

Willi Mernyi

NLP

Ein Überblick

3

Soziale Kompetenz



Soziale Kompetenz 3

NLP

Willi Mernyi

NLP

Ein Überblick

VOGB



ÖSTERREICH

Dieses Skriptum ist für die Verwendung im Rahmen der Bildungsarbeit des Österreichischen Gewerkschaftsbundes, der Gewerkschaften und der Kammern für Arbeiter und Angestellte bestimmt.

Zeichenerklärung



Hinweise



Beispiele



Zitate

Stand: September 2018

Impressum:

Layout/Grafik: Dietmar Kreuzberger, Walter Schauer

Medieninhaber: Verlag des ÖGB GmbH, Wien

© 2016 by Verlag des Österreichischen Gewerkschaftsbundes GmbH, Wien

Herstellung: Printservice

Verlags- und Herstellungsort: Wien

Printed in Austria

Einleitung	6
Die Geschichte des NLP	8
Zum Begriff NLP	10
Die Grundannahmen des NLP	14
Unsere Repräsentationssysteme (VAKOG)	24
Rapport	32
Die Macht des Unbewussten	38
Ziele	42
Jetzt geht's los ...	48

Einleitung

Kann man eigentlich NLP in einem Skriptum des Fernlehrgangs „erlernen“?

Kann man NLP ohne Gespräche begreifen?

Kann man NLP ohne Übungen in seiner Gesamtheit erfassen?

NEIN!

Was du aber bald wissen wirst, ist:

- Was ist NLP?
- Woher kommt NLP?
- Wie wird NLP angewendet?
- Wo kann NLP erlernt werden?

Wenn NLP in einem 3-Minuten-Seminar vorgestellt werden müsste, ginge dies ungefähr so:

Ein Trainer/Eine Trainerin käme hereinspaziert und würde sagen: „Liebe Kolleginnen und Kollegen, um erfolgreich zu sein, braucht ihr euch nur drei Dinge zu merken:

- Macht euch klar, was ihr wollt. Behaltet in jeder Situation eine klare Vorstellung von euren Zielen!
- Seid wachsam und haltet alle eure Sinne offen, sodass ihr wahrnehmt, was ihr bekommt!
- Habt die Flexibilität, das, was ihr tut, so lange zu verändern, bis ihr das bekommt, was ihr wollt!“

Dann würde der Trainer/die Trainerin auf das Flipchart drei Wörter schreiben:

- **Ziel**
- **Sinnesschärfe**
- **Flexibilität**

Ziel – die erste Fertigkeit ist, dein Ziel zu kennen. Wenn du nicht weißt, wohin du gehen willst, wird es schwierig sein, dort anzukommen. Eine Strategie kann

gut für ein bestimmtes Ziel sein, für ein anderes jedoch völlig falsch. Wenn das Ziel nicht klar ist, wird die Wahl der Taktik ein Spiel mit dem Zufallsgenerator.

Sinnesschärfe – ein wichtiger Teil des NLP ist das Training der Sinnesschärfe – wohin du also deine Aufmerksamkeit richtest. Wenn du deine Bilder verändern und sogar erweitern kannst, wirst du Dinge wahrnehmen, die dir vorher nicht aufgefallen sind. In der Kommunikation mit anderen bedeutet dies, kleine, aber sehr entscheidende Signale wahrzunehmen, die dich wissen lassen, wie die anderen reagieren; also erhöhte Aufmerksamkeit für deine inneren Bilder, Töne, Stimmen und Gefühle. Du benötigst diese Sensibilität, um wahrzunehmen, ob du mit dem, was du tust, das bekommst, was du willst.

