

# Aufbruch zu einer gemeinsamen Reise

1

## *In diesem Kapitel*

- ✓ Drei Buchstaben: NLP
- ✓ Die wirkungsvolle Anwendung von NLP

Hier eine kleine Sufi-Weisheit über einen Mann und einen Tiger:

Ein Mann, der von einem hungrigen Tiger verfolgt wurde, drehte sich verzweifelt herum, sah ihm in die Augen und schrie: »Warum lässt du mich nicht in Ruhe?« Der Tiger antwortete: »Warum hörst du nicht auf, so appetitlich zu sein?«



In jeder Kommunikation zwischen zwei Personen – oder in diesem Fall zwischen Mensch und Tier – gibt es immer mehr als nur eine Perspektive. Manchmal können wir das einfach nicht verstehen, weil wir nicht sehen können, was vor uns liegt.

NLP ist eine der am weitesten entwickelten und effektivsten Methoden, um Ihnen zu helfen, genau das zu tun. NLP konzentriert sich auf Kommunikation und Veränderung. Gerade in der heutigen Zeit müssen wir zu einem Höchstmaß an Flexibilität fähig sein. Tricks helfen da nicht weiter; wir müssen konkret werden.

## *Was ist NLP?*

Unser aller Nervensystem ist gleich aufgebaut. Unsere Fähigkeit, irgendetwas im Leben zu vollbringen, ob es das Durch-

## 14 NLP-Grundlagen für Dummies

schwimmen eines Pools, das Kochen einer Mahlzeit oder das Lesen dieses Buches ist, hängt ganz davon ab, wie wir unser Nervensystem beherrschen. Deshalb richtet sich ein großer Teil des NLP darauf zu lernen, wie man effektiver denkt und mit anderen und sich selbst besser kommuniziert.

- ✓ **Neuro** steht für das neurologische System. NLP basiert auf dem Gedanken, dass wir die Welt durch unsere Sinne erfahren und die sensorischen Informationen in einen sowohl bewussten wie auch unbewussten Denkprozess umwandeln. Denkprozesse aktivieren das neurologische System, das sich wiederum auf Physiologie, Emotionen und Verhalten auswirkt.
- ✓ **Linguistik** bezeichnet die Art und Weise, wie Menschen Sprache einsetzen, um der Welt Sinn zu geben, Erfahrungen zu sammeln und in Begriffe zu kleiden und diese Erfahrungen anderen mitzuteilen. NLP erforscht, wie die Worte, die Sie sprechen, Ihre Erfahrungen beeinflussen.
- ✓ **Programmierung** kommt aus der Lerntheorie und bezeichnet, wie wir Erfahrungen chiffrieren oder mental repräsentieren. Ihre persönliche Programmierung besteht aus Ihren internen Prozessen und Strategien (Denkmuster), die Sie einsetzen, um Entscheidungen zu fällen, Probleme zu lösen, zu lernen, zu bewerten und Ergebnisse zu erzielen. NLP zeigt, wie Erfahrungen neu kodiert werden können und die innere Programmierung neu strukturiert werden kann, um das gewünschte Ergebnis zu erzielen.



### **Die Macht der Worte**

Worte. Simple Worte haben die Macht, den Speichelfluss anzuregen. Sie hören ein Wort – Zitrone – und Ihr Gehirn tritt in Aktion. Wir glauben vielleicht, dass Worte nur Bedeutungen beschreiben – sie beschreiben jedoch tatsächlich Ihre Realität. Sie werden während unserer Reise noch viel mehr darüber erfahren.

