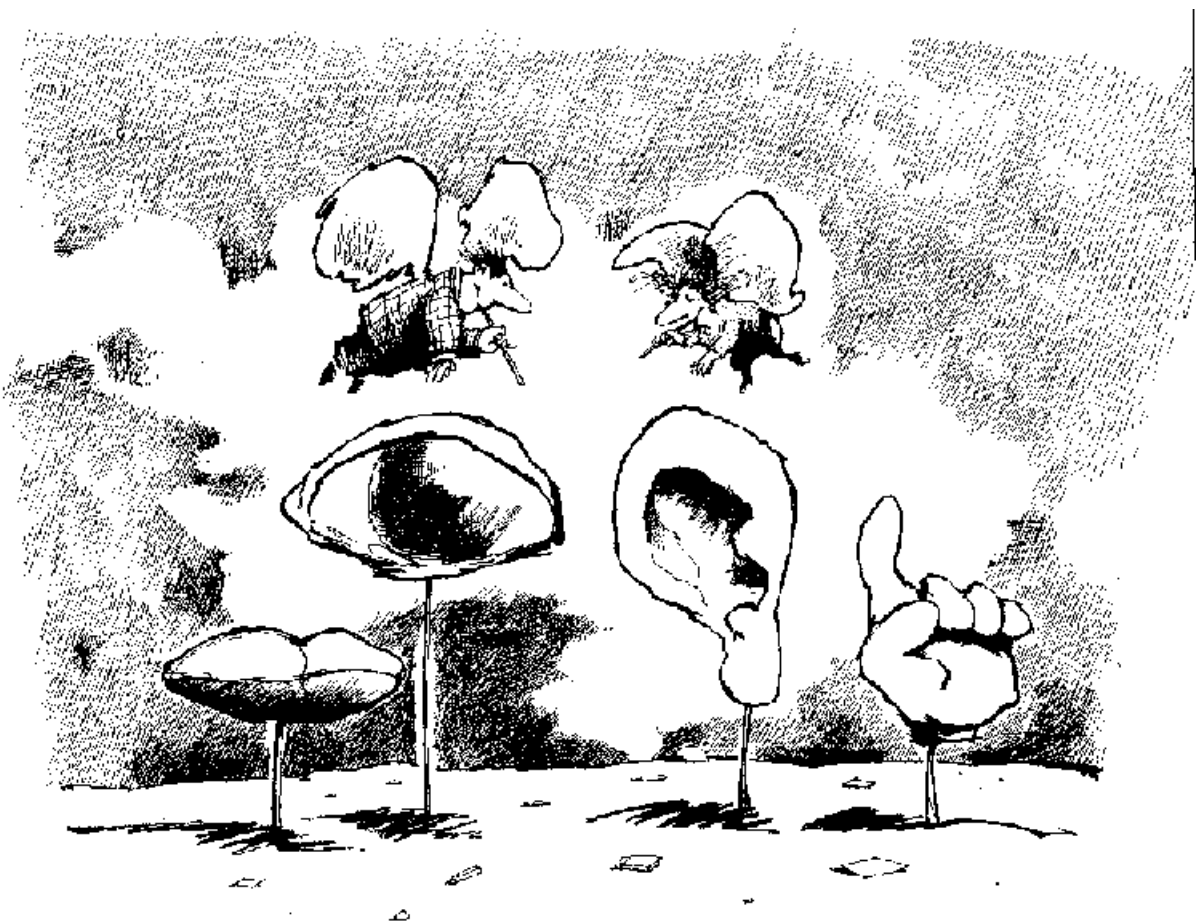


Dynamic Learning - die Didaktik des NLP

Megha Baumeler



NLP
AKADEMIE SCHWEIZ

Didaktik:

Dynamic Learning

Kognitives Lernen: Mittlerweile sind eine unendliche Vielzahl von NLP-Büchern auf dem Markt, Grundlagenliteratur und Anwendung in spezifischen Fachgebieten wie Sport, Management, Medizin, Schule, Werbung, Psychologie, Erziehung, Teamentwicklung, Beziehungen, Selbstcoaching, Kriseninterventionen, Coaching, Seminargestaltung, Auftrittskompetenz, Körperarbeit, Soziale Berufe, u.a.m.

Erleben: NLP wird aber vor allem mit der effektiven Methode des handlungs- und erfahrungsorientierten Lernens vermittelt: Dynamic Learning oder Accelerated Learning, Learning by Doing. Durch kurze und effektive Implementierungsschleifen mit Übungen, Selbsterfahrung und Superlearning wird das NLP-Modell in die persönliche Handlungskompetenz umgesetzt und der Anwender vollzieht den Alltagstransfer unmittelbar.

Bewusste und unbewusste Ebene:

Da im NLP nicht nur mit dem bewussten Wachverstand gearbeitet wird, sondern auch sehr intensiv mit dem anderen Bewusstsein, dem Alphazustand, der Intuition, kann mit NLP auch sehr viel mehr erreicht werden, als mit herkömmlichen Methoden.