Flexibilität – wenn das, was du machst, nicht funktioniert, mach etwas anderes. Irgend etwas anderes! Egal was du tust, du bist mit deinem neuen Verhalten einen Schritt weiter, das alte Verhalten hat dich mit Sicherheit nicht zum Ziel geführt. NLP zielt darauf ab, den Menschen mehr Möglichkeiten für ihr Verhalten zu geben. Wer nur eine Möglichkeit hat, hat überhaupt keine Wahl; zwei Wahlmöglichkeiten bringen dich in ein Dilemma. Eine echte Wahl heißt, mindestens drei Möglichkeiten zu haben. Je mehr Möglichkeiten, desto größer deine Chance auf Erfolg. Der Weg zum Erfolg besteht darin, dein Ziel zu bestimmen, zu handeln und das daraus resultierende Feedback zu erkennen. Anschließend Flexibilität zu besitzen und so lange dein Verhalten zu ändern, bis du Erfolg hast.

Dieses Skriptum eröffnet dir die Möglichkeiten, die Schatztruhe des NLP zu öffnen und zu sehen, was du darin findest, hinzuhören und reinzuschneppern in die Welt des NLP.

1 Die Geschichte des NLP

Ende der 70er-Jahre schlossen sich der Mathematiker und Informatiker Richard Bandler und der Sprachwissenschaftler und Gestalttherapeut John Grinder zusammen. Beide suchten nach der Antwort auf die Frage: „Was unterscheidet gute Kommunikatorinnen und Kommunikatoren von weniger guten?“

Sie wollten herausfinden, warum es manchen Personen besser gelingt, auch in schwierigen Situationen Vertrauen und Kontakt zu anderen Menschen aufzubauen. John Grinder brachte aus seinen Forschungsarbeiten die Fähigkeit mit, komplexe Muster im Sprachverhalten der Menschen zu erkennen.

Richard Bandler, der mit der Methode der therapeutischen Arbeit vertraut war, und John Grinder, der geübt darin war, die dabei angewandte Sprache zu analysieren, lernten im ersten Schritt zunächst voneinander. Mit dieser sehr effektiven Vorgangsweise des voneinander Lernens entwickelten sie zugleich Grundlagen für das sogenannte Modelling.

Modelling

Durch dieses Beobachten und Überprüfen wird ein Modell geschaffen. Dadurch wird dieses Verhalten auch selbst erlernt und eingeübt. Im nächsten Schritt geht es dann darum, das Modell so auszugestalten, dass auch Dritte, die nicht an dieser Modellbildung teilgenommen haben, durch dieses Modell die entsprechenden Fähigkeiten erwerben können – ohne dabei unmittelbaren Kontakt zum Original aufzunehmen.

Als Vorbilder für Richard Bandler und John Grinder fungierten der Anthropologe Gregory Bateson, die berühmte Familientherapeutin Virginia Satir, der Hypnotherapeut Milton Erickson und der Begründer der Gestalttherapie Fritz Perls.

Bandler und Grinder interessierten sich besonders dafür, was diese ausgezeichneten Kommunikatorinnen und Kommunikatoren ausmacht. Das Modell wuchs und wuchs. Andere Menschen wie Robert Dilts oder Leslie Cameron kamen dazu,

Modelling ist das Studium von Spitzenleistungen im Bereich der erfolgreichen Kommunikation. Modellieren ist das Verfahren, das Spitzenleistungen nachvollziehbar und durchschaubar macht.



Richard Bandler



John Grinder

und das Modell entwickelte sich weiter. Anhand der Ergebnisse ihrer Erforschungen und weiterer Beobachtungen erfolgreicher Menschen in Spitzenpositionen entwickelten Bandler und Grinder ein Kommunikationsmodell.

Am Beginn des Jahres 1976 trafen sich Bandler und Grinder in einem Blockhaus und trugen alle ihre Kenntnisse und Entdeckungen, die sie gemeinsam gemacht hatten, zusammen. Gegen Ende dieser über 30-stündigen Marathonsitzung stellten sie sich bei einer Flasche kalifornischen Rotweines die Frage:

„Wie um alles in der Welt sollen wir dies nennen?“

Das Ergebnis war „Neurolinguistisches Programmieren – also NLP“.

