

Zeitschrift: Gesundheitsnachrichten / A. Vogel
Herausgeber: A. Vogel
Band: 54 (1997)
Heft: 12: Vom Weihnachtskaktus bis zur Königin der Nacht : die stachlig-schöne Welt der Kakteen

Artikel: NLP : auf Erfolg programmiert
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-554942>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

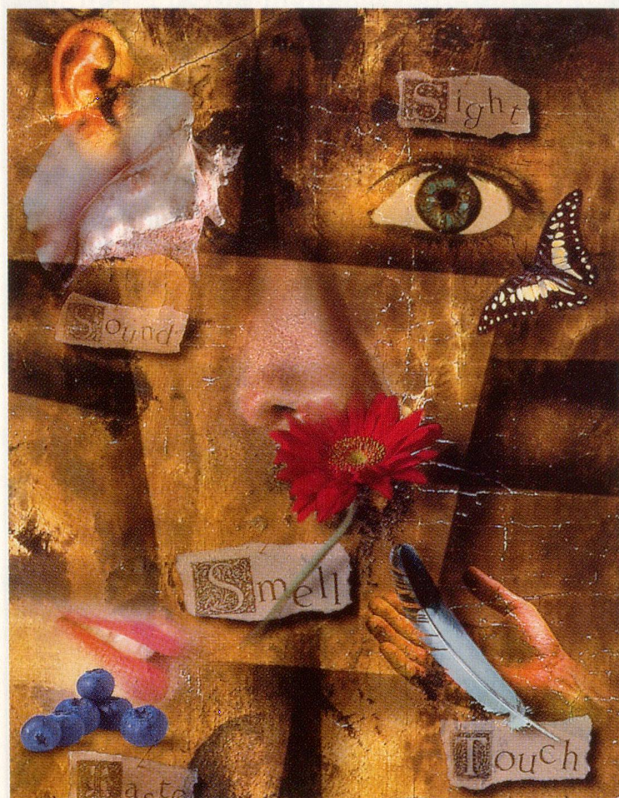
Download PDF: 16.05.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

NLP: Auf Erfolg programmiert

Es gibt Leute, die Eskimos Kühlschränke verkaufen können, Naturtalente, Wunderkinder der Kommunikation. Andere werden selbst dann missverstanden, wenn sie Ertrinkenden einen Rettungsring zuwerfen. Warum ist das so? Antwort auf diese und andere Fragen zum wirkungsvollen Auftritt sowie

Anleitung zur gezielten Nutzung unserer persönlichen mentalen Stärken gibt das Neurolinguistische Programmieren (NLP).



NLP ist eine erfolgreiche psychologische Methode, um das eigene Verhalten und das des Gegenübers zu beobachten, zu beschreiben und so zu verändern, dass beide daraus Gewinn ziehen.

eine Reihe von identischen Verhaltensmustern. Besonders frappierend: Alle Therapeuten spiegelten auf ähnliche Weise die Körpersprache der Patienten wieder und stellten so eine Vertrauensbeziehung her. Aus den vielfältigen sprachlichen und nichtsprachlichen Übereinstimmungen zwischen den Meistertherapeuten und ihren Patienten entwickelten Bandler und Grinder ein eigenes Kommunikations- und Therapiemodell, verfeinerten es und gaben ihm den Namen Neurolinguistisches Programmieren (NLP). Obwohl mit dem Ausdruck niemand richtig glücklich war, wird NLP inzwischen mit grossem Erfolg in Verkauf, Management, Pädagogik, Psychotherapie und vielen anderen Bereichen, in denen Kommunikation wichtig ist, angewandt.

Weg mit der Angst vor den Mäusen im Keller

NLP stellt auf drei Ebenen ein erfolgversprechendes Instrumentarium zur Verfügung: 1. In bezug auf die eigene innere Sicherheit, 2. die Kommunikation mit anderen Menschen und 3. bei körperlichen und seelischen Leiden wie z.B. Allergien, Phobien, aber auch

Legasthenie u.a. Im Gegensatz zu herkömmlichen Therapiemethoden werden mit NLP keine Probleme aufgearbeitet, sondern Ziele anvisiert. Es geht nicht darum, auf der Couch die Kindheit zu entknorpeln, sondern durch rasche Verhaltensänderungen die nächste kritische Situation zu meistern: sei es eine mündliche Prüfung, ein Bewerbungsgespräch oder die Angst vor den Mäusen im Keller. Die Ergebnisse sind, und das macht NLP für viele so attraktiv, meist sofort sichtbar.

