

nisse in der menschlichen Kommunikation erzielt werden. Sie studierten und analysierten das Kommunikationsverhalten von drei besonders erfolgreichen Therapeuten: des deutschen Psychiaters Fritz Perls, der Familientherapeutin Virginia Satir und des Psychiaters und Hypnosetherapeuten Milton H. Erickson. Dabei stellten sie bei allen ähnliche herausragende Fähigkeiten fest und modellierten die menschliche Exzellenz dieser drei Personen, d. h., sie nahmen sie und ihr Verhalten zum Modell. NLP verbindet viele Einflüsse, z. B. die Systemtheorie von Gregory Bateson und die Kommunikationstheorie von Paul Watzlawick. Es ist kein fertiges, abgeschlossenes System, sondern entwickelt sich ständig weiter.

Wo liegen die Grenzen des NLP?

Auch wenn es zunächst einmal keine Beschränkungen für eine wertschätzende Kommunikation mit dem Gegenüber gibt, ist manchmal doch Vorsicht geboten.

Was kann der Anwender leisten?

NLP arbeitet in vielen Fällen auf der unbewussten Ebene und bringt in der Regel schnelle Veränderungen und Lösungen. Wenn das Wissen darüber jedoch ausschließlich aus Büchern oder Ein-Tages-Seminaren stammt, sind die persönlichen Grenzen schnell erreicht. Viele Anliegen und Themen erweisen sich bei genauerer Betrachtung als tiefes Persönlichkeitsproblem oder psychische Erkrankung. Solche Fälle gehören in die Hände von Psychologen oder Psychotherapeuten.

NLP ist kein Wundermittel

In einigen Fällen ist in der Öffentlichkeit ein schiefes Bild von NLP entstanden, weil es als allein selig machende Methode nach dem Motto »alles ist machbar« angepriesen wurde. Solche reißerischen Äußerungen schaden NLP und sind weit mehr verkaufsfördernde Werbeslogans als zutreffende Aussagen. Seriösen Trainer, Coaches und Berater sind umfassend ausgebildet und setzen NLP als eine von mehreren Methoden und Wahlmöglichkeiten ein.

Ist NLP eine Form der Manipulation?

Wer sich mit NLP beschäftigt, sieht sich schnell mit dem Vorwurf der Manipulation konfrontiert. Kritische Stimmen werfen NLP vor, es sei egoistisch, manipulativ und unethisch, denn es stelle persönliche Interessen in den Vordergrund.

Wertneutral betrachtet ist jede Handlung und Kommunikation »Manipulation«. Das ist ja der Grund, etwas zu tun oder zu sagen: mit jemandem in Kontakt zu treten, etwas beim anderen zu veranlassen. Vielmehr stellt sich die Frage, auf wessen Kosten etwas getan wird. Wer sein Gegenüber täuscht, agiert zu dessen Lasten. Wenn Nutzen, Vor- und Nachteile für den Kommunikationspartner nicht beachtet werden, ist jede Aktion negativ manipulierend. NLP dagegen will sogenannte Win-win-Situationen schaffen: bewusste Einflussnahme, hilfreiche Handlungen im Sinne einer gelungenen Kommunikation zu beiderseitigem Nutzen.

Die 15 Grundannahmen im NLP

Die sogenannten Grundannahmen beschreiben grundlegende und nützliche Theorien, wie hervorragende Kommunikation funktionieren kann.

1. Menschen sind einzigartig und erleben die Welt auf unterschiedliche Art und Weise

Menschen unterscheiden sich, jeder ist für sich genommen einmalig. Allerdings neigen Menschen dazu, sich selbst als Maßstab zu sehen, von ihrer eigenen Welt auszugehen.

BEISPIEL FÜR VOREINGENOMMENES HANDELN

Herr Meier, ein technikbegeisterter Verkäufer, denkt, seine Kunden wollten so beraten werden, wie er selbst es schätzt. Kunden, für die Emotionen eine Rolle spielen, kann er allerdings durch seine Beratung nur schwer gewinnen.

