, Motivations-, Lern- und Entscheidungsprozesse?

NLP gibt Modelle, um z.B. erfolgreiches Lernverhalten als Muster oder Strategie zu erkennen, zu beschreiben und weiterzuvermitteln.

Auf welche Art bauen Sie sich Ihr Weltbild, Ihre Wertvorstellungen, Ihr Selbstbild auf? Durch welche Prozesse schränken Sie sich dabei selbst ein, durch welche bilden Sie Ressourcen und Kraftquellen?

NLP strukturiert diese Prozesse, um Veränderungen zu ermöglichen. Obwohl NLP ursprünglich unter therapeutischen Aspekten entwickelt wurde, zeigte sich bald, dass diese Art des systemischen Denkens vor allem in Lern- und Ausbildungsbereichen sinnvoll ist.

Grundlegendes Prinzip im NLP:

Der Weg vom Ziel zur Problemlösung

Jede Arbeit im NLP, sei es z.B. Ressourcen übertragen, ankern, Strategiearbeit, Submodalitätenänderung, Metamodell-Fragen, Dissoziations- und Assoziationsmethoden beginnt mit einem wohlgeformten



Zielfragen:

Wohin wollen Sie, was möchten Sie erreichen?

Hier ist eine deutliche Vorstellung des Zieles erforderlich, die Zielbestimmung sollte folgende Merkmale aufweisen:

- a) sinnlich konkret, d.h. visuell, auditiv und gefühlsmäßig wahrnehmbar.
- b) selbst erreichbar - unabhängig von anderen.
- c) positiv formuliert; der Zielsatz darf keine Verneinungen enthalten.
- d) in einem bestimmten Kontext - es muss klar sein, mit wem, wann und wo das Ziel gilt.
- e) ökologisch, d.h. für Ihre persönliche Identität harmonisch.

Erst wenn Sie Ihr Ziel so bestimmt haben wenden Sie sich dem Problem zu. Jetzt ermitteln Sie genau, was für Sie problematisch ist.

Wo ist der Problemauslöser?

Wie wird das Problem erlebt?



Plus Ressourcen

Etwas ungewöhnlich an dieser Vorgehensweise ist es also, dass Sie sich erst um Ihr Ziel kümmern und dann erst um das Problem. Bei näherem Betrachten zeigt sich dieses Vorgehen als sinnvoll. Es kann ja ohne Ziel gar kein Problem geben. Ein Problem beschreibt immer die Abweichung eines IST Zustandes von einem ZIEL Zustand. Die unterschiedlichen NLP - Vorgehensweisen helfen Ihnen schließlich, einen stimmigen Verbindungsweg vom Ziel zum Problem zu finden. An diesem Weg befinden sich Ihre Kraftquellen, Ihre eigenen Fähigkeiten, Ihr Wissen und Ihre Einsichten. Diese Quellen werden gezielt aktiviert. Ziel im NLP ist es, eigene Ressourcen zu erkennen und zu addieren.



Um eine gute und wirkungsvolle Zielbestimmung mit jemanden oder mit sich selbst zu machen, genügt es nicht, das Problem nur bewusst zu machen, anzuerkennen oder zu würdigen. Das mag hilfreich sein, aber eine Veränderung oder Lösung tritt erst dann ein, wenn die eigenen Ressourcen mit dem Problem und dem Zielzustand verbunden werden.

Das N im NLP steht für diesen grundlegenden neurologischen Prozess.

Das Metamodell der Sprache

Mit Hilfe der Sprache konstruieren wir große Teile unserer inneren Vorstellungen über die Welt. Wir erzeugen uns sprachlich die Bedeutungen, die wir dann als Glaubenssätze für unser Leben als bestimmend einsetzen. Wir können nicht wissen, welche sprachlichen Konstruktionen sich die Menschen innerlich machen, mit denen wir sprechen. Weil wir nie sicher sein können, was eine Aussage bedeutet lohnt es sich, nachzufragen. Nachfragen ist allemal besser als davon auszugehen, man hätte schon richtig verstanden um dann festzustellen, dass es doch nicht so war.

