

Aktuelle Printausgaben 2011

Pharmaceutical Tribune
15/2011

Pharmaceutical Tribune
14/2011

Pharmaceutical Tribune
13/2011

Pharmaceutical Tribune
12/2011

Pharmaceutical Tribune
11/2011

Pharmaceutical Tribune
10/2011

Pharmaceutical Tribune
9/2011

Pharmaceutical Tribune
8/2011

Pharmaceutical Tribune
7/2011

Pharmaceutical Tribune
6/2011

Pharmaceutical Tribune
5/2011

Pharmaceutical Tribune
4/2011

Pharmaceutical Tribune
3/2011

Pharmaceutical Tribune
2/2011

Pharmaceutical Tribune
1/2011

Jahrgang 2010

Jahrgang 2009

Plattform Ernährung

An der Tara

Lifestyle & Kosmetik

Komplementärmedizin

Kongress live

Steuertipp & Tricks

Telefon-Umfragen

Alltag in der Apotheke

Apotheken im Porträt

Personalmanagement

Model gesucht

Links

Gratis-Abo

Impressum

SITE SUCHE

**Gefühl & Sprache
Neurolinguistisches Programmieren (NLP)**

Anfang der 70er-Jahre entwickelten der Linguist John Grinder und der Informatiker und Psychologe Richard Bandler das Neurolinguistische Programmieren (NLP). Für die einen ein höchst effektives Tool zu mehr Selbsterkenntnis, besserer Kommunikation und Erfolg, für die anderen ein populistisches Manipulationsinstrument und Mittel zur Egoverstärkung. Was NLP wirklich ist, mit welchen Methoden es arbeitet und wie man seriöse Anbieter erkennt, darüber sprach PT mit dem Psychologen Mag. Peter Schütz, Unternehmenscoach und Geschäftsführer des Österreichischen Therapiezentrums für NLP.



Was unterscheidet erfolgreiche Menschen von weniger erfolgreichen, und wie wäre dieser Unterschied methodisch definierbar und lehrbar? Damit beschäftigten sich in den frühen 70ern der Linguist John Grinder und der Mathematiker und spätere Psychologe Richard Bandler. Sie studierten die Arbeitsweisen prominenter Kommunikatoren, besonders die des Gestalttherapeuten Fritz Perls, der Familientherapeutin Virginia Satir und des Hypnotherapeuten Milton Erickson. Allesamt charismatische Persönlichkeiten ihrer Zeit, die trotz unterschiedlichster Methoden ihren Klienten in kürzester Zeit halfen, Zugang zu den eigenen kreativen Potenzialen zu finden und diese konstruktiv zu nutzen. Bandler und Grinder bezogen aber auch Erkenntnisse von Kybernetik, Linguistik, systemischen Strukturen und verschiedenen anderen Therapieformen mit ein und entwickelten ein neues Kommunikationsmodell, das sie Neurolinguistisches Programmieren nannten.

Die alte, strenge Bezeichnung dafür lautete „Studium der Struktur der subtilen Erfahrung und ihre Veränderung“: „Es ist angewandte, systemisch orientierte Psychologie“, so Psychotherapeut und Trainer Mag. Peter Schütz, der nicht nur zu den österreichischen NLP-Pionieren zählt, sondern auch der Urgroßneffe Sigmund Freuds ist. Beim NLP geht es um den Zusammenhang zwischen unseren Gefühlen und der Sprache und wie man beides modifizieren kann. „Neuro“, weil wir unsere Umwelt mit unseren Sinnen wahrnehmen, „linguistisch“ weil wir diese Erfahrungen sprachlich beschreiben und bewerten und „Programmieren“, weil wir unsere bewussten und unbewussten Verhaltensweisen nach diesen genannten Bewertungen ausrichten und auch verändern können.

Wirkung & Nebenwirkung

Das therapeutische Modell wertschätzt den Menschen und sein Potenzial zur Veränderung zutiefst (siehe Kasten). „Körper, Geist und Umwelt sind Teile des gleichen kybernetischen Systems und beeinflussen sich wechselseitig. Das heißt, wir sind alle miteinander verbunden und wirken aufeinander mit Gedanken und Handeln. Daraus folgt, dass Beziehungen jeder Art dann gedeihen, wenn alle Beteiligten daran gedeihen“, erklärt Mag. Schütz. Seit 2007 ist die Neurolinguistische Psychotherapie NLPt hierzulande als psychotherapeutische Methode anerkannt, doch den meisten Interessenten – und auch Anbietern – geht es um NLP als Wirtschaftstool mit vielfältiger Anwendung. Ob in Coaching oder Konfliktmanagement, Verkauf oder Personalführung, Management oder Mediation – NLP ist überall dort sinnvoll, wo es um Verbesserung der Kommunikation sowie Entwicklung und Verwirklichung menschlichen Potenzials geht. Nachsatz von Mag. Schütz: „Wenn man die Methode korrekt beherrscht.“ Denn viele von den Anbietern, die zum Teil marktschreierische Werbung betreiben, sind nicht seriös und erfüllen nicht die strengen Qualitätskriterien der Österreichischen Berufsvereinigung für professionelles NLP.