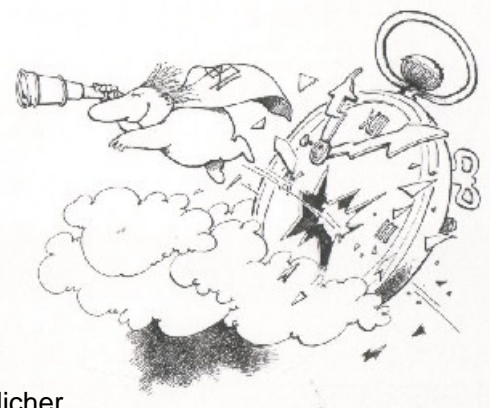
Will man NLP theoretisch erfassen, kann man von einem Dualismus sprechen:

- Der 'äussere' Teil des NLP stellt bestimmte konkrete Werkzeuge und Fertigkeiten zur Verfügung, um persönliche Höchstleistungen erbringen zu können. Er stellt aber auch ein mentales System von Vorannahmen zur Verfügung, die bei der Erforschung der Wesenszüge der Kommunikation, der Veränderungsprozesse und des Menschen ganz allgemein behilflich sind.
- Der 'innere' Teil befasst sich mit Selbsterkenntnis und dem Erforschen der eigenen Identität. Hier hilft NLP beim Verstehen um die Zusammenhänge menschlicher Beziehungen, der systemischen Einbettung des Individuums in das komplexe Ganze mit all den Wechselwirkungen, sei dies in familiären Systemen, soziologischen Gemeinschaften oder Organisationen.

Ausblick:

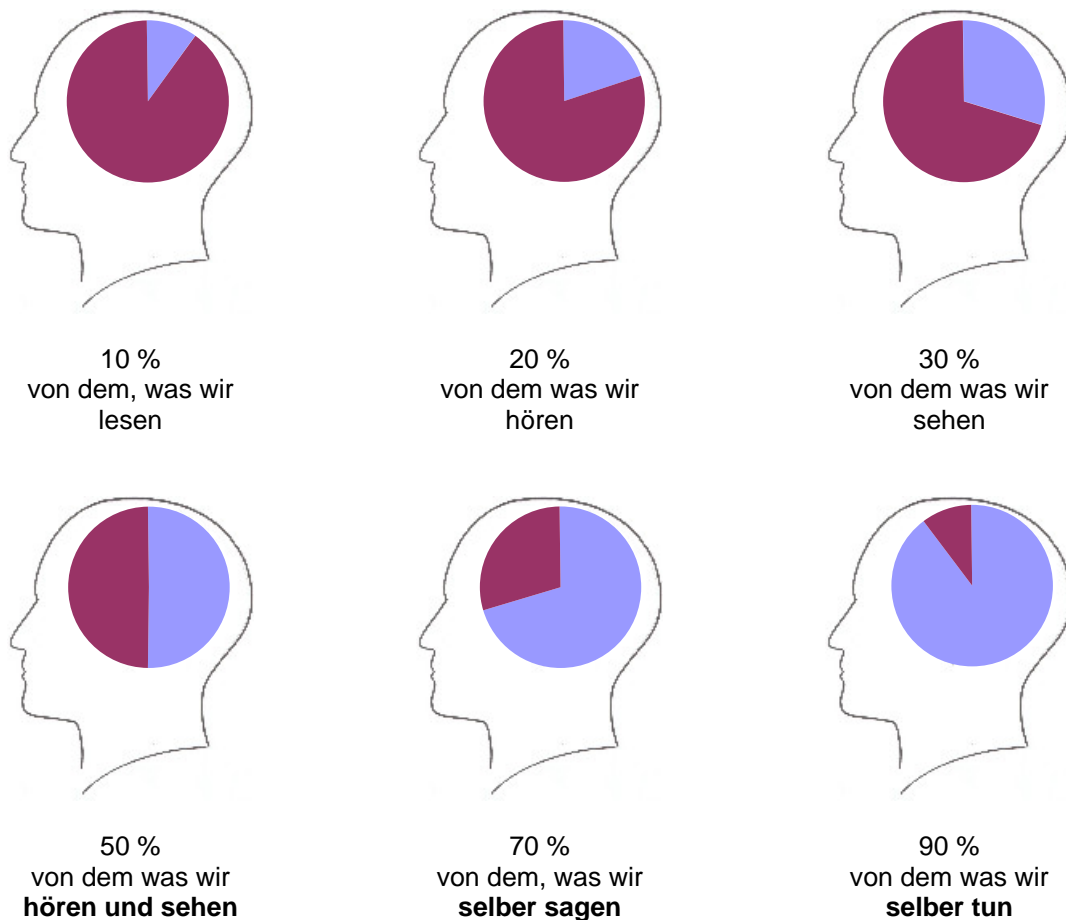
Das NLP verhilft Ihnen, zum Künstler Ihres Lebens zu werden und aktiv auf Ihre Gesundheit, Ihr Wohlbefinden und Ihre Umgebung Einfluss zu nehmen. Sie lernen, die Qualität Ihrer inneren Bilder, Klänge und Gefühle so zu gestalten, dass Freude und Lebensmut entstehen und Sie im Einklang mit dieser inneren Repräsentation eine Welt mitgestalten, in der es sich lohnt zu sein.

Aus dem NLP hervorgegangene Methoden und Interventionstechniken finden Anwendung in vielen Bereichen zwischenmenschlicher Kommunikation wie Organisation und Betrieb (im Personalwesen, Management und Verwaltung), Erziehung (Schule, Ausbildung) und Psychologie (Psychotherapie, Psychosomatik) Mentaltraining, alternative Heilungsmethoden, Coaching und Beratung, u.v.m.

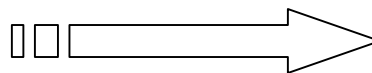


Literatur: NLP-Was ist das eigentlich? Alexa Mohl, Junfermann; Praxisbuch NLP, Aljoscha Schwarz, südwest; NLP im Alltag, Egon Sawitzki; GABAL; Der Zauberlehrling, Alexa Mohl, Junfermann; NLP Handbuch für Anwender, Peter B. Kraft, Junfermann; Coach yourself für Führungskräfte, Cora Besser, Junfermann, etc.

2. Dynamic Learning: Lernen, erinnern und abrufen:



Dynamic Learning



NLP ist ein Modell, das nur durch das Handlungs- und Erfahrungsorientierte Lernen nachhaltig und tiefgreifend integriert werden kann.