«Man kann nicht nicht kommunizieren»

Die Grundlage des NLP bilden neben den Beobachtungen von Bandler und Grinder eine Reihe von Grundannahmen (Axiomen) über unser Weltverständnis, aus denen die verschiedenen NLP-Techniken abgeleitet werden. Einer der Kernsätze lautet: *«Die wichtigste Information, die ein Gesprächspartner uns gibt, ist sein Verhalten.»* Gemeint ist Folgendes: So, wie wir uns verhalten und wie wir reden, so nehmen wir die Welt tatsächlich wahr – und umgekehrt: So wie wir die Welt wahrnehmen, so reden wir. Wenn jemand sagt, er habe ein klares Bild von etwas, dann besitzt er tatsächlich ein Bild davon. Wenn jemand sagt, das sei Musik in seinen Ohren, dann hört er wirklich Musik. Und wenn jemand sagt, er sei niedergeschlagen, dann spürt er physischen Druck. Diese Prozesse laufen über unsere Wahrnehmungskanäle ab. Das spiegelt sich, wenn wir kommunizieren, in unserer Wortwahl, der Körperhaltung, dem Atemrhythmus, der Gestik sowie den Augenbewegungen wider. Verkürzt gesagt: Wir speichern unser Wissen mittels unserer Sinne (Sehen, Hören, Fühlen usw.) – oder, im NLP-Jargon: mittels unserer Repräsentationssysteme.

Wahrnehmungstypen

Neben der Wortwahl gibt auch die Augenstellung Hinweise darauf, welches Repräsentationssystem eine Information prägt: Links und rechts oben (visuell), links und rechts in der Mitte (auditiv) sowie links und rechts unten (kinästhetisch). Ein Beispiel: Bei der visuell konstruierten Antwort auf die Frage «Wie sieht ein grünes Kanichen aus?» sollten die Augen bei einem Rechtshänder nach links oben wandern, da er das Bild visuell neu aufbaut, bei Linkshändern ist es umgekehrt (s. nächste Seite). Die meisten Menschen bevorzugen ein Repräsentationssystem: Sehen, Hören oder Fühlen (Riechen/Schmecken nehmen eine untergeordnete Stellung ein).

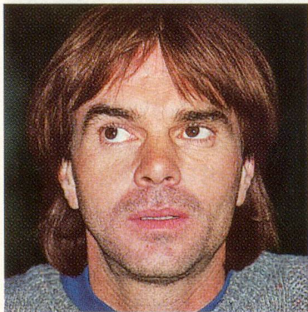
Robert Dilts, neben Bandler und Grinder ein weiterer NLP-Pionier, hat die drei Hauptwahrnehmungstypen wie folgt charakterisiert: *Auditive Typen* sind Menschen mit melodischer Stimme, lesen gerne Bücher und können Informationen leicht verstehen. *Kinästhetische Typen* brauchen Übungen, wollen Informationen in Handlungen umsetzen und Erfahrungen machen, die Gefühle auslösen. *Visuelle Typen* leben in Bildern und Visionen, brauchen Demonstrationen, wollen sehen, wie etwas funktioniert.

NLP – was ist das?

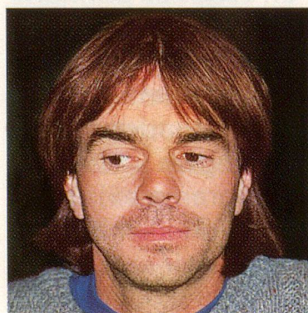
«Neuro» bezeichnet die neurologischen (nervlichen) Prozesse des Riechens, Schmeckens, Hörens, Sehens, Berührens und Empfindens, über die wir uns und die uns umgebende Welt wahrnehmen, sowie die Art und Weise, wie wir diese Wahrnehmungen in der Erinnerung speichern. Die *Linguistik* (Sprachwissenschaft) befasst sich mit der Bedeutung der Sprache und damit, wie Wahrnehmungen in Wörter und Sätze gefasst werden. Die Sprache gibt nicht nur wieder, wie wir denken, sondern auch, welche Vorgänge dabei in unserem Innern ablaufen. Der Ausdruck *Programmieren* steht für die Fähigkeit, uns an etwas zu erinnern und aufgrund der Erinnerung (dieses «Programms») je nach Situation neue Strategien (neue «Programme») zu entwickeln, mit denen wir ein Ziel erreichen oder ein Problem lösen. Die Ressourcen und Kräfte dafür sind in uns vorhanden: Alles, was wir tun müssen, ist, sie wecken und nutzen.

