

NLP - die Methode der Erfolgsgurus.

Seit gut zwanzig Jahren geistern die drei Buchstaben NLP mit wachsendem Erfolg durch die Weiterbildungs- und Trainingslandschaft. Wenn früher vor allem die Spitzentrainer und Erfolgsgurus wie ANTHONY ROBBINS, EMILE RATTELBAND, JÜRGEN HÖLLER, VERA BIRKENBIHL und andere das Erfolgspotenzial von NLP gewittert haben und dieses geschickt in ihre Seminare einflochten, so wollen heute mehr und mehr Leute das NLP direkt und unverdünnt kennenlernen - wenn schon, denn schon: NLP - pur! Die Erfolgsmethode NLP wird allmählich zum Allgemeingut, und mittlerweile muss man nicht mehr in die USA reisen, um ein NLP-Profi zu werden. Es gibt viele gute Ausbildungsangebote in Deutschland, Oesterreich und der Schweiz.

Angefangen hat das Ganze in den frühen Siebzigerjahren als Experiment der zwei abenteuerlustigen Assistenzprofessoren RICHARD BANDLER und JOHN GRINDER, die an einer kalifornischen Universität herausfinden wollten, was den Unterschied zwischen erfolgreichen und weniger erfolgreichen Kommunikatoren ausmacht. Wie kann man die entscheidene Elemente erfolgreicher Kommunikation auf eine Art beschreiben kann, dass andere diese auch lernen können? fragen sie sich und nannten dieses Vorgehen "Modeling".

Mit offenen Augen und Ohren begannen sie, erfolgreiche Therapeuten bei der Arbeit zu beobachten und zu "modellieren". Indem sie sich viel mehr auf die Form der Kommunikation konzentrierten als auf den Inhalt, fanden sie schon bald Erstaunliches heraus: Alle diese Therapeuten hatten eine ungewöhnliche, aber ähnliche Strategie, Fragen zu stellen. Weitere Beobachtung: Die Therapeuten spiegelten mit ihrer Körpersprache diejenige ihrer Klienten und stellten auf diese Weise eine Vertrauensbeziehung her. Und drittens: Man kann an der Wahl der Wörter, an Gestik und Mimik, z.B. an der Stellung der Augen, ablesen, wie Leute denken.

In der Folge untersuchten BANDLER und GRINDER auch, wie der Mensch mit sich selbst kommuniziert: Wie er sich motiviert, wie er entscheidet, wie er lernt etc. Indem sie viele erfolgreiche Manager, Politiker, Sportler, Lehrer, Lerner, Wissenschaftler, Künstler, aber auch gute Mütter, Väter und Kinder in Aktion beobachteten, entdeckten sie eine Fülle von Verhaltensmustern und Muster, wie man Verhaltensmuster verändern kann.

NLP benützt die fünf Sinne als Bausteine unseres subjektiven Erlebens. Warum kann einer Person das Herz stocken beim blossen Gedanken daran, vor einer Gruppe von Leuten zu sprechen oder jemanden zu einem Rendezvous einzuladen, während eine andere Person dabei völlig aufblüht und voll in ihrem Element ist? Warum gibt es Menschen, die auch wenn alles drunter und drüber geht, ruhig und gelassen Lösungen finden, und andere nicht? Warum geraten einige Leute in einem Lift oder Flugzeug in Panik, andere nicht? Das NLP beantwortet diese Fragen folgendermassen: Wir nehmen die Welt um uns herum mit unseren fünf Sinnen wahr und filtern unsere Erlebnisse, je nachdem auf was für Bilder, Töne, Empfindungen und Düfte wir besonders ansprechen. Unsere Erfahrungen basieren darauf, was für innere Bilder wir uns machen, wie wir diese für uns kommentieren und körperlich wahrnehmen - normalerweise bezeichnet man diese vielschichtigen Prozesse als "Denken". NLP bringt neu die Möglichkeit, diese Gedankenprozesse präzise in Elemente zu zerlegen und diese so zu beeinflussen, dass man Erfahrungen verändern kann. Das ist das eine. Das andere ist: Wenn wir wirklich wissen, wie jemand anderer über Dinge denkt, können wir uns dessen Denkart und damit Fähigkeiten selber aneignen.

Warum ausgerechnet das NLP neben all den Hunderten von Methoden, die alle etwas Aehnliches wollen, einen solch durchschlagenden Erfolg verzeichnet, mag im ersten Moment überraschen.