Money Maker & Gauner

Von den 50 österreichischen NLPAnbietern hätten nur sieben bis acht eine Lizenz, moniert der Experte. „Leider ist NLP im Laufe seiner Entwicklung in die Hände von Money Makern, Gaunern und Scharlatanen geraten, die es in Verruf gebracht haben.“ Denn NLP hat auch viele Gegner, für die es nichts anderes als Manipulationsinstrument und Mittel zur Egoverstärkung ist. „Natürlich kann NLP – wie jede angewandte Psychologie – missbraucht werden. Alles, was wirkt, kann missbraucht werden. Es ist eine Sache der Ethik und Kompetenz.“ Woran erkennt man einen seriösen Anbieter? „In den Seminaren sollten maximal 25 Personen sein, alles andere sind Massenhappenings. Die vier bis fünf Trainer eines Kurses sollten Psychotherapeuten oder zumindest ausgebildete Coaches oder Mediatoren sein und einen Studienabschluss haben. Bei Einzelanbietern besteht die große Gefahr, an einen Guru zu geraten.“

SCH

Zentrale Paradigmen des NLP:

- Jeder Mensch entwickelt sein individuelles Modell der Welt, das sich auf seinen sinnesspezifischen, sozialen und persönlichen Erfahrungen gründet, und deren sprachlicher Verarbeitung.
- Dieses individuelle Modell entspricht einer inneren „Landkarte“, nach der sich Menschen bewusst oder unbewusst richten. Die Landkarte ist aber nicht das Gebiet! So gibt es nützliche, und weniger nützliche Landkarten, und viele Einschränkungen existieren nicht in der objektiven Realität, sondern nur in der subjektiven Wahrnehmung und sprachlichen Deutung der Welt.
- Fehler und Versagen gibt es nicht. Jedes menschliche Verhalten ergibt Sinn, wenn es im Kontext der inneren Landkarte des Betreffenden gesehen wird. Menschen treffen immer die beste ihnen zur Verfügung stehende Wahl. Das Problem ist nicht die falsche Wahl, sondern der Mangel an Wahlmöglichkeiten.
- Dauerhafte Veränderung ist nur möglich, wenn der ursprüngliche Sinn und Nutzen einer Verhaltensweise berücksichtigt und transformiert wird.
- Die Bedeutung einer Kommunikation ergibt sich aus der Reaktion, die sie hervorruft – nicht aus der Absicht des Kommunikators.
- Die Ressourcen und Fähigkeiten, die ein Mensch zur Veränderung braucht, sind als Potenzial in ihm selbst bereits vorhanden.
- Jeder Mensch ist einzigartig und sollte dementsprechend behandelt werden.

Grundtechniken des NLP

 Seite drucken

A↑ | A↕ | A↓

Pacing: Das bedeutet „im gleichen Schritt gehen“ und bezieht sich auf das Angleichen an den Kommunikationspartner, bspw. durch den Atemrhythmus. Dadurch soll Vertrauen geschaffen und ein Rapport hergestellt werden. Grundlegend ist die Annahme, dass sich Menschen, die sich verstehen, einander angleichen (Tonfall, Lautstärke, Sprechtempo, Körperhaltung etc.).

Leading: Ist durch Pacing ein guter Kontakt hergestellt, kann der NLP-Anwender das eigene Verhalten etwas ändern, bspw. den Redefluss verlangsamen, und überprüfen, ob das Gegenüber sich ebenfalls anpasst. Das zeigt, dass der andere jetzt geführt werden kann. „Sinn ist nicht die Manipulation, sondern der bewusste emotionale Kontakt“, so Mag. Schütz.

Ankern: Ist das bewusste Verbinden von bestimmten Reizen mit bestimmten Reaktionen. Dabei fungieren die Reize als „Anker“, um bspw. ressourcenvolle Zustände gezielt abrufen zu können. Anker werden über die fünf Sinneskanäle (visuell, auditiv, kinästhetisch, olfaktorisch, gustatorisch) installiert.

Die richtigen Fragen an das Gegenüber stellen, z.B.: Was wollen Sie? Wozu soll es gut sein? Was soll verändert werden?

Beobachtung der Körpersprache, besonders der Augenbewegungen: Letztere geben Hinweise, in welchem Modus ein Mensch gerade denkt. Ob er sich visuell oder auditiv an etwas erinnert oder gerade eine neue Vorstellung hat. Der Trainer kann sich dann sprachlich rascher auf diese Ebene einstellen.

© MMA, Pharmaceutical Tribune • 3. Jahrgang • Nr. 15/2011; Foto: BilderBox.com

[Home](#) | [Sitemap](#) | [Kontakt](#) | [Impressum](#)