

Eine NLP-Vorannahme sagt: „Es gibt keinen Ersatz für offene und saubere Sinneskanäle“.

Die folgende NLP-Erläuterung erklärt und zeigt auf, warum diese Vorannahme so zentral und so wichtig ist.

Verfasserin dieser Facharbeit ist: Laelia Bulirsch – Teilnehmerin an der NLP Practitioner Ausbildung im Frühjahr 2018.

NLP heißt ausgeschrieben Neuro-Linguistisches-Programmieren.

Neuro steht für das Gehirn, nicht für den Intellekt, sondern für all die Prozesse, die ihm Hirn unbewusst ablaufen. Derer wir uns nicht bewusst sind, die aber unser Handeln maßgeblich beeinflussen und steuern. Viel stärkere Reize werden über unsere Sinneskanäle ausgelöst als über intellektuelle Stimulation. Je nach Typ ist es das Sehen (visuell), das Hören (auditiv), das Fühlen (kinästhetisch), das Riechen (olfaktorisch) oder/und das Schmecken (gustatorisch). Im Durchschnitt bedient sich jeder Mensch bevorzugt zwei dieser Sinneskanäle um seine Umwelt wahrzunehmen. Einige auch drei. Sehr selten vier. Der einzige, den ich kenne, der alle 5 Sinneskanäle gleichermaßen stark verwendet ist der Sentinel aus der Serie ‚Der Sentinel – Im Auge des Jägers‘, 1996 – 1999. Die Wahrscheinlichkeit ist als eher gering anzusehen, dass ein Mensch alle 5 Sinneskanäle gleichermaßen verwendet. Die präferierte Verwendung der Sinneskanäle definiert den Lerntyp und damit die verwendeten Methoden. Als Beispiel, ein visueller Typ wird vorzugsweise in Bildern seine Wahrnehmungen beschreiben und auch Bilder als Anker für neues Verhalten wählen.

Linguistik steht für die Sprache. Sprache ist weit mehr als nur das Wort. Gerade in der heutigen Zeit, in der immer weniger gesprochen wird, sondern über Mails, WhatsApp und sonstige Tools kommuniziert wird, fällt auf, dass Sprache nur auf das Wort reduziert, die Kommunikation erschwert. Die Emoticons helfen da nur bedingt weiter. Sprache ist zum kleinsten Teil das Wort, sondern vielmehr der Sprachbogen, Körperhaltung, Mimik, Gesten, Lautstärke, Tonfarbe, genauso wie Pausen.

Dabei fällt mir auf, dass es in unserer Zeit für viele Menschen wichtig ist, stark zu sein und Härte zu zeigen. Manche wedeln auch gleich mit dem Anwalt, wenn es mal schwierig wird, anstelle das Gespräch miteinander zu suchen. Von Herzen zu sprechen, um Dinge zu bitten und Gefühle zu zeigen, dafür wird man oft belächelt. In unserer NLP-Ausbildung dagegen wird gelehrt, vom Herzen zu sprechen. Ohne das wird kein Verfahren, kein Gespräch, kein Coaching Erfolg verzeichnen können.

Programmieren ist meines Erachtens ein etwas unglücklich gewähltes Wort, denn es löst bei vielen Menschen die Assoziation der Manipulation aus. Mit Programmieren in einem NLP Kontext ist gemeint, dass neue Handlungsweisen neu erlernt werden können. Wird man sich das einer Handlung zugrunde liegenden Musters bewusst, ist es möglich das Muster zu durchbrechen und ein neues Verhaltensmuster einzustudieren.

NLP setzt unter anderem voraus, dass die Handlungen eines Menschen in der Hauptsache über seine Sinneskanäle gesteuert wird. Diese Sinneswahrnehmungen werden mit den im Unterbewusstsein vorhandenen Erfahrungen abgeglichen und es erfolgt eine Reaktion. Unsere Trainerin hat eine wunderschöne Analogie dazu erzählt: „Das Unterbewusstsein hat ungefähr die Größe einer Tischplatte, an der ca. 10 Personen sitzen können. Der Intellekt ist das Äquivalent zu dem Loch, das ein Reissnagel in eben dieser Tischplatte hinterlässt.“ Um nun eine Veränderung bewirken zu können, ist es unabdingbar das Unterbewusstsein zu erreichen, sprich die Tischplatte. Mittels Fragetechniken erarbeitet der Coach mit seinem Klienten, wann das unerwünschte Verhalten, die Blockade auftritt. Ist der Auslöser identifiziert, wird je nach Lerntyp des Klienten das neue Verhalten herausgearbeitet. Wieder mittels einfühlsamen Fragen und Vorschlägen. Auch wenn jedes Verfahren festen Richtlinien folgt, orientieren sich Wortwahl, Fragestellungen und Vorschläge am jeweiligen Lerntyp. Als Beispiel ein auditiver Lerntyp. Worte, die den Zugang zu seinem Unterbewusstsein ermöglichen sind beispielsweise: „hören, Geräusch, Laute, Klang.“ Also alles Worte, die einen Ton beschreiben. Hat dieser Lerntyp nun genau in diesem Bereich die Problemstellung beziehungsweise das unerwünschte Verhaltensmuster, kann die Person in ihrer auditiven Wahrnehmung ‚abgeholt‘ werden und mittels Pacing und Leading in einen anderen Sinneskanal geführt werden. „Wenn Du das hörst, wie fühlst du dich dann?“ „Wie muss das Gehörte (Stimme/Geräusch) beschaffen sein, damit es dich nicht mehr stresst/ängstigt?“

Der präferierte Sinneskanal ist der Zugang zu der Einheit, über die Veränderung stattfinden kann, denn diese Einheit löst unser Verhalten auch aus. Die Überführung auf einen anderen Sinneskanal ermöglicht eine schneller spürbare Loslösung von seinem Verhalten, dass er ändern möchte.

Der Prozess kann einige Zeit in Anspruch nehmen, denn Veränderung zieht ein Verlassen der persönlichen Komfortzone nach sich. Niemand möchte da gerne hinaus. Der innere Schweinehund, weiß das zu verhindern. Ist doch seine Aufgabe uns in der Komfortzone zu halten. Und für innere Veränderung braucht es ein Verlassen der sicheren und meist bequemen Komfortzone.

Bevor das neue Verhaltensmuster nun etabliert werden kann, fordert der Coach noch seinen Klienten zu einem Plausibilitätscheck, einen sogenannten Öko-Check auf. Ist das neue Verhaltensmuster auch in Zukunft außerhalb der geschützten Klient-Coach-Beziehung machbar? Ist irgendjemand im Umfeld davon betroffen? Sind nun diese letzten Punkte geklärt, wird das neue Verhalten mittels eines NLP-Formates installiert und dann weiter eingeübt.

Im Kursumfeld ist es faszinierend zu beobachten, wie sich dann Mimik, Körperhaltung und Gesichtszüge des Probanden verändern. In Minuten. Auf Wochen hin nachhaltig. Dinge, Umstände, Glaubenssätze, die einen jahrelang belasteten und aufgehalten haben, können innerhalb weniger Minuten aufgelöst werden.

Bei all den guten Erfahrungen, sehe ich NLP ist dennoch nicht gleich als Wunderwaffe. Denn ich bin überzeugt, dass Dinge nur funktionieren, wenn man den Mut hat, sein Herz zu öffnen und um das zu bitten, was man braucht.

Foto:
Pixabay



CTA Coaching- und Training Akademie – Fürstenrieder Str. 281 – 81377 München
Telefon: +49 89 12 03 67 97– www.cta-muenchen.de – kontakt@cta-muenchen.de