### **Ein paar kurze Definitionen**

NLP kann auf unterschiedliche Arten beschrieben werden. Die offizielle Definition lautet »die Erforschung der Struktur unserer subjektiven Erfahrung«. Hier noch einige weitere Antworten auf die Eine-Million-Euro-Frage, was NLP ist:

- ✓ Die Kunst und Wissenschaft der Kommunikation
- ✓ Der Schlüssel zum Lernen
- ✓ Es dreht sich darum, was in Ihnen und andere Menschen vorgeht
- ✓ Beeinflussung anderer mit Integrität
- ✓ Eine Gebrauchsanweisung für Ihr Gehirn
- ✓ Das Geheimnis erfolgreicher Menschen
- ✓ Die Methode, mit der Sie Ihre Zukunft gestalten können
- ✓ Das Instrumentarium für persönliche und organisatorische Veränderung

## **Die Säulen des NLP: Direkt und unkompliziert**

Zunächst einmal müssen Sie wissen, dass es im NLP um vier Dinge geht, die als die Säulen des NLP bekannt sind (siehe Abbildung 1.1). Diese vier grundlegenden Elemente werden in den folgenden Abschnitten erläutert.

- ✓ **Rapport:** Wie man eine Beziehung zu anderen und zu sich selbst aufbaut, ist wahrscheinlich das wichtigste Geschenk, das NLP den meisten Lesern mitgeben kann. Mehr über Rapport, wie man ihn aufbaut und wann man ihn abbricht, finden Sie in Kapitel 6.
- ✓ **Sensorische Wahrnehmung:** Haben Sie schon einmal bemerkt, wie sich die Farben, Geräusche und Gerüche in Wohnungen von anderen Leuten ganz subtil von denen in Ihrer Wohnung unterscheiden? Oder dass Kollegen besorgt aussehen, wenn sie über ihren Job sprechen. Sie werden mit der Zeit bemerken, um wie viel reicher die Welt ist, wenn man alle Sinne, die einem zur Verfügung stehen, aufmerksam einsetzt. In Kapitel 5 erfahren Sie, wie Sie Ihren Sehsinn, den Hörsinn, den Tastsinn, den Geschmackssinn und den Geruchssinn zu Ihrem Vorteil nutzen können.
- ✓ **Zielgerichtetes Denken:** *Ziel* oder *zielgerichtet* bedeutet, darüber nachzudenken, was man eigentlich will, statt in einer negativen Problemhaltung zu verharren. Die Prinzipien des zielgerichteten Ansatzes können Ihnen dabei helfen, die besten Entscheidungen zu fällen und die besten Alternativen zu wählen. Blättern Sie zu Kapitel 4.

- ✓ **Verhaltensflexibilität:** Wie man etwas anders erledigen kann, wenn das, was man gerade tut, nicht funktioniert – darum geht es bei Verhaltensflexibilität. Flexibilität ist der Schlüssel zur Praxis des NLP.

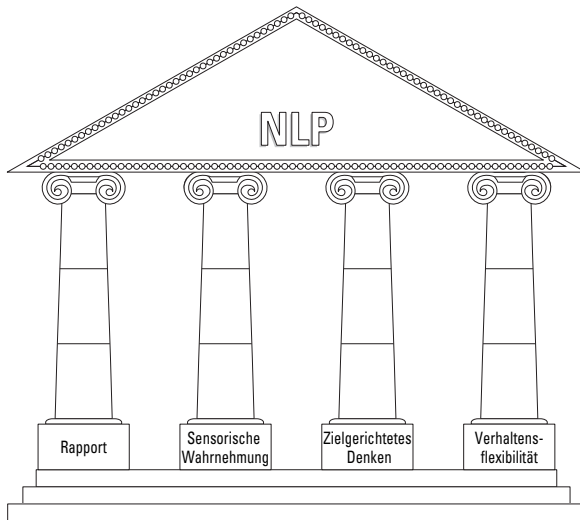


Abbildung 1.1: Die Säulen des NLP

Hier ein Beispiel, was dies für den Alltag bedeuten kann: Angenommen, Sie haben einige Waren bestellt, die per Post geliefert werden. Das könnte eine Software sein, mit der Sie alle Namen, Adressen und Telefonnummern Ihrer Freunde oder Kunden verwalten können. Sie laden das Programm auf Ihren Computer, benutzen es ein paar Mal und dann funktioniert es plötzlich nicht mehr. Um Hilfe zu bekommen, rufen Sie

den Lieferanten an, doch die Leute beim Kundenservice helfen Ihnen nicht weiter und reagieren sogar unverschämt.