Die Augen sind die Fenster zur Seele. Stellen Sie jemandem folgende zwei Fragen und beobachten Sie seine Augenbewegungen:

1. Was sehen Sie, wenn Sie durch die Eingangstür Ihres Hauses gehen? (Bei der Antwort auf diese Frage wird Ihr Gegenüber vermutlich nach links oben schauen, weil ein inneres Bild konstruiert wird.)



2. Was sagen Sie zu sich, bevor Sie Samt auf Ihrer Haut verspüren? (Hier geht der Blick vermutlich nach links unten, weil ein körperlicher Zugang zur Information gesucht wird.)



«Gleich und gleich gesellt sich gerne»

NLP geht davon aus, dass sich die kommunikativen Fähigkeiten der Meistertherapeuten lernen lassen, indem man die gleichen Strategien entwickelt. Wenn man beispielsweise weiss, auf welcher Wahrnehmungsebene sich eine Person befindet, kann man sie im Gespräch auf dieser Ebene besser erreichen. Achten Sie einmal darauf, wie Ihr Gegenüber spricht, welche Wörter er oder sie am meisten benutzt, und verwenden Sie dann ähnliche Ausdrücke. Beim visuellen Typ beispielsweise «Ich kann mir vorstellen, dass» oder «Das leuchtet mir ein». Beim kinästhetischen: «Man spürt es sofort» usw. Wenn Sie auch Gestik, Körperhaltung und Atmung angleichen, werden Sie sehen, dass das für ein gutes Gespräch die besten Grundlagen sind – ganz nach dem Sprichwort «Gleich und gleich gesellt sich gerne». Wer einem Eskimo einen Kühlschrank verkaufen will, muss zuallererst vor allem eines: Sich exakt verhalten wie ein Eskimo ...

Je flexibler Sie sich auf das Weltmodell ihres Gegenübers einlassen, desto mehr verbessert sich die Kommunikation – für beide. *«Entscheidend ist», dies ein weiterer NLP-Grundsatz, «wie der Gesprächspartner auf meine Kommunikation reagiert – nicht, was ich eigentlich gemeint habe.»* Und: *«Es gibt kein Versagen, sondern nur Resultate – die laufend weiter optimiert werden.»*

Im NLP-Jargon werden diese Vorgänge als *Modelling* (Lernen am Modell), *Rapport* (gute Beziehung zwischen Kommunizierenden), *Pacing* (Angleichen an den sprachlichen und nicht-sprachlichen Selbstaussdruck einer Person) sowie *Leading* (Führen eines Kommunikationspartners auf der Basis eines guten Rapports) bezeichnet. NLP macht sich die Tatsache zunutze, dass der Sachinhalt eines Gesprächs weniger wichtig ist, als die paraverbalen (Tonlage, Lautstärke, Sprechgeschwindigkeit) und die nonverbalen Anteile des Redens (Gestik, Mimik, Haltung). Dieser Umstand verstärkt sich, sobald die verbale Botschaft nicht das Gleiche sagt wie die nonverbale.

«Anwenderhandbuch zur Nutzung des Gehirns»

Neben den drei Hauptarten des Denkens – in Geräuschen, Bildern und Gefühlen – gibt es noch eine ganze Reihe von sogenannten *Submodalitäten*, die jedem Wahrnehmungskanal zugeordnet sind. Darunter versteht man die Art, wie sich ein inneres Bild, wenn wir uns darauf konzentrieren, zeigt: ob in Farbe oder schwarzweiss, bewegt oder als Standbild, mit oder ohne Rahmen, lautlos oder mit Ton verbunden, nah oder entfernt usw. Submodalitäten sind die Bausteine der Sinne, aus denen jedes Bild zusammengesetzt ist.

Eine wichtige Technik des NLP besteht darin, die Submodalitäten von Ereignissen zu verändern. Ein Beispiel (aus dem Buch von O'Connor/Seymour, s.Literaturhinweise): «Gehen Sie (in Gedanken) zurück zu einem angenehmen Erlebnis. Stellen Sie sicher, dass Sie in dem Bild assoziiert sind (dass Sie es mit Ihren eigenen Augen sehen). Erleben Sie, wie das ist. Als nächstes dissoziieren Sie sich davon (sehen Sie sich selbst aus einem anderen Blickwinkel). Gehen Sie einen

Übung: Ankern Sie den «Kraft- & Saft-Ring»

Die folgende Übung können Sie zu zweit oder, besser, zu dritt durchführen:

1. B sucht in seiner Biographie nach Momenten, wo er im Vollbesitz seiner Kräfte war, wo er alle seine Fähigkeiten so zur Verfügung hatte, dass alles wie von selbst lief. B wählt den geeignetsten aus.
2. B stellt sich auf dem Boden einen Kreis vor. «Welche Farbe hat er?»
3. B vergegenwärtigt sich die gewünschte Situation mit allen Sinnen. «Was siehst du, hörst, fühlst du, riechst du?»
4. B tritt aus dem Kreis und A lenkt ihn mit einer neutralen Frage ab.

