

TASCHEN GUIDE

Einfach! Praktisch!



Barbara Seidl

NLP

Mentale Ressourcen nutzen

Haufe
...

Inhalt

NLP – was ist das?	5
■ Wofür der Begriff steht	6
■ Die 15 Grundannahmen im NLP	12
■ So funktioniert unsere Wahrnehmung laut NLP	22
NLP-Technik 1: Wie Sie Kontakt herstellen	33
■ Rapport als Basis gelungener Kommunikation	34
■ In drei Schritten zu einer besseren Verständigung	37
■ Durch Wahrnehmungspositionen die Perspektive wechseln	49
NLP-Technik 2: Ziele erreichen, Ressourcen nutzen	59
■ Die Zielarbeit im NLP	60
■ Neun Regeln für wohlgeformte Ziele	62
■ Persönliche Ziele erreichen	72
■ Mit der Ankertechnik Ressourcen nutzen	75

NLP-Technik 3: Sprache als wirkungsvolles Instrument einsetzen	83
■ Warum die Verständigung mittels Sprache funktioniert	84
■ Mit Sprache über Sprache reden	87
■ So stellen Sie die richtigen Fragen	91
NLP-Technik 4: So gelingen Veränderungen	103
■ Was soll anders werden?	104
■ Die Wahrnehmung durch Submodalitäten steuern	109
■ Drei NLP-Methoden für erfolgreiche Veränderungen	114
■ Literaturverzeichnis	124
■ Stichwortverzeichnis	125

NLP – was ist das?

Was umfasst der Begriff NLP – Neuro-Linguistisches Programmieren?

Im folgenden Kapitel lesen Sie,

- wie NLP entstanden ist (S. 10),
- wo seine Grenzen liegen (S. 11),
- auf welchen Grundannahmen NLP beruht (S. 12) und
- wieso die Sprache eines Menschen viel über seine Sicht der Welt verrät (S. 24).

Wofür der Begriff steht

Pausenlos, zu jeder Zeit laufen kommunikative Prozesse ab: auf der sprachlichen Ebene über Worten und Sätze, aber auch auf der so genannten nonverbalen Ebene mittels Bilder, Gesten und Bewegungen – man kann nicht nicht kommunizieren. Dabei geht es nicht nur um die Person, die die Signale und Botschaften aussendet. Vielmehr stellt sich die Frage, wie diese beim Empfänger ankommen: Wichtig ist nicht, was jemand sagt, sondern was der Gesprächspartner versteht, was er verstehen kann oder will. NLP, also das Neuro-Linguistische Programmieren, fragt, wie das Verständnis und damit die Kommunikation verbessert werden kann.

Vor diesem Hintergrund beschäftigt sich NLP damit, auf welche Weise das menschliche Gehirn Impulse der Außenwelt verarbeitet, Sinnesreize wahrnimmt, bewertet und verknüpft. Jeder Mensch hat seine eigene, subjektive Wahrheit und individuelle Art der Verarbeitung – auch in Bezug auf die Kommunikation mit anderen Menschen.

Weiter hat NLP die Fähigkeiten von Menschen und das Lernen dieser Fähigkeiten zum Gegenstand. Wer sich erfolgreiche Personen zum Vorbild nimmt, sie modelliert (sie also zum Modell macht) und ihr Verhalten kopiert, wendet bereits eine wirkungsvolle NLP-Technik an. NLP bietet Erklärungsmodelle und Strategien,

- um erfolgreich mit sich selbst und mit anderen zu kommunizieren,
- um mit Sprache richtig umzugehen,

- die eigenen Wahrnehmungsfähigkeiten zu trainieren und zu verfeinern,
- Ziele zu formulieren und diese durch effizientes Denken und Handeln zu verwirklichen,
- alle persönlichen Fähigkeiten einzusetzen,
- flexibel auf Veränderungen zu reagieren,
- durch veränderte Sicht- und Denkweise neue, effizientere Handlungs- und Beurteilungsmodelle zu erhalten.

Informationen aufnehmen und verarbeiten

Das „N“ in NLP steht für „Neuro“. Alle Wahrnehmung kommt bei Menschen über die fünf Sinne an. Bilder, Farben und Formen lösen visuelle Reize in den Augen aus, Geräusche, Klänge, Lärm stimulieren als akustische Reize die Ohren. Die Zunge leitet Geschmacksinformationen an das Gehirn weiter, die Nase liefert Botschaften über Gerüche und die Haut Mitteilungen mithilfe des Tastsinns.

Informationen sinnvoll zusammenfügen

Das Gehirn verarbeitet diese äußeren sensorischen Informationen in neuronalen Prozessen und Regelkreisen, speichert sie ab und verknüpft sie mit schon vorhandenen Daten. Die laufend eintreffenden Botschaften werden gefiltert mit bereits gemachten Wahrnehmungen und Erfahrungen verglichen und bewertet. All dies geschieht unbewusst und in Bruchteilen von Sekunden.

Beispiel für die sinnliche Wahrnehmung



Das Auge übermittelt an das Gehirn: längliche, weiße „Fäden“ umgeben mit einer roten Soße auf einem Teller. Die Nase fügt hinzu: Geruch von Tomaten, Basilikum und Nudeln. Die Haut sendet das Empfinden von Hitze weiter und die Zunge sagt, Geschmack von Tomaten, Basilikum und Nudeln, etwas fad. Das Gehirn fügt nun alle Botschaften zur Information zusammen: frische Spaghetti mit Tomatensoße, an denen Salz fehlt.

