

NLP: Manipulativ oder hilfreich?

Die Wahrheit über NLP – Neurolinguistisches Programmieren.

SCHNELLER ZUM ERFOLG
Neurolinguistisches Programmieren wird als erfolgreiches Kommunikationstraining angepriesen. Gegner schimpfen es jedoch als Manipulationsinstrument. Hier die Facts:

Das neurolinguistische Programmieren, kurz NLP genannt, ist eine Methode der angewandten Psychologie. Der NLP-Trainer Peter Schütz erklärt NLP so: „Neurolinguistisches Programmieren beschreibt in erster Linie den Zusammenhang zwischen Gefühlen und Sprache, der Ratio und Emotio.“ Wird die Theorie des NLPs verstanden, kann das Ziel einer erfolgsorientierte Kommunikation erreicht werden.

Der Grundstein von NLP wurde in den 70er-Jahren vom amerikanischen Linguisten John Grinder gelegt. Erst kürzlich anerkannt als psychotherapeutische Methode, wird es nun auch in der Wirtschaft erfolgreich eingesetzt.

Umstritten ist jedoch, dass Neurolinguistisches Programmieren auch als Werkzeug verwendet wird, um Mitmenschen zu manipulieren. „Jede psychologische Methode kann, wenn sie unsachgemäß angewendet wird, Menschen manipulieren oder beeinflussen. Aber jemand, der ethisch und seriös ist, distanziert sich ganz klar davon. Die Leute verlieren ja auch das Vertrauen, wenn jemand einmal so einen Ruf hat“, so Schütz.

FUNKTIONSWEISE VON NLP

Im Grunde wird das eigene Verhalten verändert. Das gelingt durch eine Analyse des alten Verhaltens und der unbewussten Seite. Neue Verhaltensweisen und Reaktionen werden anschließend etabliert. In Gesprächen beispielsweise wird ein direkter Kontakt zu seinem Gegenüber aufgebaut. „Das Ziel ist aber nicht die Manipulation, sondern das Sich-aufeinander-Einstellen“, erklärt Schütz. NLP erreicht so eine langfristige Verbesserung im Bereich der zwischenmenschlichen Kommunikation

– nicht nur der verbalen, sondern auch in der nonverbalen Kommunikation.

Zwei grundlegende Begriffe des NLPs sind Pacing und Leading. Beim Pacing, was gleichbedeutend mit „im selben Schritt gehen“ ist, wird sein Gegenüber wie sein Spiegelbild imitiert. Die Annahme, dass Menschen sich sympathisch finden, wenn sie sich gegenseitig angleichen, wird hier genutzt. So kann man durch die Imitation der Körperhaltung, des Sprechtempos, des Tonfalls oder der Lautstärke die Sympathie seines Gesprächspartners wecken.

Beim Leading hingegen wird versucht, durch neue Signale die Führung zu übernehmen. Wurde das Vertrauen des anderen gewonnen, so kann das Gespräch in eine bestimmte Richtung gelenkt werden. Er kann so leichter von Empfehlungen überzeugt werden oder zu Entscheidungen einfacher überredet werden. „Man muss sich dabei aber immer auch die Frage stellen, wie sinnvoll das Ganze auch ist. Denn will man einen bekennenden Weintrinker zu einem Bier überreden, war das vielleicht das letzte Mal! So etwas macht nur Sinn, wenn beide davon profitieren“, sagt Schütz.

zur person

PETER SCHÜTZ,

GF DES ÖSTERREICHISCHEN „TRAININGSZENTRUMS NLP“ UND UNTERNEHMENSBERATER CMC

Peter Schütz (57) ist Univ.-Lektor, Unternehmensberater CMC und Gesundheits- und Wirtschaftspsychologe. Neben seiner Tätigkeit als Mediator und Coach arbeitet er seit 1987 als einer der vier dienstältesten NLP-Trainer Österreichs. Derzeit ist er Geschäftsführer des österreichischen Trainingszentrums für NLP. www.nlpzentrum.at

fenheit unseres Gehirns. Die rechte Seite ist für rationale und analytische Prozesse zuständig. Darum wirken Personen von rechts auch schlauer.

3 Pflanzen senken das Stress-Risiko

Eine Studie an der staatlichen Universität in Washington brachte ans Tageslicht, dass lebende Pflanzen am Arbeitsplatz die Produktivität um 12 Prozent steigern und Stress reduzieren. Weiters hilft auch ein kurzer Spaziergang durch einen Park nach dem Essen in der Mittagspause, die Konzentration zu steigern. Wer die Möglichkeit dazu nicht hat, kann auch durch bloßes Ansehen eines Bildes aus der Natur entspannen.

4 Einschleimen beim Chef erlaubt

Durch Beliebtheit steigt auch das Ansehen. Schleimen beim Vorgesetzten kann durchaus für eine erfolgreiche Karriere hilfreich sein. Das fanden die Experten der Radboud-Universität in Nijmegen heraus. Mitarbeiter, die ihrem Chef schmeichelten, wurden von diesem durchaus positiver beurteilt als andere. Das Beste daran: Der Umschmeichelte freut sich über die persönliche Anteilnahme an seiner Person und bemerkt es nicht als Schleimen.

5 Kaugummi erhöht die Konzentration

Kaugummikauen begünstigt das Ergebnis von Gedächtnisaufgaben um ganze 35 Prozent. Das fanden Forscher bei einem Experiment der Northumbria-Universität in England heraus. Es wurde erwiesen, dass das Kauen die Herzfrequenz erhöht und währenddessen mehr körpereigenes Insulin produziert wird. So wird mehr Sauerstoff ins Gehirn gepumpt, was die Konzentration verbessert. Das Insulin unterstützt das Erinnerungsvermögen und die Merkfähigkeit.