Die Einzigartigkeit des anderen zu akzeptieren heißt, seinen Wert anzuerkennen, ihm und seiner Individualität Respekt entgegenzubringen. Es gilt, Unterschiedlichkeit zuzulassen, zu würdigen und »anders sein« nicht mit »besser« oder »schlechter« zu bewerten. Zudem bedeutet es auch, dass jeder Mensch seine Umgebung anders aufnimmt und aus den vielen Reizen nach eigenen Kriterien auswählt. Das Resultat sind individuelle Bilder, Prioritäten und Schlussfolgerungen, die respektvoll nebeneinanderstehen können.

2. Geist, Körper und Umwelt bilden ein System, das sich wechselseitig beeinflusst

Die geistige Einstellung des Menschen beeinflusst sein psychisches und physisches Wohlbefinden, sein Verhalten wirkt auf sein Denken. Variiert man in diesem System einen Teil, ändert sich das ganze System, vergleichbar einem Mobile.

BEISPIEL FÜR DIE WECHSELWIRKUNG

Ein Mensch, der beginnt, sich intensiv mit dem Umweltschutz auseinanderzusetzen, nimmt in seiner Umgebung andere Dinge wahr als zuvor. Ihm fallen z. B. bauliche Maßnahmen an Flüssen auf. Seine Gedanken und Emotionen spiegeln sich dann in seinem unzufriedenen Gesichtsausdruck und seiner Haltung (Einfluss auf den Körper) und er engagiert sich künftig in einer entsprechenden Bürgerbewegung (Einfluss auf die Umwelt).

3. Jedes Verhalten ist Kommunikation

Jedes Verhalten enthält Botschaften an das Gegenüber – gleichgültig, ob es sich um sichtbare Bewegungen, Gesprochenes, Körperhaltungen oder um »Nicht-Verhalten« wie z. B. Schweigen handelt. Die Handlungsweise einer Person ist der einzige sichtbare, hörbare und erlebbare Hinweis auf die neurologischen, innerlich ablaufenden Verarbeitungsprozesse. Fähigkeiten und Werte eines Menschen sind nicht direkt wahrnehmbar, sondern nur durch seine spezifischen Handlungen erkennbar und erfahrbar. Alles andere ist Vermutung, Wertung und Interpretation.

4. Die Bedeutung der Kommunikation ergibt sich aus der Reaktion, die sie hervorruft

Hier geht um eine entscheidende Frage, nämlich: Wer ist der Verursacher guter, gelungener oder schlechter Kommunikation – der Sender einer Nachricht oder derjenige, der eine Nachricht aufnimmt? »Das hast du falsch verstanden« und »Ich habe mich ungenau ausgedrückt« spiegeln als Aussagen die beiden gegensätzlichen Pole wider. Treten in der Kommunikation z. B. unerwünschte Reaktionen auf, bringt es wenig, dem Empfänger die Schuld zuzuweisen. Vielmehr muss der Sender Aussagen und Formulierungen so übermitteln, dass der Adressat sie in seinem Sinne versteht.

Wichtig ist der Empfänger, nicht der Sender. Es geht nicht um die Absicht des Letzteren, nicht darum, was er sagen will, sondern darum, was beim Gesprächspartner ankommt, was dieser verstehen kann und will. Der Sender muss Verantwortung für seine Kommunikation übernehmen.

5. Menschen orientieren sich an geistigen Landkarten

Eine Landkarte ist nie die tatsächliche Landschaft, ebenso wie die Speisekarte nicht das Essen ist oder die Partitur nicht die Musik. Sie ist ein Abbild der Wirklichkeit, ein Modell der Wirklichkeit. Die Landkarte zeigt dem Benutzer, wo er sich befindet, welche Gebiete wo liegen und wie weit es z. B. bis zum Ziel ist. Dies gilt nicht nur für Straßenkarten, sondern auch für das Zurechtfinden in der Welt allgemein.