GENERALISIERUNGEN, TILGUNGEN und VERZERRUNGEN sind Gestaltungsmittel für Fragen, sie können uns Handlungsmöglichkeiten erleichtern.

Beispiel einer **Generalisierung**: „Der Markt ist härter geworden!“

Befragen um zu klären: „Um welchen Markt handelt es sich, was genau bedeutet härter, seit wann beobachten Sie diese Entwicklung, wen betrifft das?“

Beispiel einer **Verzerrung**: „Ihre Fragerei macht mich neugierig!“

Befragen um zu klären: „Neugierig auf was, wen, wann werden Sie besonders neugierig, was an meiner Fragerei macht das?“

Beispiel einer **Tilgung**: „Ich bin begeistert.“

Befragen um zu klären: „worüber, wie macht sich das bemerkbar, wie lange, seit wann sind Sie begeistert und was bedeutet begeistert für Sie?“

Wer sprachlich sehr viel generalisiert, tilgt oder verzerrt, beraubt sich seiner Handlungsaktivität und schafft sich Zwänge.

Im NLP - Metamodell der Sprache werden diese drei Bausteine der Sprachkonstruktion nochmals unterteilt. Mit Fragen nach dem Metamodell können Sie Ziel und Problem sehr schnell bestimmen, spezifische Ressourcen entdecken und nutzbar machen.

Das Metamodell taugt sehr gut als Diagnosemittel und zur Verbesserung der eigenen kommunikativen Fähigkeiten.

Das **L** im NLP steht für dieses linguistische Modell.

Veränderungen durch NLP

Es gibt Hunderte von NLP-„Programmen“, die helfen, den bereits geschilderten Weg vom Ziel über die Ressource zur Problemlösung zu finden und das gewünschte Ziel zu erreichen.

Der Anwendungsbereich reicht von Ängsten vor einer bestimmten Aufgabe oder gegenüber einer Autoritätsperson bis hin zu generativen Lernstrategien, die Kreativität und Entscheidungsfähigkeit stärken.

Für den Geschäfts- und Vertriebsbereich ist vor allem der Umgang mit Zielen, Ängsten, Motivation, Kommunikations- und Entscheidungsstrategien interessant, für den Personalbereich die Techniken zum Coaching und Selbstcoaching. Als Überblick sollen einige Grundtechniken des NLP kurz dargestellt werden:

Ankern meint die Verbindung eines stark erlebten inneren Zustandes, eines Gefühls, einer mächtigen Phantasie oder einer positiven Lernerfahrung aus der Vergangenheit, mit einem Auslöse-Reiz. Dieser Reiz kann eine Berührung, ein Klang, ein Wort oder eine Geste sein. Wichtig ist die Entdeckung, dass der Reiz (Anker) selbst gesetzt und wieder abgerufen werden kann.

Assoziation: Ein Gefühl, eine Stimmung, eine angespannte Sitzung, eine Verhandlung, eine Präsentation kann assoziiert wahrgenommen werden. Wenn Sie assoziieren, dann sind Sie ganz mit dem jeweiligen Erlebnis verbunden. Sie befinden sich im Erleben und können momentan keine Distanz aufbauen. Das kann förderlich oder hemmend sein, je nach Situation.

Dissoziation findet statt, wenn Sie sich selbst wahrnehmen können, wie Sie sich in einer Situation verhalten. Möglich, dass Sie sich selbst sehen, (z.B. wie Sie eine Verhandlung führen, wie Sie auf den Kunden reagieren) oder dass Sie sich selbst hören (wie Ihre Stimme klingt). Dissoziation bringt immer Distanz zu überwältigenden Gefühlen und ermöglicht Ihnen, auch aus negativen Situationen zu lernen.

Submodalitäten sind Eigenschaften der Modalitäten, der Sinnessysteme:

SEHEN: hell-dunkel, groß-klein, farbig oder schwarzweiß,...

HÖREN: laut-leise, hoch-tief, bass-diskant,...