Das war wohl nicht die beste Idee der beiden Gründer. Dieses Modell wurde im Laufe der Jahre immer wieder durch Ergebnisse der Sprach-, Denk- und Gehirnforschung erweitert. Zuerst wurde die Managementszene auf NLP aufmerksam. Die Techniken des NLP eroberten blitzschnell die Chefetagen der Konzerne und Unternehmen.

Erst später wurde NLP in der Pädagogik, der Psychotherapie und im Coaching eingesetzt. Seit einigen Jahren hat NLP auch starken Einfluss auf die Politik genommen.

2 Zum Begriff NLP

Ein unglaublich umständlicher Ausdruck, der einfache Gedanken enthält.

Neuro

Neuro steht dafür, dass alles Verhalten sich aus unseren neurologischen Prozessen des Sehens, Hörens, Riechens, Schmeckens, Empfindens und Berührens ableitet. Wir nehmen unsere Umwelt bewusst und unbewusst mit unseren fünf Sinnen wahr. Wir geben der Information „Sinn“ oder „Bedeutung“ und handeln dementsprechend. Unsere Neurologie umfasst nicht nur unsere unsichtbaren Gedankenprozesse, sondern auch unsere sichtbaren Reaktionen auf Ereignisse und Gedanken; Körper und Geist bilden eine untrennbare Einheit, ein menschliches Wesen.

Linguistisch

Linguistisch (sprachwissenschaftlich) zeigt, dass wir Sprache benutzen, um unsere Gedanken, aber auch unser Verhalten zu ordnen, um mit anderen zu kommunizieren. Unsere Sprache und unsere Sprachmuster spiegeln den internen Prozess unserer Persönlichkeit. Wir bewerten und beschreiben unsere Erfahrungen durch unsere Sprache. Unsere Sprachstruktur beeinflusst unser Denken und unsere Wahrnehmung.

Programmieren

Das Programmieren bezieht sich auf die Wege, die wir wählen können, um unsere Gedanken und Handlungen so zu organisieren, dass sie Ergebnisse erzielen: Weil wir unsere bewussten und unbewussten Verhaltensweisen nach den Bewertungen ausrichten – und auch verändern können.

Es gilt mehr denn je, die Vision von der Befreiung des Menschen von Ausbeutung und Unterdrückung der Logik des Profits entgegenzustellen. Es gilt mehr denn je, die Durchsetzung und Bewahrung einer demokratischen, gerechten und humanen Gesellschaft zu erreichen. Es liegt in deiner Verantwortung, NLP im Sinne dieser Werte einzusetzen.

Einige andere Erklärungsmöglichkeiten:

NLP (ist) ...

- ein neues Lernprogramm.
- wenn Kommunikation funktioniert.
- eine Sammlung von Werkzeugen für Lernen und persönlichen Erfolg.
- wenn einer endlich den Vorhang wegzieht und sichtbar wird, was möglich ist.
- flexible zielorientierte Kommunikation auf allen Ebenen.
- eine Schatztruhe.
- zeigt, wie du deine eigene innere Bühne gestalten kannst.
- der Weg zum höchsten, kraftvollsten Potenzial.
- ein Allround-Konzept für berufliche und persönliche Fragestellungen.
- die Verzahnung von Bewusstsein und Unbewusstsein.
- das Staunen über sich und die Welt.
- Faszination der Vielfalt des menschlichen Denkens und Erlebens.
- der Werkzeugkasten für die eigene Unabhängigkeit.
- die Eingangspforte in die Welt des/der anderen.
- das Kennenlernen von Weltbildern.
- eine Möglichkeit, das, was du kannst, noch besser zu können.
- ein Kürzel für umfassende Veränderungsprozesse.

Was kannst du von NLP erwarten?

