

«...und dann eröffnet sich eine neue Welt!»

In der Weiterbildung «Analyse & Coaching» (NLP-Master) trainierten wir auch intensiv das Erkennen von Persönlichkeitsmustern den sog. NLP-Metaprogrammen. NLP-Metaprogramme zeigen, wie Menschen denken und entscheiden, was sie motiviert, was ihnen erhaltenswert und erstrebenswert erscheint.



Francesca Vivona
francesca.vivona@gmx.ch

Zu Beginn dieses Trainings habe ich mich überfordert mit der Anzahl unterschiedlicher Aspekte, die ich glaubte bei einem Gespräch heraushören zu müssen. Als ich begann den Hinweis zu beherzigen, sich anfangs nur auf 1 bis max. 2 Aspekte zu konzentrieren, erlebte ich die ersten Erfolge. Und mit ihnen explodierte meine Begeisterung für diese zusätzliche Wahrnehmungsmöglichkeit in Kommunikationen, die bis heute anhält.

Viele Trainingsgespräche habe ich verdeckt durchgeführt und Orte wie die Kaffee-Ecke in der Firma oder Telefongespräche genutzt. Dabei bemerkte ich, dass bei Gruppengesprächen die Konzentration auf eine Person sehr wichtig ist. Am besten geht es mir heute, wenn ich mir für ein verdecktes Trainingsgespräch bewusst Zeit nehme und ich mich vorgängig gedanklich mit den einzelnen Muster-Erkennungshinweisen «verbinde», indem ich das Trainingsformular unter meiner Schreibunterlage hervor nehme und sie anschau. Ich setze mir eine Zeitlimite und suche mir dann eine Person aus. Nach dem Gespräch ziehe ich mich an einen ruhigen Ort zurück und schreibe das Erkannte auf. Mit der Zeit wurde das Formular immer vollständiger, juhui!

Das systematische Vorgehen gemäss dem Format «Recursive Training Cycle (RTC)», jeweils das Lernziel zu formulieren und die nachträgliche Reflektion darüber mit dem Formulieren des nächsten Lernschrittes zu verbinden, war für mich zu Beginn gewöhnungsbedürftig. Ich merkte jedoch, dass mir dieses Vorgehen eine Übersicht bot und die Möglichkeit, die Technik der «kleinen Schritte» zu lernen und die «kleinen Erfolge» zu feiern. Jetzt wende ich R.T.C. auch in anderen Bereichen meines Lebens an. Transfer pur?!

Heute fallen mir im Gespräch mit anderen Menschen ihre Strategien und Metaphern, die Sprachmuster, die Körperhaltung und Augenbewegungen schnell auf. Es ist für mich, als ob ich mein Gegenüber ganzheitlicher sehe – nicht nur die „Carosserie“ und damit meine ich seine Kleidung, seine Frisur und sein Äusseres teilt sich mit, sondern auch Teile des «Motors» kann ich erkennen: Glaubenssätze, Werte, Vorgehensweisen, Sprachformen, kurz gesagt Teile der inneren Welt.

Ich arbeite noch am Erkennen der Filter und Regulatoren, die ich noch besser heraus hören und «herausfragen» könnte. Fragen sind überhaupt ein unentbehrliches Instrument in meinem beruflichen und privaten Leben geworden. Meine Technik kann ich noch verfeinern und unauffälliger gestalten – Übung macht den NLP-Meister.

Und apropos Übung: kürzlich ist für mich etwas Wunderbares passiert. Ein mir hierarchisch vorgesetzter Mensch, der im allgemeinen andere Ansichten als ich verteidigt, hat mich unter einem Vorwand am Arbeitsplatz aufgesucht. Ich bemerkte gleich, dass die Person eigentlich das Gespräch zu einer privaten Sache suchte und ich liess mich darauf ein, da die Ökologie und der Kontext stimmig waren. Während der Unterhaltung habe ich ganz bewusst die Elemente des NLP einge-

setzt (Position des Stuhls angepasst, Rapport auf den Ebenen Verhalten (Spiegelung der Körperhaltung), Werte (Werte wiederholt und mit meinem Nicken bestätigt) und Identität (seine heutige Rolle im Unternehmen bewusst angesprochen) aufgebaut und durch Tonfall, Sprechtempo und Gestik das Pacing unterstützt. Das Leading (Frage nach ähnlichen Herausforderungen in der Vergangenheit, die man als geglückt bezeichnen kann, Frage nach dem Auslöser für das negative Gefühl und wo es sich zeigt usw.) kam dann von alleine und war sehr flüssig. Plötzlich war ich die «Führende» und es geschah ganz natürlich und ohne Wider-

stand. Die Krönung für mich war die Aussage dieser Person am Schluss des Gespräches «mit Ihnen zu sprechen ist für mich wie Balsam und ich spüre, dass Sie mich verstehen und ich Ihnen vertrauen kann».

In Kürze gesagt, habe ich mich auf mein Gegenüber eingestimmt, zugehört, war geistig präsent und gegen Schluss habe ich einzeln Fragen gestellt. An die Details seiner Erzählungen kann ich mich nicht mehr genau erinnern. Die Aussage am Schluss hat mir bestätigt, dass durch das bewusste WIE das WAS Nebensache wird, ohne an Aufmerksamkeit und Gesprächsqualität einzubüssen.

VorankündigungVorankündigungVorankündigungVorankündigungVorankündigungVorankü

Kongress

Dynamic Learning - Dynamic Living

**20. Oktober 2007, Swissôtel
Zürich-Oerlikon**

9.30 - 18.15 Uhr,
Eröffnungsveranstaltung,
Workshops, Netzwerk, Marktplatz
beruflicher und privater
Umsetzungs-Inspirationen.



Ab 18.15 Uhr Party mit internationalem Live-Orchester «Miami-Sound»
und reichhaltigem Buffett.