

NLP (Neuro-Linguistisches-Programmieren)

„Ich denke, also bin ich.“ Mit dieser philosophischen Weisheit lässt sich das Neuro-Linguistische-Programmieren verbinden: Was ich denke, entscheidet über mein Sein, mein Handeln. Offenheit im Denken ist eine Voraussetzung für Neuro-Linguistisches-Programmieren. Auch deshalb weigert sich die Wissenschaft, die Methode NLP anzuerkennen. Die Fakten sind nicht sicher.

- Denken
- Sprechen
- Handeln

in diesem Modus findet Neuro-Linguistisches-Programmieren statt. Dies gilt sowohl für das eigene Handeln als auch für das Miteinander im Beruf, im Privatleben, im Alltag. Dabei können erfahrene NLPler die Gedanken des Gegenübers lesen, sie beeinflussen und lenken. Auch deshalb wirkt NLP so gefährlich: Es kann manipulieren.

TIPP: Befreien Sie sich von dem Glauben, Sie seien nicht manipulierbar. Sie sind es, vom ersten Tag Ihres Lebens an. Sie haben als Kind das gesehen, gehört, wahrgenommen, was sich im Lebensumfeld ereignete. Ihr Radius war begrenzt, Ihre Möglichkeiten noch begrenzter. Diese Erkenntnisse haben Sie geprägt und sie beeinflussen Ihr Handeln noch heute. Darüber hinaus werden Sie von der Werbung, dem Mainstream und Ihrem Wunsch, immer alles richtig zu machen, ebenfalls manipuliert, ohne dass es Ihnen bewusst wird.

Grundprinzip des Neuro-Linguistischen-Programmierens ist die Veränderung der individuellen Sichtweise auf Dinge, Situationen, Möglichkeiten. Ob angeregt durch Gesang, Glaubenssätze oder Bewegungsmuster – die Wahrnehmung zu verändern, kann neue Horizonte eröffnen. Darüber hinaus kann ein Gespräch unter NLP-Gesichtspunkten dazu führen, dass der Gesprächspartner sich

- gesehen
- verstanden
- wertgeschätzt

fühlt. Um dieses zu erreichen, sind die Kompetenzen zuhören, hinschauen und nachmachen ausreichend.

- Rapport
- Pacing
- Leading

heißen die Fachbegriffe zu den Stationen Kontaktaufbau, Spiegeln und Führen. NLP greift erst dann, wenn im Gespräch eine gemeinsame Ebene gefunden ist, so dass sich zwei Partner aufeinander einlassen können. Ein erfahrener NLPler passt sich dem Gesprächspartner an, geht auf dessen Wahrnehmungen, Worte und Inhalte ein und kann so den Menschen erreichen. Gelingt es, eine gemeinsame Wellenlänge zu finden, dann ist es auch möglich, mit Hilfe von NLP Veränderungen zu initiieren.

TIPP: Die Grundstrukturen von NLP klingen einfacher als sie sind. Um sich auf ein Gegenüber einlassen zu können, müssen persönliche Stolpersteine, Aversionen oder Beeinträchtigungen in den Hintergrund treten. Sie dürfen keine Rolle spielen und keine negativen Einflüsse haben. Denn sonst gelingt die Nähe zum Gegenüber nicht.

Um NLP im Rahmen von Gesprächen im Berufsleben anzuwenden, spielt das erwünschte Ziel selbstverständlich eine Rolle. Ein Mitarbeiter soll sein störendes Verhalten ablegen, ein Kollege soll in Zukunft verbindliche Zusagen machen – weder die Themen noch die Menschen sind mit einfachen Worten zu fassen. Zusätzlich zur gemeinsamen Wellenlänge braucht es ein erwünschtes Verhalten, das dem Mitarbeiter oder Kollegen deutlich gemacht werden muss und zwar auf eine Art und Weise, die verständlich, erlernbar und anwendbar ist.

Da NLP andere Wege geht als Beispiele aufzählen oder Merktzettel verteilen, bietet sich die Möglichkeit, diese erwünschten Verhaltensmaßnahmen so beim Gegenüber zu verankern, dass sie sich unbewusst einschleichen. Zum einen gleichen diese Verfahren der operanten Konditionierung, zum anderen gehören sie zum Repertoire vieler Eltern, die ihre Kinder erziehen. Zwischen therapeutischen und erzieherischen Maßnahmen eine Strategie zu finden, die im Berufsalltag ebenfalls anwendbar ist, erscheint aus wissenschaftlicher Sicht zweifelhaft. Denn die Menschen im Berufsalltag sind weder krank noch

unselbstständig. Darüber hinaus ist die Methode NLP nicht mess- und steuerbar. Ist sie erfolgreich, hat sich Verhalten verändert; gelingt NLP nicht, bleibt alles wie es ist. Auf den Versuch kommt es an. Und auf die Offenheit des Gegenübers.

Bei Interesse an näheren Informationen zu dem Seminar "NLP" folgen Sie dem Link:

<https://www.kitzmann.biz/seminare/seminaruebersicht/rhetorik-kommunikation/nlp/>

Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann ist ein Weiterbildungsanbieter, der sich vornehmlich an Führungskräfte aus Wirtschaft und Verwaltung wendet. Das Institut ist 1975 gegründet worden und hat sich auf die Weiterbildung von Führungskräften spezialisiert.

Das Institut bietet Weiterbildung in Form von offenen und Inhouse Seminaren sowie Einzelcoachings, Workshops und Vorträgen an. Offene Seminare werden zu mehr als 75 verschiedenen Themen an den Standorten Münster, Hamburg, Berlin, Frankfurt, Stuttgart, München, Wien und Zürich angeboten. Firmeninterne Weiterbildungsmaßnahmen werden in der gesamten DACH-Region durchgeführt.

Ziel des Instituts ist eine praxismgerechte Vermittlung der wichtigsten Schlüsselqualifikationen für Führungskräfte. Die zugrundeliegende Philosophie geht davon aus, dass auch in einer Leistungs- und Konkurrenzsituation wichtige menschliche Fähigkeiten im Vordergrund stehen. Der ermittelte Trainingsbedarf wird in maßgeschneiderten Trainingslösungen umgesetzt.

Derzeit arbeiten für das Institut an den sieben Standorten 50 Seminartrainer/innen, die über eine abgeschlossene Hochschulausbildung verfügen, mehrere Jahre Führungspraxis aufweisen und eine Trainerausbildung des Management-Instituts Dr. A. Kitzmann absolviert haben. Die Trainer/innen fühlen sich der humanistischen Psychologie verpflichtet.