Lernen durch Erfahren - Lernen durch Tun = Dynamic Learning.

Diese Didaktik ist der fortschrittlichste heute verfügbare Ansatz, und hat viele Vorteile: Sie basiert auf jüngster Hirn- und Lernforschung. Sie ist offen und flexibel. Der Lerner ist vollkommen beteiligt, alle Lernstile sind angesprochen. Dynamic Learning belebt den Lernprozess, gibt die spielerische Lebensfreude zurück und garantiert Alltagstransfer.

Grundprinzipien des Dynamic Learning:

Aktives Einbinden der Lernenden verbessert das Lernen.

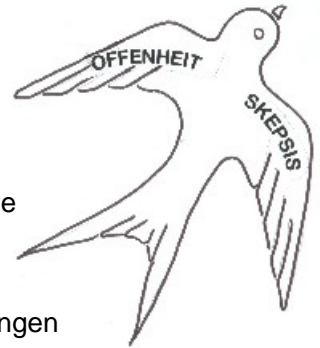
Lernen ist kein passives Speichern von Informationen, sondern das aktive Erarbeiten von Kompetenz.

Teamarbeit unter Lernenden bedeutet eine enorme Verbesserung für das Lernen.

Lernveranstaltungen mit vielen Aktivitäten bringen meistens höheren Lernerfolg als Lernveranstaltungen mit vielen passiven Zuhörern.

Dynamic Learning:

Offenheit und Skepsis, dies sind die beiden Flügel, die beim Lernen Gewinn bringen.



Skepsis:

NLP ist nicht beweisbar. NLP beschreibt **Natürliche Lebens Prozesse** - und wie das Leben, so ist auch NLP nicht logisch. Glauben Sie nicht sondern machen Sie selber Ihre eigene Erfahrung! Stellen Sie die kritischen Fragen - auf die wir aber oft keine präzise Antwort finden sondern von unseren Erfahrungen erzählen. Daher wird im Unterricht sehr oft ausgetauscht (Sharing), denn es geht ja um die subjektive Wahrnehmung jedes einzelnen.

NLP hat auch Wunder analysiert (Spontanheilungen, neue Wege aus scheinbar auswegslosen Situationen, schnelle Veränderungen trotz aussichtslosen Vorhersagen, spirituelle Erfahrungen, u.s.w.) und macht so auch die 'Magic'-Strategien für jedermann zugänglich und durchsichtig. Lassen Sie aber weiterhin Ihren gesunden Menschenverstand walten und hinterfragen Sie, sobald Sie die Anwender-Ethik nicht mehr spüren. NLP ist ein Werkzeug, das beschreibt, wie hypnotisiert oder manipuliert werden kann. Verpflichten Sie sich selber zu Ethik und Qualität! Analysieren Sie mit NLP den Anwender! Sprechen Sie von Ihrer Skepsis. Wenden Sie sich bei ungunstigen Gefühlen an die Verbände, insbesondere an den CHNLP, in dem sich jedes Mitglied den Ethikrichtlinien verpflichtet (www.chnlp.ch)

Beobachten und untersuchen von zwischenmenschlichen Phänomenen oder intrapsychischen Vorgängen ist den gleichen Gesetzmässigkeiten unterstellt wie die wissenschaftlichen Untersuchungen in der Quantenphysik oder der Kybernetik: Der Beobachter beeinflusst das zu Beobachtende - ja, das Schwingungsfeld kann sogar durch dessen Anwesenheit verschwinden.

So kann zuviel Skepsis Ihren Zugang zu Neuem, Unbekanntem, zu persönlichen Erfahrungen erschweren, darum brauchen Sie auch den andern Flügel, den der



Offenheit:

Während Sie gesunde Skepsis üben, ist es gleichfalls wichtig, für Erfahrungen offen zu sein. Das Leben ist ein fortlaufender Prozess von Bewegung, Wandel und Wachstum. Wenn wir denken, dass wir bereits alles gesehen und gehört haben, ist das ein Warnsignal. Lebendigkeit zeichnet sich dadurch aus, dass immer wieder neue Möglichkeiten an Ihre Türe pochen.

Das handlungs- und erfahrungsorientierte Lernen funktioniert nur, wenn Sie sich auch tatsächlich auf das Lernangebot einlassen. Dies ist für Teilnehmer, die sich an konventionelle Lernmethoden gewohnt sind zu Beginn verunsichernd. Konventionelle Lernmethoden sind Kinder des frühen industriellen Zeitalters. Zwar kommt die Didaktik heute sehr 'modern' daher mit Hellraumprojektoren, Beamer und grafisch ansprechenden Unterlagen. Es ist jedoch nur eine neue Auflage der alten Form "Ich-rede-Sie-hören" (auch bekannt als "Zum-einen-Ohr-rein-zum-anderen-raus"-Technik).

Dynamic Learning zeichnet sich aus durch Lernbeteiligung, echte Zusammenarbeit, Abwechslung und Vielfalt in den Lernmethoden. Angebote ausserhalb des bisher Gewohnten, Learning by Doing, Erfahrung vor Theorie. Nur mit Offenheit und Neugier können Sie Ihre mentalen Grenzen erweitern und Neues erfahren. Es braucht manchmal etwas Mut dazu - wagen Sie es!



Literatur: Dynamic Learning, Robert Dilts, englisch, Meta Publication; Accelerated Learning, Dave Meier, ManagerSeminare; Die Wirklichkeit des NLP- Erkenntnistheoretische Grundlagen und ethische Schlussfolgerungen, Alexa Mohl, Junfermann;

Glossar einiger Fachwörter zum Dynamic Learning und Neuro-Linguistischen Programmieren

Anker (NLP-Lexikon, 2004)

Ein Reiz, auf den eine Person auf eine bestimmte Weise reagiert. Natürliche Anker sind z.B. Farben, die eine bestimmte Stimmung auslösen, Musik, die aktiviert oder beruhigt oder ein Geruch, der an ein bestimmtes Ereignis erinnern läßt. Anker sind externe [Auslöser](#), die eine innere Wirkung hervorrufen.