FÜHLEN: stark-schwach, rauh-weich, schwer-leicht,...

Submodalitäten ändern sich unter der Wirkung der Sprache und sie ändern die Sprache. Wann immer Sie in **Generalisierungen, Tilgungen oder Verzerrungen** sprechen, **üben Sie direkten Einfluss** auf Ihr Erleben und auf die inneren Prozesse Ihrer Kommunikationspartner **aus**. Mit Veränderung von Submodalitäten können auch Erlebnisse verstärkt oder abgeschwächt werden.

Beispiel: Stellen Sie sich Ihre nächsten Ferien vor. Machen Sie jetzt dieses innere Bild etwas farbiger, ziehen Sie es näher zu sich heran, machen Sie es größer und heller, bereichern Sie es jetzt durch Geräusche, Klänge, Gerüche, die Sie gerne haben und nehmen Sie wahr, was passiert ist. Hat Ihre Ferienvorstellung an Attraktivität gewonnen?

Strategien beschreiben die Abfolge, in der Sie Ihre Sinne gebrauchen. Wie wechseln Ihre inneren Bilder mit Geräuschen, Worten oder Sätzen ab?

Beispiel: Eine Motivationsstrategie könnte wie folgt aussehen:

- 1) Sie sehen sich selbst in einem klaren, großen und lebendigen Bild, das eine Situation zeigt, in der Sie eine Aufgabe zu Ihrer vollen Zufriedenheit zu Ende gebracht haben.
- 2) Hören Sie, was in dieser Situation gesprochen wird oder welche Geräusche dort vorherrschen.
- 3) Gehen Sie sicher, dass Sie ganz zufrieden sind.
- 4) Ersetzen Sie das Ausgangsbild nun durch einen Prozess, für den Sie motiviert sein möchten.
- 5) Achten Sie genau darauf, was sich verändert: Sie werden eine Flut von Informationen über Ihre Motivationsstruktur erhalten.

Wenn Sie Ihre persönliche Lern-, Motivations- oder Entscheidungsstrategie kennen, dann können Sie diese mit NLP - Techniken verbessern und auf andere Bereiche anwenden.

Für dieses Herausfinden und Umgestalten von Programmen des persönlichen Erlebens steht das **P** im **N L P**.

Informationen zum Autor:

Franz Stowasser: 1952 in Esslingen geboren. Industriekaufmann, graduiertes Betriebswirt und Diplom Soziologe. Selbständige Tätigkeit als Dozent, Berater. NLP Ausbildungstrainer.

Geschäftsführer und Eigentümer der THINK Gesellschaft für Neue Kommunikationsstrategien, Tagungshaus LÖWEN oberhalb Zell -Wiesental im Schwarzwald.

Programm: (www.think-seminars.com)

Ausbildungsseminare in NLP,

Führungstrainings in Industrieunternehmen,

Team- und Einzelcoaching in Unternehmen und freier Praxis,

Coaching Ausbildung (www.lernnavigator.com)

Veröffentlichungen von Franz Stowasser:

- Coaching und Time-Management in: Manager Coaching, Junferman 1993
Hrsg. Dietrich Buchner
- L.E.A.D. – Konzepte zur Führung in Netzwerken
Wertorientierung, Vision und Handlung
- META-SCREEN – Persönlichkeitsprofile für Führung
und Zusammenarbeit bei www.active-books.de
- Jammern – aber richtig! www.jammern.de
Eine Anleitung. Verlag A & O 1999
- Coaching das Flößerprinzip
Verlag A & O des Wissens Zürich 1999
- Coaching Teil II, Body and Mind Geografing – eine Reise
ins Coaching A&O des Wissens 2000.
- Partnerschaftliche Kommunikation, Fachbuch Soziologie,
Think Verlag 2003 ISBN 3-9809189-0-4.
- Der LernNavigator, ein Hilfsmittel zur Personalarbeit und
zum Selbstcoaching www.lernnavigator.com mit
BusinessNavigator, GolfNavigator, EinstellungsNavigator
und anderen.