5. B wird nochmals in den Kreis geführt. A und C helfen B, seine Kraftsituation wieder voll zu aktivieren.

6. A ankert den Kraftzustand auf Bs Schulter, indem er den Daumen einige Sekunden auf dessen Schulter drückt. Dann tritt B wieder aus dem Kreis. A fragt B: «Stell dir nun einen zukünftigen Kontext vor, in dem du aus diesem Kraftzustand heraus handeln möchtest.» Um den Saft- und Kraftzustand zu aktivieren, kann es nötig sein, dass B mehrmals in den Kreis geführt und die Energie an der Schulter verankert werden muss. (Quelle: R. Amsler, NLP-Institut Zürich)

Schritt heraus und sehen Sie die Person, die ganz so aussieht und spricht wie Sie.» Dieses Experiment wird ziemlich sicher Ihr Gefühl für das Erlebnis verändern. Ein angenehmes Erlebnis wird sein Vergnügen verlieren, ein unangenehmes seinen Schmerz. Wendet man diese Technik bei Beklemmungen, zwanghaften Zuständen (Phobien) oder Panik z.B. in Fahrstühlen, aber auch bei Legasthenikern oder Allergikern an, so erzielt man damit gute Resultate. Probieren Sie dieses Experiment anhand von verschiedenen Erlebnissen aus und fragen Sie sich, welche Submodalitäten für Sie wichtig sind.

Win-Win-Strategie oder mentaler Blinddarm?

NLP ist eine faszinierende, spielerische Art, die Welt neu zu sehen – und sei es *als ob*. Die psychologische Methode hat allerdings auch Kritiker. So wird dem Neurolinguistischen Programmieren etwa entgegengehalten, es handle sich um eine besonders perfide, weil subtile Art der Manipulation von Gesprächspartnern. Diesem Argument stellen die NLPler die sogenannte *Win-Win-Strategie* sowie die *Ökologie der Zielbestimmung* gegenüber: Es gehe nicht darum, dass einer den anderen manipulierte, sondern darum, dass beide aus einer Situation das Beste herausholen, und: Jedes Ziel werde erst anvisiert, wenn man sich genau überlegt habe, was man erreicht, wenn man es erreicht. NLP betrachte, so ein weiterer kritischer Einwand, Gefühle wie Trauer, Angst, Scham als reine Erfolgshemmnisse und «operiere» sie – als «mentale Blinddärme» – einfach weg. Abgesehen davon, dass dies nicht so einfach geht, nicht für alle alles automatisch gut ist und Missbrauch nie ausgeschlossen werden kann, ist entscheidend, welches Welt- und Menschenbild ein NLP-Trainer oder eine NLP-Therapeutin vertritt. Man tut gut daran, das vor Beginn eines Kurses oder einer Therapie abzuklären. Die NLP-Grundannahmen zeichnen jedenfalls ein humanistisches, die Entwicklungsmöglichkeiten jedes einzelnen bejahendes, offenes Menschenbild aus. • CU

INFORMATIONEN/KURSE:

in der Schweiz:
NLP-Institut Zürich
Ronald Amsler
Lättenstrasse 18
CH 8914 Aegst am Albis
Tel. CH 01/761 08 09

in Deutschland:
DANLP Dt. Ausbildungsinstitut für NLP
Altenhof 20
D 36154 Fulda/Ebersburg
Tel. D 0180/5 32 65 75

in Österreich:
Institut für strukturelle Wahrnehmung
Richard Hauser
Tb.-Körner-Strasse 40
A 8010 Graz
Tel. A 03/16 67 12 12

LITERATURHINWEISE:

J. O'Connor/J. Seymour:
«Neurolinguistisches Programmieren: Gelungene Kommunikation und persönliche Entfaltung», Verlag für Angewandte Kinesiologie GmbH (VAK), Freiburg (D), 370 S., sFr./DM 42.–/öS 307.–

G. & K. Birker,
«Was ist NLP?», Rowohlt-Taschenbuch, sFr. 14.–/DM 14.90/öS 109.–