Das Wort Anker kommt von Anchormen, das sind prominente Moderatoren in Talkshows. Allein das Auftreten eines bestimmten Anchorman soll das Publikum veranlassen sich diese Sendung anzusehen.

Werbung ist ein gutes Beispiel für die Wirkung von Anker. Werbung produziert sinnliche Reize: Bilder von sympathischen Menschen und schönen Landschaften, das Logo des Produktes, markante Stimmen, einen einprägsamen Satz, Musik. All das soll positive Gefühle hervorrufen. Die Werbe-Industrie versucht, diese Anker oft und oft zu setzen. Das Gehirn lernt so die einzelnen Elemente als Einheit zu kodieren: auf unbewußte Weise werden der Slogan, das Logo, die Stimmen, die Musik und das Gefühl miteinander verbunden. (Das Gehirn lernt eine [Synästhesie](#)). Beim Kaufen soll diese Synästhesie aktiviert werden. Wir sehen das Logo des Produktes und - ohne daß uns dies zu Bewußtsein kommt - wird die gesamte Einheit von Sehen, Hören und Fühlen innerlich aktiviert. Das Logo des Produktes wirkt als visueller Anker, der visuelle Reiz führt zu einem positiven Gefühl: der Kunde kauft.

Das Anker-Konzept stammt aus dem [Behaviorismus](#) (Bandler und Grinder erwähnen die Reiz-Reaktions-Konditionierung von Pavlow, [1994c \(1979\), 107](#)). NLP als pragmatischer Ansatz verwendet die behavioristische Idee konditionierter Reize auf vielfältige Weise, ohne dabei das Menschen-Bild des Behaviorismus und seine Idee einer unbegrenzten [Manipulation](#) von Menschen zu übernehmen.

Anwendungen von Anker im NLP sind:

(1) das Studium natürlicher Anker im Alltag, die uns - automatisch und meist unbewußt - die ganze Zeit in die eine oder die andere Richtung lenken. Für die Erkundung von Problemen kann es nützlich sein, die genauen Anker zu kennen, z.B.: was genau löst die schlechte Stimmung aus, wenn ich mit diesen Menschen zusammen bin? NLP konzentriert sich dabei auf die sinnlichen Aspekte: was genau muß ich sehen, hören, um in dieses Gefühl zu kommen?

Ein Beispiel ist die Analyse des Arbeitsplatzes auf positive und negative Anker. Dazu ist es hilfreich, den eigenen Arbeitsplatz intensiv sinnlich zu erleben - oder sich innerlich intensiv vorzustellen - und alle sinnlichen Eindrücke, der Reihe nach, auf ihre Wirkungen auf den eigenen [inneren Zustand](#) zu überprüfen ([Weiß 1990, 82f.](#), [Mohl 1996a \(1993\), 177f.](#)). [Anleitung zu einer Analyse Ihres Arbeitsplatzes auf positive und negative Anker](#).

(2) Anker werden im NLP verwendet, um Zugang zu persönlichen [Ressourcen](#) zu schaffen. Eine Beraterin B kann z.B. einen Klienten K immer dann in einer bestimmten Weise berühren (z.B. auf die Schultern tippen), wenn K an ein schönes Erlebnis denkt und dabei eine [Ressourcen-Physiologie](#) zeigt. Nach einigen Wiederholungen "sitzt" der Anker: immer wenn B K auf genau dieselbe Weise (und sei es nur scheinbar unabsichtlich) berührt, verändert sich die Physiologie von K auf wahrnehmbare Weise. Damit hat B ein Instrumentarium, um K gezielt in seine Ressourcen zu führen. Im NLP werden Anker systematisch eingesetzt, um Wirkungen bei anderen und bei sich selbst zu erzielen.

Viele Techniken des NLP werden mit Hilfe von bewußt gesetzten Ankern durchgeführt oder damit begleitet ([Anker setzen](#)).

Wenn sich eine Person einen Anker selbst setzt, dann spricht man von [Selbst-Anker](#). Selbst-Anker können ein hervorragendes Instrumentarium der [Selbst-Steuerung](#) sein.

(3) Mit NLP können Menschen lernen, im Alltag klare Anker zu installieren und bewußt zu setzen. Ein Beispiel ist der Einsatz [räumlicher Anker](#), z.B. im Büro oder bei einem Vortrag, mit genau definierten inneren Zuständen. Ein anderes Beispiel ist der pointierte Einsatz des Körpers. [Körper-Sprache](#) in Kommunikation kann auf andere als Anker wirken und die Präsentation eigener Ideen und Vorschläge erleichtern.

(4) Das Anker-Konzept des NLP schafft ein Verständnis für viele zwischenmenschliche Prozesse im Alltag: wie Personen sich selbst und andere beeinflussen, indem sie - oft unbewußt - Anker setzen und damit bei sich und anderen innere Zustände auslösen. Die Kenntnis von [kalibrierten Schleifen](#) schafft die Möglichkeit, sie bewußt und zielgerecht zu verändern.

(5) Viele Änderungs-Techniken des NLP zielen darauf hinaus, natürliche Anker, die unerwünschte Reaktionen hervorrufen (z.B. immer, wenn jemand laut mit mir redet, werde ich ärgerlich), in ihrer Wirkung abzuschwächen oder zu löschen. Die Standard-Technik ist das [Anker löschen](#): Dabei werden zwei Anker gesetzt: der negative (die laute Stimme) und ein positiver Anker, der mit Ressourcen verbunden ist (z.B.: [Quelle](#)). Werden dann beide Anker gleichzeitig aktiviert, dann [verschmelzen](#) beide Anker, und der positive Anker kann den negativen Anker überlagern, sodaß er in seiner Wirksamkeit gemildert oder gänzlich gelöscht ist.