NLP ist einfach und komplex zugleich, weil es Erfahrung auf ein paar ganz wenige entscheidende Elemente reduziert, aber das ist im Grunde das Bauprinzip von allem

Lebendigen, denn auch die Natur besteht letztlich nur aus einer relativ kleinen Anzahl von verschiedenen Bausteinen.

NLP erklärt menschliche und zwischenmenschliche Knacknüsse so, dass man gleich Lösungsansätze in der Hand hat. Das Verblüffende dabei ist: NLP benützt genau die Mechanismen, mit denen Menschen sich Probleme schaffen für deren Lösung. Damit benützt NLP die natürlichen Lernprozesse, die bereits bewiesen haben, dass sie funktionieren, für eine persönliche Evolution.

Hochleistungsleute - Sportler, Astronauten, Manager, Politiker - machen zum Teil intuitiv Dinge, die das NLP vermittelt: NLP ist nicht eine Erfindung, sondern eine Entdeckung von Erfolgsprinzipien, die funktionieren. Das ist wohl der Schlüssel zum Erfolg von NLP.

In einem NLP-Kurs kann es leicht einmal vorkommen, dass jemand eine langjährige Lift- oder Flugangst verliert oder aufhört zu rauchen oder ein Ziel in Angriff nimmt, das er sich vorher nie zugetraut hätte. Und wie funktioniert denn so etwas? Durch gezieltes Verändern von inneren Bildern, Stimmen, Empfindungen, eventuell auch Körperhaltungen, Gesten, die unbewusst mit einem Problemzustand verbunden sind. Denn die Qualität unserer bewussten und unbewussten Gedanken bestimmt unsere Gefühlszustände und diese wiederum sind die Quelle unseres Tuns - im Guten wie im Schlechten.

Ist die Veränderung von alten und hinderlichen Gewohnheiten und einschränkenden Denkmustern immer so einfach? Sicher nicht. Jeder Mensch ist anders, also muss auch Veränderung auf eine individuelle Art geschehen. Aber das Entscheidende ist: wie auch immer sich jemand auf Veränderung einlässt, im NLP gibt es immer einen nächsten Schritt. Ein wichtiger NLP-Grundsatz heisst: Es gibt kein Versagen, nur Resultate. Und wenn du mit deinem Verhalten nicht das bekommst, was du möchtest, dann tu etwas anderes.

Jahrelang haben wir immer wieder gehört: Du musst einfach positiv denken. Mit NLP bekommt man zum ersten Mal eine einfach nachvollziehbare Anleitung, wie das geht, wie ich gezielt Einfluss auf mein Denken und Erleben nehmen kann, um die Erfolge zu erzielen, die mir wichtig sind.

Selbst NORMAN VINCENT PEALE, einer der Pioniere des positiven Denkens, empfiehlt NLP im Vorwort zum "Power Prinzip" von ANTHONY ROBBINS als einen "wirklich einzigartigen Ansatz mit der Macht, seine Gedanken und sein Verhalten neu zu programmieren ..."

Selbstverständlich wirken die Muster, mit denen wir mit uns selbst kommunizieren auch in der Kommunikation mit anderen:

Der Kunde sieht das Produkt mit anderen Augen als der Verkäufer. Hier beginnt der Ueberzeugungsprozess des Verkäufers. Wenn die Vorteile die Nachteile überwiegen, ist der Kauf getätigt. Dazu muss der Verkäufer herausfinden, was für ein Bild vom Produkt der Kunde im Kopf hat, welche Bezüge er herstellt, welche Vergleiche er macht, was für Gefühle im Spiel sind. Der Verkäufer muss auch wissen, wie er dieses Bild so verändern kann, dass es für den Kunden stimmt und er zum Produkt voll ja sagen kann.

Vielerorts wird NLP immer noch irrtümlicherweise mit Therapie gleichgesetzt. NLP ist zwar ursprünglich entwickelt worden, indem man das kommunikative Geschick erfolgreicher Therapeuten modelliert hat, aber wohlgemerkt: NLP ist viel mehr als eine Therapie. Das NLP will in erster Linie optimieren statt therapieren - etwas, das man schon gut kann, besser können, Lernplateaus überwinden, aber auch neue Gebiete entdecken und entwickeln, neue Horizonte erschliessen, beispielsweise sein Verkaufs- und Ueberzeugungstalent entwickeln, Malen, vor Gruppen sprechen, eine Firma auf die Beine stellen, ein Team zusammenschweissen. Wer seine Vespa oder seinen Ferrari frisiert, wer seine Wohnung neu einrichtet oder seinen Computer aufrüstet, der sollte auch sporadisch sein "Gehirn" optimieren. Und NLP ist die Gebrauchsanweisung fürs Gehirn.