Sie müssen nun all Ihre Fähigkeiten bemühen, um *Rapport* mit dem Kundenservicemanager aufzubauen, bevor sich irgendjemand Ihre Beschwerden anhört. Sie müssen dazu Ihre *Sinne* bemühen – vor allem Ihre Ohren, müssen genau aufpassen, was der Lieferant sagt – und Sie müssen darauf achten, Ihre Gefühle zu kontrollieren, und sich für die beste Antwort entscheiden.

Sie müssen sich klar werden, welches *Ziel* Sie verfolgen – was soll passieren, nachdem Sie Ihre Beschwerde losgeworden sind? Möchten Sie Ihr Geld zurück oder eine Ersatzsoftware? Und letztlich müssen Sie *flexibles Verhalten* an den Tag legen und verschiedene Möglichkeiten in Betracht ziehen, wenn Sie nicht das bekommen, was Sie zunächst angestrebt hatten.

### **Das NLP-Kommunikationsmodell**

NLP funktioniert durch Master-Modellbildung in allen Bereichen. Man beginnt mit folgender Prämisse: Wenn Sie jemanden ausfindig machen können, der irgendetwas gut beherrscht, können Sie ein Modell davon bilden, wie er oder sie dies tut, und von dieser Person lernen. Das bedeutet, dass Sie ein Modell von jeder Person bilden können, die Sie bewundern – Topmanager oder Spitzensportler, der Kellner in Ihrem Lieblingsrestaurant oder der energiegeladene Aerobiclehrer.



Das NLP-Modell erklärt, wie wir die Informationen verarbeiten, die von außen an uns herangetragen werden. NLP zufolge bewegen Sie sich nicht durchs Leben, indem Sie auf Ihre Umwelt reagieren, sondern

indem Sie auf Ihr eigenes Modell oder Ihre Landkarte dieser Welt reagieren.

Eine grundlegende Annahme des NLP lautet: »Die Landkarte ist nicht das Gebiet.« Das bedeutet, dass Sie und ich das gleiche Ereignis unterschiedlich erfahren. Angenommen, Sie kommen zur nächsten Dummies-Party – wir beide hätten eine Menge Spaß, würden viele freundliche Menschen treffen, das gute Essen und die Drinks genießen und vielleicht noch ein wenig vom Unterhaltungsprogramm anschauen. Würden wir jedoch am nächsten Tag gebeten zu erzählen, was an dem Abend los war, hätten wir jeweils eine andere Geschichte auf Lager. Somit unterscheiden sich die internen Darstellungen, die wir von einem äußeren Ereignis liefern, vom Ereignis an sich.



### **Die Perspektive wechseln**

John ist Architekt und hat teure Büroräume in zentraler Citylage angemietet. Er hat sich regelmäßig darüber beschwert, dass die Büros nicht ordentlich gereinigt wurden und das Personal faul sei. Als wir John in seinem Büro besuchten, stellten wir fest, dass er im Chaos arbeitete und jede Ablage in seinem Büro mit Plänen und Entwürfen übersät war. Er arbeitete regelmäßig bis spät in die Nacht und reagierte ungehalten auf Unterbrechungen, weshalb das Reinigungspersonal sich nie traute, ihn zu stören, und deshalb unverrichteter Dinge abzog. Er hatte ganz einfach nie die Perspektive der anderen Beteiligten berücksichtigt und daher nicht wahrgenommen, welche schwierige Aufgabe es ist, sein Büro um ihn herum aufzuräumen. Seine Landkarte der Realität unterschied sich grundlegend von der des Büroleitungsteams.



NLP verändert nicht die Welt – es hilft Ihnen ganz einfach, die Art und Weise zu ändern, mit der Sie die Welt wahrnehmen und beobachten. NLP hilft Ihnen, eine andere Landkarte zu erstellen, die Sie dabei unterstützt, effektiver zu sein.

### ***Tipps für die wirkungsvollere Anwendung des NLP***

Um Nutzen aus dem NLP ziehen zu können, müssen Sie offen sein und sich selbst und andere beim Hinterfragen und Überwinden von Regeln und Normen unterstützen. Im Folgenden ein paar Tipps, wie das gehen kann.