Bateson-Kategorien, Bateson-Lernkategorien, logische Ebenen nach Bateson (NLP-Lexikon, 2004)

Die Theorie der logischen Typen von Whitehead und Russell (1910 - 1913) ist ein Versuch, den Gesamt-Bereich der Mathematik hierarchisch-logisch zu ordnen. Jeder mathematische Begriff, jedes Theorem, jede Aussage, ... wird eindeutig einer bestimmten logischen Ebene zugeordnet.

Eine Menge (z.B. die Menge aller Bücher) wird einem höheren logischen Typ zugeordnet als ihre Elemente (ein einzelnes Buch); eine Bezeichnung (z.B. ein Symbol für ein "Ding") einer höheren Ebene als das Bezeichnete (z.B. ein "Ding"); eine "Landkarte" einer höheren Ebene als das "Gebiet" usw. Auf diese Weise sollten auch alle logischen Widersprüche eliminiert werden.

Gregory Bateson hat 1964 vorgeschlagen, diese Theorie auf Probleme der menschlichen Kommunikation anzuwenden ([Bateson 1983 \(1972\)](#), 362ff.). Bateson unterscheidet dabei vier (bzw. fünf) logische Kategorien von Lernen:

(1) Lernen Null ist die primitivste Art des Lernens, z.B. eine stereotype Reaktion: "Ich lerne" von der Werkssirene, daß es zwölf Uhr ist." (368).

(2) Lernen Eins (Lernen I) ist etwas komplizierter. Beispiele sind "mechanisches Lernen" oder die klassische Konditionierung im [Behaviorismus](#): eine Person "lernt", auf einen Reiz auf eine neue Weise zu reagieren, - ein neuer [Anker](#) wird wirksam.

(3) Lernen Zwei (Lernen II) ist eine "Veränderung im Lernen I", ein Meta-Lernen über Lernen I. Eine Person "lernt" z.B. verschiedene konditionierte Reaktionen und entwickelt daraus Theorien über Menschen allgemein und über sich selbst. Diese Theorien fassen viele Erfahrungen von Lernen I zusammen und interpretieren sie in einer verallgemeinerten Weise. Lernen II ist eine Interpretation von Lernen I.

Lernen II ist ein Phänomen höherer logischer Ordnung als Lernen I. Dieses Lernen hat wiederum Rückwirkungen auf Lernen I. Lernen II hat mit der Entwicklung von [Modellen](#) und [Beliefs](#) zu tun. Es bezieht sich auf den [Kontext](#), in den Menschen Erfahrungen einordnen und den Menschen für sich konstruieren.

(4) Lernen Drei ist noch abstrakter. Es bezieht sich auf den Kontext von Lernen II. Beim Lernen III werden grundlegende [Vorannahmen](#) in Frage gestellt, auf denen Lernen II beruht, z.B. Modelle über den Menschen und das eigene Ich. Lernen III ist ein umfassendes Lernen. Es modifiziert das Ich, d.h. die [personale Identität der lernenden Person](#) (wie es der [Core-Transformation-Prozeß](#) oder der [Ur-Credo-Prozeß](#) bewirken kann).

Lernen Drei ist nach Bateson "schwierig und selten". Bateson erwähnt Erfahrungen, wie sie "Zen-Buddhisten, abendländische Mystiker oder einige Psychiater" beschreiben (390). Lernen Drei könnte auch (das ist meine Vermutung) ein tiefes Verständnis des [Belief](#)-Konzeptes sein.

(5) "Lernen IV" wäre Veränderung im Lernen III, kommt aber vermutlich bei keinem ausgewachsenen lebenden Organismus auf dieser Erde vor" (379). (Was Bateson damit meint, bleibt unklar).

Die Lern-Kategorien von Bateson sind für NLP bedeutsam. Robert Dilts hat sein Modell der [logischen Ebenen](#) ausdrücklich auf die Lerntypen von Bateson bezogen ([Dilts 1993 \(1990\)](#), 219).

Weitere Literatur: [Weerth 1994 \(1992\)](#), 235ff. und [Schauer 1995](#), 136ff.

Modell (NLP-Lexikon, 2004)

Der Ausdruck Modell findet sich im NLP in unterschiedlichen Bedeutungen.

(1) Im NLP wird der Unterschied zwischen Landkarte und Territorium, zwischen Modell und Realität betont. Wir sind nicht fähig, die Welt so wahrzunehmen, "wie sie ist", sondern wir können die Welt nur in Form innerer Landkarten, innerer Modelle erfahren. Eine Landkarte ist nicht das Territorium. Wir kennen das Territorium unserer Welt nur in Form unserer Landkarten der Welt. Landkarten wählen aus: sie betonen bestimmte Aspekte und blenden andere aus. Wie Menschen Modelle generell bilden, beschreibt NLP im [Meta-Modell](#).

(2) Die Begründer von NLP wollten keine "Theorien", sondern "Modelle" entwerfen: "Ein Modell ist einfach eine Beschreibung, wie etwas funktioniert, ohne Festlegung, warum es so sein mag. Eine Theorie hat die Aufgabe, eine Rechtfertigung dafür zu liefern, warum verschiedene Modelle anscheinend mit der Realität übereinstimmen. Wir sind Modellbauer und bitten Sie, diese Arbeit als ein Modell zu beurteilen, unabhängig davon, ob es wahr oder falsch, richtig oder unrichtig, ästhetisch oder unästhetisch ist. Sie sollten herausfinden, ob es etwas nützt oder unnütz ist." ([Dilts u.a. 1994 \(1980\)](#), 18, ähnlich [Bandler und Grinder 1994c \(1979\)](#), 23).