Zwei wichtige Bereiche, die die meisten NLP-Profis mit Hilfe dieser Gebrauchsanweisung fürs Gehirn bei sich entwickelt haben, sind Vielseitigkeit und ein guter Sinn für Humor. Viele erfolgreiche NLP-ler sind nicht nur geschäftlich erfolgreich, sondern auch privat, haben interessante Hobbies und führen oft mehrere Unternehmen parallel. Zudem nehmen sie das Leben nicht so verbissen ernst wie mancher Durchschnittsbürger. Damit haben sie sich einen hohen Grad von Lebensqualität geschaffen, der schnell wieder zum Nährboden für weitere Erfolge wird. Denn Erfolge finden in Kreisläufen statt, die immer wieder sich selbst erzeugen, wenn man erst einmal dem Geheimnis auf die Spur gekommen ist.

Ein gutes Beispiel punkto Vielseitigkeit und Humor ist NLP-Pionier RICHARD BANDLER, auf dessen Seminaren man auch schon einen ANTHONY ROBBINS oder EMILE RATTELBAND oder andere Erfolgsgurus als Seminarteilnehmer antreffen konnte. Wenn Richard alle seine Berufe auflisten würde, hätte seine Visitenkarte schnell einmal das Format von einer Ansichtskarte: Autor, Unternehmer, Lehrer, Maler, Musiker, Hypnotiseur, Philosoph und gemeinsam mit John Grinder "Erfinder" des Neuro-Linguistischen Programmierens, in jüngster Zeit Schöpfer neuer Veränderungsmodelle wie Design Human Engineering, Shamanistic Engineering usw.

Kürzlich hat RICHARD BANDLER auf Einladung des NLP INSTITUTS ZUERICH in Konstanz ein dreitägiges Seminar für fortgeschrittene NLP-Profis abgehalten, wo man seinen unkonventionellen Unterrichtsstil - eine Mischung aus Lerntrancen, Demonstrationen, und kunstvoll ineinander verschachtelten Geschichten - drei magische Tage lang erleben konnte.

Hier ein paar Zitate von RICHARD BANDLER:

"Da die Menschen meist Mühe haben, sich über Dinge lustig zu machen, wird Vieles viel ernster, als es jemals sein sollte. Auch wenn dir Menschen manchmal tragische Geschichten erzählen, so musst du doch den Teil sehen, der Unsinn ist. Ich bin sehr gut darin, Unsinn auszumerzen und stattdessen zum wirklich reinen Unsinn vorzustossen."

"Ich selber hatte eine lausige Kindheit, aber weisst du was - ich denke einfach nicht viel darüber nach, denn ich hatte ein wundervolles Leben als Erwachsener und habe auch dafür gesorgt, dass das so bleibt. Es ist nie zu spät für eine glückliche Kindheit."

"In meiner Arbeit geht es darum, dass die Menschen weiterkommen - nicht um besser zu sein als andere, sondern besser als am Tag zuvor."

Da stellt sich die Frage, wie man denn nun NLP am einfachsten lernt: Man kann NLP-Einführungs- oder Anwendungsseminare zu verschiedenen Themenbereichen wie Verkauf, Fremdsprachen lernen, Gesundheit, Business usw. besuchen oder sich sofort für eine vollumfängliche NLP-Ausbildung entscheiden, um das zu lernen, was die Erfolgsgurus schon längst gelernt haben. Diese findet in drei Stufen statt: NLP-Practitioner, NLP-Master und NLP-Trainer, die gemäss internationalen Standards je zwanzig Tage dauern und sehr viel praktisches Ueben beinhalten - und eben Lernen auf unkonventionelle, lockere Art, mit Humor, Spass, Optimismus und in bester Stimmung.

Ah ja, und ganz zum Schluss: was bedeuten denn eigentlich die drei Buchstaben NLP? Ursprünglich gemeint war ein Mix aus Neurologie (Gehirnforschung) Linguistik (Sprachforschung) und Programmieren, wie es die Computercracks tun. Für uns heisst NLP: Natürliche Lern Prozesse oder Neue Lebens Power. Beschäftigen Sie sich eingehend mit NLP, und geben Sie den drei Buchstaben die Bedeutung, die Ihnen in Ihrem Leben wichtig ist ... so bald wie möglich.

Demnächst kann man RICHARD BANDLER – LIVE in der Schweiz erleben, wo er für das NLP INSTITUT ZUERICH eine Serie von Seminaren durchführt.

mehr Info dazu unter <http://www.nlp-institut.ch>