- Sich selbst und andere positiv zu motivieren.
- Sich selbst und andere wirklich zu verstehen.
- Deine Botschaften besser rüberzubringen.
- Effizient und menschlich zu coachen und zu beraten.
- In der politischen Diskussion noch überzeugender zu wirken.
- Erfolgreich zu verhandeln.
- Effektiv und rasch zu lernen.
- Eigene Grenzen zu überwinden.
- Innere und äußere Konflikte zu lösen.
- Ziele zu formulieren und zu erreichen.
- Sprachliche Präzision.
- Die Wahrnehmung zu schärfen und zu erweitern.

2 Zum Begriff NLP

Viele vergleichen NLP mit einer **Werkzeugkiste**. Wer sie öffnet, findet wirksame Instrumente, die eigentlich nur darauf warten, im Rahmen der politischen Arbeit von uns eingesetzt zu werden.

Mit NLP verbesserst du deine Fertigkeiten und Fähigkeiten auf den verschiedensten Gebieten. NLP wird getragen von der Idee, dass unser Verhalten, das wir beruflich und privat zeigen, Muster aufweist, die man wahrnehmen und lernen kann. Viele Betriebsräte, Betriebsrätinnen, PersonalvertreterInnen, Jugendvertrauensräte und -rätinnen, politisch engagierte und interessierte Menschen arbeiten Tag für Tag im Bereich der Kommunikation. Durch NLP ergeben sich für sie ganz neue Perspektiven und Möglichkeiten, mit ihren Kolleginnen und Kollegen, mit ihren Vorgesetzten, FreundInnen und Bekannten zu kommunizieren.

Mit dem Erlernen und Anwenden von NLP-Techniken im politischen Alltag wirst du nicht nur neues Wissen und neue Technik übernehmen, sondern du übernimmst auch Verantwortung. Ein verstorbener Politiker aus Kärnten und seine „Buberlpartie“ haben hierzulande versucht, NLP für ihre politischen Zwecke zu nutzen. NLP ist ein Werkzeug wie jedes andere auch, in vielen Situationen kreativ und zielorientiert. Ein unsachgemäßer Gebrauch wirkt zerstörerisch.

Schon im nächsten Kapitel werden wir mit den Grundsätzen des NLP beginnen und bald wirst du merken, es ist:

Nützlich,
Leicht und
Praktisch.

SKRIPTEN ÜBERSICHT



SOZIALRECHT 	
SR-1	Grundbegriffe des Sozialrechts
SR-2	Sozialpolitik im internationalen Vergleich
SR-3	Sozialversicherung – Beitragsrecht
SR-4	Pensionsversicherung I: Allgemeiner Teil
SR-5	Pensionsversicherung II: Leistungsrecht
SR-6	Pensionsversicherung III: Pensionshöhe
SR-7	Krankenversicherung I: Allgemeiner Teil
SR-8	Krankenversicherung II: Leistungsrecht
SR-9	Unfallversicherung
SR-10	Arbeitslosenversicherung I: Allgemeiner Teil
SR-11	Arbeitslosenversicherung II: Leistungsrecht
SR-12	Insolvenz-Entgeltssicherung
SR-13	Finanzierung des Sozialstaates
SR-14	Pflege und Betreuung
Die einzelnen Skripten werden laufend aktualisiert.	

ARBEITSRECHT 	
AR-1	Kollektive Rechtsgestaltung
AR-2A	Betriebliche Interessenvertretung
AR-2B	Mitbestimmungsrechte des Betriebsrates
AR-2C	Rechtstellung des Betriebsrates
AR-3	Arbeitsvertrag
AR-4	Arbeitszeit
AR-5	Urlaubsrecht
AR-6	Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall
AR-7	Gleichbehandlung im Arbeitsrecht
AR-8A	ArbeitnehmerInnenschutz I: Überbetrieblicher ArbeitnehmerInnenschutz
AR-8B	ArbeitnehmerInnenschutz II: Innerbetrieblicher ArbeitnehmerInnenschutz
AR-9	Beendigung des Arbeitsverhältnisses
AR-10	Arbeitskräfteüberlassung
AR-11	Betriebsvereinbarung
AR-12	Lohn(Gehalts)exekution
AR-13	Berufsausbildung
AR-14	Wichtiges aus dem Angestelltenrecht
AR-15	Betriebspensionsrecht I
AR-16	Betriebspensionsrecht II
AR-18	Abfertigung neu
AR-19	Betriebsrat – Personalvertretung Rechte und Pflichten
AR-21	Atypische Beschäftigung
AR-22	Die Behindertenvertrauenspersonen