Die Autoren folgen damit der Tradition des amerikanischen Pragmatismus, der Hauptströmung der Philosophie in den USA in diesem Jahrhundert. Hier werden alle Begriffe und Theorien (auch wissenschaftliche Begriffe und Theorien) nicht als Abbilder einer "äußeren Realität" verstanden, sondern als Modelle, die sich durch soziale Konventionen gebildet haben. Es geht um Beschreibungen, die "nützlich" sind, nicht um Beschreibungen, die "wahr" sind ([Bandler und Grinder 1994c \(1979\)](#), 23).

(3) Ein Modell ist die Person, die von einer NLP-erfahrenen Person modelliert wird (siehe unten).

Modellieren (NLP-Lexikon, 2004)

Modellieren, Modell-Bildung, Modellier-Prozeß, modeling "Modellieren ist der Prozeß des Ab- und Nachbildens menschlicher Höchstleistungen." ([O'Connor und Seymour 1996 \(1990\)](#), 276). Das NLP begann 1972, als John

Grinder und Richard Bandler anfangen, sich gegenseitig zu modellieren und dann andere erfolgreiche Therapeuten modellierten. Dabei ging es nicht um eine Erklärung der "Ursachen" hervorragender Leistungen (in NLP oft Exzellenz genannt), sondern um das "Wie": was sind die Muster erfolgreicher Menschen? Welche inneren Prozesse laufen dabei ab? Was genau müsste jemand denken und tun, um die gleichen Resultate zu erzielen?

Modellieren bezieht sich auf eine Person, auf ein Modell. Modellieren kann mit unterschiedlichem Abstraktionsgrad und mit unterschiedlicher Komplexität erfolgen. Letztlich kann alles an einer Person modelliert werden, womit NLP das Verhalten von Menschen (in einem umfassenden Sinn) beschreibt.

Beispiele sind das Modellieren der Physiologie, von Beliefs und Werten, von Inneren Zuständen, von Strategien und Meta-Programmen.

Je nach Aufgabe, Zielsetzung und Komplexität können Modellierungsprozesse sehr unterschiedlich sein.

Mögliche Schritte sind (vgl. O'Connor und Seymour 1996 (1990), 276f.; und Walker 1996, 29f.):

- (1) Festlegung der Ziele des Modellierungs-Prozesses (davon hängt auch die Genauigkeit ab, mit der Informationen gesammelt werden sollen)
- (2) Auswahl des Modells (Modelle können auch fiktive Personen sein).
- (3) Informations-Sammlung beim Modell. Die Methoden dazu können sein: (a) ein Modell befragen, (b) es veranlassen, exzellente Tätigkeiten zu tun oder davon zu sprechen, (c) das Nachspielen / Nachahmen eines Modells aus der zweiten Wahrnehmungs-Position - mit unterschiedlichen Graden von Identifikation.
- (4) Aus der Position eines externen Beobachters / einer externen Beobachterin: Festlegung der (für das Ziel) relevanten Elemente des Modells. Dabei wird versucht, das komplexe (äußere und innere) Verhalten des Modells auf seine Kern-Elemente zu reduzieren. Dies kann dadurch erreicht werden, daß gewisse Elemente weggelassen werden, um herauszufinden, was wesentlich ist und was nicht.
- (5) Entwurf einer formalen Struktur, in welchem die Kern-Elemente kohärent angeordnet sind, d.h. Bildung eines (formalen) Modells über das (persönliche) Modell. (Die formale Struktur des Modells kann eine Strategie sein oder eine Strategie enthalten, Strategien erkunden).
- (6) Unter Nutzung unterschiedlicher Wahrnehmungs-Positionen: Übertragung, Erprobung und Anpassung des formalen Modells auf die Ziel-Personen: auf den Modellierer selbst, auf Klienten, auf Schüler, ... (Strategien installieren).

Zusammenfassend: "Beim Modellieren wird versucht, einen Prozeß begrifflich so abzubilden, daß es Dritten möglich ist, diesen Prozeß einzuüben" (Walker 1996, 29).

Modellieren kann auf viele Arten durchgeführt werden. Das Spektrum reicht vom unbewußten und informellen Modellieren (das wir ständig mit anderen machen) bis hin zu anspruchsvollen, komplexen Modellierungs-Strategien von Höchstleistungen in verschiedenen Bereichen (z.B. das High-Quality-Project im Bereich der Wirtschaft, das O'Connor und Seymour 1996 (1990), 302f. erwähnen). Modellieren ist ein natürlicher Prozeß. Kinder modellieren intuitiv ihre Eltern und andere Personen, und lernen so auf unbewußte Weise komplexe Verhaltensweisen, Einstellungen, Sichtweisen, ... (Albert Bandura 1962) beschreibt diese Phänomene als "Modelllernen". Im NLP versucht man, Prozesse dieser Art rational nachzuvollziehen:

- (a) in einfache Zusammenhänge zu übersetzen, die man sich selbst und anderen erklären kann, und
- (b) in einfachen Prozeß-Schritten festzuhalten, die man sich selbst und anderen lehren kann. NLP geht davon aus, daß Exzellenz erlernt und trainiert werden kann.

NLP, Neuro-Linguistisches Programmieren (CHNLP, 2004)

Was ist NLP?

Es gibt eine Vielzahl von NLP-Definitionen, hier zwei Beispiele:

1.

NLP (Neuro-Linguistisches Programmieren) ist eine Denkrichtung und ein Konzept für Kommunikation, Verhalten und Veränderung. NLP umfasst zentrale Bestandteile unserer menschlichen Erfahrung und des Verhaltens. Es wurden und werden Zusammenhänge zwischen unserem Denken und Fühlen, der Sprache und den Wechselwirkungen auf unseren Körper und das Verhalten erforscht. Daraus wurden Werkzeuge zur Verbesserung der Kommunikation und zur Entfaltung unseres menschlichen Potenzials entwickelt.

