

Neurolinguistische Programmierung (NLP): Individuelle Freiheit durch Kommunikation?

Sie wollten schon immer wissen, was die Personalierer meinen, wenn sie in rätselhaften Kürzeln sprechen? Willkommen bei unserer Serie »Betriebspsychologie leicht gemacht«. Heute: NLP - die Neurolinguistische Programmierung.

Die Welt ist schlecht!

Der Mensch hat Programme im Kopf, so besagt es die Theorie der Neurolinguistischen Programmierung. Diese Programme sind es, die - gleich der Stimme eines Regisseurs in unserem Kopf - unseren Lebensfilm inszenieren, unser Handeln bestimmen. Da gibt es das »Immer-muß-ich-am-meisten-arbeiten-und-die-anderen-machen-sich-einen-lauen-Lenz«-Programm. Oder auch das »Der-Bus-fährt-mir-sowieso-wieder-vor-der-Nase-weg«-Programm. Und nicht zuletzt das universell einsetzbare »Keiner-hat-mich-lieb-und-zu-dick-bin-ich-auch«-Programm. Diese Programme sind in den Hirnzellen (also den **Neuronen**) abgelegt. Und es handelt sich bei ihnen um Sprach- und Denkprogramme; sie sind insofern linguistischer Natur. Nicht zuletzt sind sie durch Erziehung, Kultur und Sozialisation anezogen, quasi programmiert.

Es war im Jahre 1975, als die Amerikaner Richard Bandler (seines Zeichens Mathematiker und Informatiker) und John Grinder (Linguist) die bahnbrechende Erkenntnis hatten: Programme werden gemacht, programmiert; ihr Ablauf gelernt. Programme können also auch wieder geändert werden. Alles, was es dazu braucht, ist ein »Werkzeugkasten für das individuelle Zustandsmanagement«. Eine Anleitung zum Glücklich sein.

Und Bandler und Grinder entwickelten Therapieformen, die den Menschen glücklich machen, ihn lehren sollten, sich selbst zu formen (Prozess des Modellings). Und sie taufte ihre Entdeckung auf den Namen **NLP** und begründeten eine neue Form der Psycho- und Kommunikationstherapie.

Die Welt ist gut!

Die Anleitung zum Glücklich sein ist leichter, als man vermuten sollte. Da gibt es zum Beispiel die Kunst, die richtigen Fragen zu stellen. Denn unser Gehirn sucht stets nach einer Antwort – und auf die negativ gestellte Frage »Warum bietet mein Chef mir nur noch immer keine Gehaltserhöhung an?« antwortet der menschliche Biocomputer: »Weil er Dich nicht mag.« Oder wahlweise »Weil er ein schlechter Mensch ist, und du sowieso immer übersehen wirst.« Vielleicht auch: »Weil du miserabel arbeitest und unqualifiziert bist.«

Lautet die Frage aber: »Wie könnte ich meinen Chef dazu begeistern, mir eine Gehaltserhöhung zu geben?«, so könnte die Antwort lauten: »Geh in seinem Büro vorbei, berichte ihm freudig von den drei neuen Kunden, die du in der letzten Woche akquiriert hast und frag einfach nach einer Gehaltserhöhung.«

Ein weiteres Wundermittel ist »VAKOG«. VAKOG fasst die Wahrnehmungskanäle des Menschen zusammen (visuell, auditiv, kinästhetisch, olfaktorisch, gustativ). Der Grundgedanke ist: Je mehr ein Mensch die Wahrnehmungsart seines Gegenüber kennt oder teilt, desto eher kann er ihm sich nähern und ihn verstehen. Ganz nebenbei lehrt uns NLP in diesem Kontext Dinge wie diese: Der Mensch dreht die Augen tendenziell nach oben rechts, wenn er sich visuell erinnert, nach oben links

hingegen, wenn er visuell konstruiert, nach unten links, wenn er in »Körperzuständen« denkt und ... – ja, und bei Linkshändern verhält sich derlei natürlich umgekehrt.

Und so weiß NLP auch, was für ein VAKOG-Mensch unser Gesprächspartner ist. Wir erkennen es an seiner Wortwahl. Sagt er: »Das stinkt mir!« (olfaktorisch) oder eher »Das sieht übel aus!« (visuell) oder vielleicht »Die Sache schmeckt mir nicht!« (gustativ)?

Fazit: NLP will Automatismen, die beim Gebrauch bestimmter Worte ablaufen, aufbrechen und neu steuern. Denn, so sagte es schon der englische Schriftsteller Rudyard Kipling: »Worte sind die mächtigste Droge, welche die Menschheit besitzt.«

Die Welt ist kostspielig!

Wie aber erlernt ein Normalsterblicher nun die Kunst des NLP? Das Austrian Institute for Neurolinguistic Programming bietet einen zwei(!)minütigen Schnupperkurs. Dort lernen wir:

1. Machen Sie sich klar, was Sie wollen!
2. Halten Sie Ihre Sinne offen, und nehmen Sie wahr, was Sie bekommen!
3. Seien Sie flexibel, und verändern Sie das, was Sie tun so lange, bis Sie das bekommen, was Sie wollen!

Schluppe 203,48 € kostet ein »erlebnisreicher Einführungskurs« in Wien.

Auch NLP-Trainer in unterschiedlichen Stufen kann man werden – gar eine NLP-Diplomausbildung absolvieren. Mittels des Diplomkurses »Vollendung der Reise hinter den Spiegel« zum Beispiel: anerkannt »u. a. vom österreichischen Dachverband für NLP (ÖDV-NLP)«. Kostet nur läppische 2.598,78 €.

Eva Wenkum ist Account-Managerin und hat an einem NLP-Seminar teilgenommen: »Ich empfand das NLP-Kompakt als ein spielerisches Führen zum Beginn einer unerschrockenen, heiteren, positiven Lebensgestaltung. Ähnlich dem Schmieden eines passenden Schlüssels für ein Tor, das man liebend gerne öffnen möchte.« Die Akademie für gesunden Erfolg in Bad Kissingen wirbt für ihr Angebot erfolgsorientierter und weniger esoterisch: »NLP zeigt und ebnet rasch und effizient viele Wege zu sich selbst und zu einander und gehört zu den besten „Psychotherapien“ des neuen Jahrtausends: einfach, schnell, effektiv, konkret und lebensnah.« – Be cause – Sei Ursache-Mensch und steuere!

Klingt wie ein echtes Schnäppchen – nicht nur glücklich werden, sondern das auch noch schnell und effektiv. Werde gesund an Geist und Seele, und erkenne dein Gegenüber. Dich für die Welt zu öffnen kostet dich nur einen Teilnahmebeitrag und ein Seminarwochenende. Amen.

Richard Bandler, Anhänger des NLP, schreibt in seinem Werk zum Thema: »Nicht wir haben Gewohnheiten, die Gewohnheiten haben uns. Wenn du tust, was du immer getan hast, wirst du bekommen, was du immer bekommen hast. Wenn du das, was du möchtest, nicht bekommst, dann: **Tue etwas anderes!**« Genau. Recht hat er.

© Momo Evers

- verfaßt für Westerwelle Consulting & Media 2000