#### ***An erster Stelle steht die Einstellung***

NLP ist im Grunde eine Lebenseinstellung und eine Technik, die Sie mit den Instrumenten und Fähigkeiten ausstattet, um alles in Ihrem Leben zu ändern, was nicht zu dem passt, was Sie heute sind. Wenn Ihre Einstellungen Ihnen nicht dabei helfen, ein erfülltes Leben zu führen, sollten Sie vielleicht Veränderungen in Betracht ziehen.



Viele Menschen verbringen eine Menge Zeit damit, die negativen Seiten ihres Lebens zu betrachten – wie sie ihren Job hassen oder dass sie eigentlich nicht mehr rauchen oder abnehmen wollen. Wenn man sich selbst dazu anhält, sich auf das zu konzentrieren, was man will, können ziemlich schnell positive Ergebnisse erzielt werden.

### ***Wissbegier und Irritation sind gut für Sie***

Es gibt zwei hilfreiche Eigenschaften, die Sie mitbringen können: *Wissbegier* – akzeptieren Sie, dass Sie niemals alle Antworten erhalten werden – und die *Bereitschaft, sich irritieren zu lassen* – weil dies neuer Erkenntnis vorausgeht.



Wenn Sie feststellen, dass die Ideen in diesem Buch Sie verwirren, seien Sie Ihrem Unbewussten dankbar, weil dies der erste Schritt zur Erkenntnis ist. Nehmen Sie die Irritation als Zeichen dafür, dass Sie nun tatsächlich mehr wissen, als Sie sich bewusst waren.

### ***Die Veränderung liegt bei Ihnen***

Die Tage, an denen Sie im Sog immer wiederkehrender, nervtötender und ineffektiver Verhaltensmuster und Reaktionen gefangen waren, sind gezählt. Im NLP geht es ausschließlich um messbare Ergebnisse, die die Lebensqualität von Menschen ganz ohne eine langwierige und schmerzhafteste Reise in die Vergangenheit verbessern.

Wenn Sie sich erst einmal weiter in dieses Buch vertieft haben, werden Sie die experimentelle Natur des NLP entdecken, dass es ums Ausprobieren geht, ums Loslegen. Probieren Sie es selbst aus – lassen Sie uns nicht nur reden.

Die Verantwortung für Veränderung liegt ganz bei Ihnen: Dieses Buch ist nur der Moderator. Wir möchten Sie dazu ermutigen, die Übungen auszuprobieren, Ihre Lernfortschritte zu beobachten und diese dann anderen zu vermitteln, denn Lehren bedeutet zum zweiten Mal lernen.

### *Viel Spaß!*



NLP bietet viel Spaß und Grund zum Lachen. Wenn Sie vorhaben, perfekt zu werden, setzen Sie sich einem enormen und unrealistischen Druck aus. Vergessen Sie also nicht Ihren Sinn für das Spielerische in Ihrem Reisegepäck und versuchen Sie, Sinn in einer sich verändernden Welt zu sehen. Lernen ist ernsthafte Arbeit, die ernsthaft Spaß macht.



### *Eine Bemerkung zur Integrität*

Unter Umständen werden Ihnen die Wörter *Integrität* und *Manipulation* im Zusammenhang mit NLP begegnen, weshalb wir gleich an dieser Stelle darauf eingehen wollen. Sie beeinflussen ununterbrochen andere Menschen. Wenn Sie dies bewusst tun, um zu bekommen, was Sie wollen, stellt sich die Frage nach Integrität. Manipulieren Sie andere, um zu bekommen, was Sie wollen, und zwar auf deren Kosten?

Die Frage, die wir, die Autorinnen, uns stellen, wenn wir uns in einer Verkaufssituation befinden, ist ganz einfach: Sind unsere Absichten hinsichtlich der anderen Person – sei es ein Individuum oder ein Unternehmen – positiv? Wenn sie gut sind und der anderen Seite nutzen, dann entsteht Integrität – die sogenannte Win-win-Situation. Wenn nicht, handelt es sich um Manipulation. Wenn Sie nach Win-win streben, sind Sie auf der Erfolgsspur. Und Sie wissen ja: »Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus.«