Man befasst sich z.B. damit zu entdecken, wie wir die Welt wahrnehmen und welche inneren "Landkarten" wir uns davon gemacht haben. Es geht darum zu verstehen, welche inneren "Muster", Prozesse und Zustände das Verhalten und Erleben der Menschen beeinflussen und die gewonnenen Erkenntnisse zu nutzen. Man fragt sich zum Beispiel: Was "tun" wir, wenn wir uns gestresst oder überfordert fühlen? Was "machen" wir anders, wenn wir gelassen, erfolgreich, kreativ, sicher und glücklich sind? Oder, wie motivieren wir uns oder wie treffen wir Entscheidungen, mit denen wir zufrieden sind?

Eine zentrale NLP-Grundhaltung ist die Überzeugung, dass jeder Mensch, auch in schwierigen und problematischen Lebenssituationen, mehr Handlungsmöglichkeiten besitzt, als ihm bewusst zugänglich sind. Ein Ziel des NLP ist es, Zugang zu solch unbewussten Kräften und Ressourcen zu schaffen, damit wir Menschen mehr Wahlmöglichkeiten im Erleben und Handeln zur Verfügung haben. Es wurden wirksame Instrumente entwickelt, die es ermöglichen, sich zu entfalten, mit den eigenen Fähigkeiten bewusst umzugehen und Kompetenz und

Weisheit zu entwickeln.

NLP kann angewendet werden zur Selbsthilfe, zur Verbesserung der Kommunikation und Beziehungen und um anderen wirkungsvoller zu helfen. Die Anwendungsgebiete des NLP sind vielfältig, z.B.: Gesundheit, Erziehung, Beratung und Psychotherapie, Kreativität, Management, Verkauf und Führung.

2.

Das Neuro-Linguistische Programmieren (NLP) beschreibt – ausgehend von Erkenntnissen der modernen Systemtheorie, Linguistik, Neurophysiologie und Psychologie – die wesentlichen Prozesse, wie Menschen sich selbst und ihre Umwelt wahrnehmen, diese Informationen auf ihre eigene Weise verarbeiten, auf dieser Grundlage handeln, entsprechend miteinander kommunizieren, lernen und sich verändern.

Menschen unterscheiden sich in der Art und Weise, wie sie bestimmte Situationen, sich selbst, andere Menschen, ihre Beziehungen, ihre berufliche Tätigkeit und das Leben allgemein erleben. Je nachdem, wie wir zu einem bestimmten Zeitpunkt uns selbst und unsere Umwelt wahrnehmen, wie wir denken, welche Überzeugungen wir haben, wie wir fühlen und wie wir diese Gefühle bewerten, kann ein und dieselbe Situation als angenehm und wohltuend oder aber als schwierig und belastend erlebt werden.

Basierend auf Studien und Modellen zur menschlichen Wahrnehmung und Informationsverarbeitung macht NLP bewußt, welche Faktoren unser Erleben steuern und wie wir unsere Erfahrung selbst erschaffen. Auf dieser Grundlage entstanden in den letzten Jahrzehnten eine Vielzahl von Handlungsmodellen.

Die pragmatisch ausgerichteten Handlungsmodelle des NLP dienen einer Verbesserung der zwischenmenschlichen Kommunikation sowie der persönlichen Entfaltung.

NLP ist die Disziplin im Bereich der Kognitions- und Verhaltenswissenschaften, die sich explizit und in umfassender Weise dem Studium der menschlichen Subjektivität verschrieben hat. Mit Hilfe der dabei gewonnenen Erkenntnisse eröffnet NLP zugleich – sowohl für Einzelpersonen als auch für Gruppen und Organisationen – effiziente und flexible Zugänge zu ziel- und lösungsorientierten Veränderungen.

Wie jede andere wissenschaftliche Disziplin entwickelt sich NLP dabei durch neue Forschungen fortlaufend weiter. NLP-Trainings vermitteln eine größere Bewußtheit über die Prozesse, die das eigene Erleben steuern. Sie vermitteln einen erweiterten Gebrauch der fünf Sinne sowie die Fähigkeit, persönliche Ziele zu formulieren und diese unter Berücksichtigung der Einflußfaktoren zu verwirklichen.

Das in den vergangenen Jahrzehnten weltweit erarbeitete Wissen ermöglicht es professionellen Kommunikatoren – unabhängig von ihrer inhaltlichen Ausrichtung – u.a. das eigene Verständnis für zwischenmenschliche Kommunikationsprozesse zu verfeinern, sich – unabhängig von der methodischen und inhaltlichen Ausrichtung der eigenen Arbeit – noch leichter auf die individuelle „Realität“ des Gegenübers einzustellen, die eigene Flexibilität im Umgang mit Menschen unterschiedlichster Herkunft beachtlich zu erweitern sowie sich flexibel den Herausforderungen einer sich ständig wandelnden Welt zu stellen."

Rapport (NLP-Lexikon, 2004)

Ein Ausdruck, den NLP aus der Hypnose übernommen hat. "Rapport ist eine positive Beziehung zwischen Individuen. Sie basiert auf Verständnis und Vertrauen. Rapport mit einem Klienten ist dann erreicht, wenn er / sie das Gefühl hat, verstanden zu werden und wenn er / sie fühlt, daß die Bedeutung und Komplexität seiner / ihrer persönlichen Erfahrung wertgeschätzt wird." (Yapko 1995, 52). In der Arbeit mit Hypnose oder Trance ist Rapport die Vorbedingung, damit jemand in Trance gehen kann.