Wahrnehmungen haben Konsequenzen

Die inneren, neuronalen Vorgänge haben Auswirkungen auf den Menschen. Sie beziehen sich auf den gesamten Lebensprozess: auf Sinneswahrnehmungen, Gefühle, das Denken, das Verhalten, die Handlungen, Bewegungen, physische und biologische sowie alle psychischen Vorgänge.

Beispiel für mögliche Auswirkungen



Durch die Information „Essen“ läuft dem Menschen das Wasser im Mund zusammen. Im Beispiel greift er eventuell zum Salzstreuer. Handelt es sich um seine Lieblingspeise, verbessert sich womöglich seine Laune.

Umsetzen in Sprache

„L“ ist die Abkürzung für „Linguistisch“. Diese NLP-Komponente meint die Verarbeitung und den Einsatz von Sprache, die in gesprochener oder geschriebener Form als Reiz bei Ohren oder Augen ankommt.

Informationen werden gefiltert

Die Fülle der im Gehirn ankommenden Botschaften wird gefiltert und verkürzt. Auch wenn verschiedene Personen Gleiches wahrnehmen, verarbeiten sie es unterschiedlich.

Beispiel für die verkürzte Wahrnehmung



Das Auge nimmt noch mehr wahr: etwa die Krümel auf dem Tisch und den Kellner, der Weingläser holt. Das Gehirn blendet dies aus, weil es für die Information „Spaghetti“ nicht relevant ist. Jemand, der auf seine Getränke wartet, wird statt dessen vielleicht auf den Kellner achten.

Sprache offenbart Filterprozesse

Egal, wie effizient Menschen mit Sprache umgehen, sie können damit aufgrund der Informationsfülle nicht alles ausdrücken. Deshalb kann Sprache nur einen kleinen Teil dessen wiedergeben, was an Emotionen, Denk- und Verarbeitungsprozessen zur Verfügung steht. Blendet das Gehirn bestimmte Fakten aus, spiegelt sich dies in der Sprache wider. Allerdings gehört zum Ausdruck nicht nur die gesprochene oder geschriebene Sprache, sondern auch die Körpersprache – also Gestik, Mimik, Körperhaltung und Botschaften, die der menschliche Körper sendet (s. Seite 35 f.).

Sprache hat mit Denken, Vorstellung und Logik zu tun. Sie spiegelt, welche Reize jemand wie verarbeitet und welche Bewertungsspielräume er ausnutzt. Ziel von NLP ist u. a., diese subjektiven Vorgänge bewusst zu machen.

Wechselbeziehung ausnutzen

Das Nervensystem und die in Sprache übertragenen Erfahrungen und Bewertungen beeinflussen sich wechselseitig. „P“ für „Programmieren“ steht für eben diese Wechselwirkung. „Programme“ sind Denkmodelle, Muster und individuelle Konzepte, wie ein Mensch Sinnesreize verarbeitet und sein

Stichwortverzeichnis

- Aktionsplan 72 f.
 Als-ob-Technik 57 f.
 Ankertechnik 75 ff.
 Assoziiert 49 ff.
 Assoziierungstechnik 56 f.
 Auditiver Typ 25
 Augenzugangshinweise 27 ff.
Bebachter 53 f., 58
 Bedeutungsreframing 122
 Bezugsrahmen 94 f., 99
Dissoziationstechnik 58
 Dissoziiert 49 ff.
 Du-Position 52 f., 57
 Einsatzmöglichkeiten 29 ff.
 Entstehung 10 f.
 Feedback 20, 67 f.
 Filterprozesse 9, 23
 Future Pace 72
Generalisierung 98
 Grundannahmen 12 ff.
 Gustatorischer Typ 26
Handlungsplan 72 f.
 Ich-Position 50 f., 56
 Information 7f.
Kalibrieren 42 ff.
 Kinästhetischer Typ 25
 Kommunikation 34 ff.
 Kontakt 33 ff.
 Kontextreframing 122 f.
 Körpersprache 36 f.
 Kritiker 119 f.
 Landkarte 15 f.
 Leading 40 ff.
 Lernen 19, 30
 Linguistisch 8 f.
 Logische Ebene 106 ff.
Macher 118 f.
 Manipulation 12
 Menschenkenntnis 31 f.
 Meta-Modell 87 ff.
 Meta-Modell-Fragen 101 ff.
 Modalverben 100 f.
 Modelling 114 ff.
Neuro 7 f.
 Nominalisierung 93 f.
 Nonverbale Kommunikation 35 f.
Öko-Check 67 f.
 Olfaktorischer Typ 26
Pacing 38 ff.
 Perspektive 49
 Preframetechnik 123
 Programmieren 9 f.
 Pyramidenmodell 104 ff.
Rapport 34 ff., 46 f.
 Reframing 121 ff.
 Repräsentationssystem 22 ff.
 Ressourcen 19, 59 ff., 75 ff.
Sprache 8 f., 24 f., 29, 37, 83 ff.
 Submodalität 109 ff.
Tilgung 91 ff.
Unspezifische Verben 93
 Ursache-Wirkungs-
 zusammenhang 97
V.A.G.O.K 23
 Veränderung 103 ff.
 Verlorenes Zitat 96 f.
 Verzerrung 95 ff.
 Visueller Typ 25
Wahrnehmung 8, 22 ff., 44, 109 f.
 Wahrnehmungspositionen 49 ff.
 Walt-Disney-Strategie 117 ff.
Ziele 59 ff.