NLP verwendet den Ausdruck für jede Art von Kommunikation. Rapport bezeichnet einen "unmittelbaren Kontakt zwischen zwei Personen" (Mohl 1996a (1993), 55). Rapport beschreibt eine intensive Beziehung in der Kommunikation, das Erleben einer Verbindung, eines Gleichklangs, manchmal auch Resonanz genannt. Das Ziel der Kommunikations-Techniken von NLP ist die Herstellung von Rapport in Kommunikation.

Rapport basiert auf der inneren Einstellung von Respekt für den anderen. Im Alltag kann man oft beobachten, daß Menschen, die sich in dieser Haltung begegnen, ganz automatisch die "Techniken" des Spiegeln (pacing) anwenden, die NLP zur Herstellung von Rapport empfiehlt. Spiegeln (pacing) bedeutet, dem anderen ähnlich zu werden, sich ihm anzugleichen, seine Welt zu betreten. Je tiefer der Rapport zwischen zwei Menschen, desto mehr gleichen sich ihre Körper und Stimmen "wie von selbst" einander an: sie "schwingen auf der gleichen Welle", sie sind in Kontakt, in Resonanz.

Im NLP wird die Fähigkeit, mit anderen in Rapport zu treten, systematisch geschult. Dabei übt man u.a. die konzentrierte Wahrnehmung nach außen (Up-time), die genaue Wahrnehmung minimaler Zugangs-Hinweise und das Kalibrieren der Physiologie anderer Personen. Die Standard-Technik ist das Spiegeln. Eine subtile und wirkungsvolle Art, den Grad von Rapport in Kommunikation zu testen, ist den Körper oder die Stimme zu verändern, und zu beobachten, ob und in welchem Ausmaß die andere Person diese Veränderung mitmacht (Führen als Rapport-Check).

Darüberhinaus wird die Fähigkeit zu Rapport im NLP durch ein Verständnis von Ideen gefördert, die manchen

NLP-Techniken zugrundeliegen.

Beispiele sind:

(1) der **Belief-Gedanke**: allen Meinungen einen Glaubens- und keinen Wahrheits-Charakter zuzuschreiben. Dies kann die Fähigkeit fördern, "unverständliche" Beliefs anderer Menschen mehr zu respektieren.

(2) der **Reframing-Gedanke**, Verhalten und Absicht zu trennen. Dies kann die Fähigkeit fördern, mit unerwünschtem Verhalten anderer konstruktiver umzugehen.

(3) der **Gedanke der Tiefen-Struktur der Sprache**, der dem **Meta-Modell** zugrundeliegt. Dies kann die Fähigkeit fördern, fremde Innen-Welten zu erforschen (und sie weniger kritisch zu bewerten).

Repräsentation (NLP-Lexikon, 2004)

Repraesentare bedeutet im Lateinischen sich vergegenwärtigen oder vertreten. (1) Repräsentation bezeichnet in der Psychologie den psychischen Akt des Sichvergegenwärtigens von Vorstellungen oder Erinnerungen. (2) Repräsentation bezeichnet in der Erkenntnistheorie alle Arten von Abbildungen. Repräsentationen sind **Modelle**.

NLP verwendet den Ausdruck Repräsentation in beiden Bedeutungen (vgl. [Bachmann 1993 \(1991\)](#), 136).

Literaturempfehlungen

Bateson, Gregory (1983): *Ökologie des Geistes. Anthropologische, psychologische, biologische und epistemologische Perspektiven*, Suhrkamp, Frankfurt/M. (Original 1972: *Steps to an Ecology of Mind. Collected Essays in Anthropology, Psychiatry, Evolution and Epistemology*, Chandler Publishing Company).

Baumeler M. & Frischknecht U. (2004a): *Masterscript, Handbuch zur Weiterbildung zum NLP-Coach (Master)*; 8. überarbeitete Auflage; NLP-Akademie Schweiz, 2004

Baumeler M. (2005): *Practitionerscript, Handbuch zur Weiterbildung zum NLP-Practitioner*; 10. überarbeitete Auflage; NLP-Akademie Schweiz, 2005

Baumeler Megha & Frischknecht Ueli (2004b): *Trainerhandbuch - NLP-Akademie mit Herz und Verstand*, 6. überarbeitete Auflage; NLP-Akademie Schweiz, 2004

CHNLP (2004): *Homepage des CHNLP, Schweiz. Verband für Neuro-Linguistisches Programmieren*: <http://www.chnlp.ch>

Dilts Robert B. & Eppstein Todd A.: *Dynamic Learning; Meta-Publications, 1995*

Dilts, R. & DeLozier J.: *Encyclopedia of Systemic NLP and NLP New Coding*. NLP University Press 2000, ISBN 0-970-1540-3-0

Mohl Alexa (1994): *Auch ohne dass ein Prinz dich küsst*; Junfermann-Verlag, Paderborn

NLP-Lexikon (2004): *Das NLP Wörterbuch im Internet*, Walter Ötsch 1996-2004; <http://www.nlp.at/lexikon/index.htm>

O'Connor, Joseph und Seymour, John: *NLP - Gelungene Kommunikation und Entfaltung*, 6. Auflage, VAK-Verlag für angewandte Kinesiologie, Freiburg i.B., 1996 (Original 1990: *Introducing Neuro-Linguistic Programming. Psychological Skills for Understanding and Influencing People*, Mandala, London).

Walker, Wolfgang (1996): *Abenteuer Kommunikation. Bateson, Perls, Satir, Erickson und die Anfänge des Neuro-linguistischen Programmierens (NLP)*, Klett-Cotta, Stuttgart.

Wikipedia, 2004: *Wikipedia ist eine mehrsprachige Enzyklopädie im Internet*: <http://wikimedia.org/ch-portal/>