GEWERKSCHAFTSKUNDE 	
GK-1	Was sind Gewerkschaften? Struktur und Aufbau der österreichischen Gewerkschaftsbewegung
GK-2	Geschichte der österreichischen Gewerkschaftsbewegung von den Anfängen bis 1945
GK-3	Die Geschichte der österreichischen Gewerkschaftsbewegung von 1945 bis heute
GK-4	Statuten und Geschäftsordnung des ÖGB
GK-5	Vom 1. bis zum 19. Bundeskongress
GK-7	Die Kammern für Arbeiter und Angestellte
GK-8	Die sozialpolitischen Errungenschaften des ÖGB

Die VÖGB-Skripten online lesen oder als Gewerkschaftsmitglied gratis bestellen:
www.voegb.at/skripten

3 Die Grundannahmen des NLP

Die Grundannahmen des NLP bilden die Basis, auf der die weiteren Schritte aufgebaut sind. Sie bilden auch die Basis, von der die verschiedenen NLP-Techniken abgeleitet werden und durch die sie ihren Sinnzusammenhang erhalten.

Die Grundannahmen sind für NLP-AnwenderInnen eine Orientierung in der Praxis. Manchmal wird in diesem Zusammenhang auch von Glaubenssätzen gesprochen. Das wird jedoch leicht missverstanden und bei Widerspruch kann das dann zu „Glaubenskriegen“ führen.

Dies widerspricht dem humanistischen Weltbild des NLP. Deshalb sprechen wir bewusst von GrundANNAHMEN.

Jeder Mensch hat seine eigene Vorstellung von der Welt – die Landkarte ist nicht das Gebiet.

Wir nehmen die Welt, in der wir leben, auf unsere ganz eigene, persönliche und individuelle Weise wahr. Dadurch erschaffen wir so etwas wie eine „eigene Welt“ und unsere „eigene innere Landkarte“. Diese Landkarte muss nicht mit dem realen Bild der Welt übereinstimmen. Trotzdem richten wir unser Leben danach aus. Auch wenn es dir beim ersten Lesen nicht so gefällt, dass du gewissermaßen nicht auf die Realität reagierst, sondern auf ein persönliches Modell der Realität: Es ist nun mal so – und wir können nicht anders. Denn ständig zu überlegen, ob hinter dem, was wir sehen, fühlen oder hören, etwas anderes steckt, würde uns sehr ermüden. **Die Landkarte ist nicht das Gebiet** – das ist eine der wesentlichsten Grundannahmen des NLP.



„Obwohl wir alle in der gleichen Umgebung leben, lebt jeder von uns in einer anderen Welt.“

Schopenhauer



Das Museum der Nacht bot eine Vielzahl von Attraktionen. So hatte man beispielsweise in einem dunklen Raum einen Elefanten zur Schau gestellt. Die Menschen strömten herbei und versuchten, die Gestalt des Tieres im Dunkeln zu ertasten. Die Größe des Elefanten hatte zur Folge, dass jede/r nur einen Teil des Tieres erhaschen konnte. Die BesucherInnen, nach ihren Eindrücken befragt, antworteten durchwegs unterschiedlich. Eine Besucherin, welche ein Bein des Elefanten erwischt hatte, erklärte, dass der Elefant wie ein Baumstamm sei; ein anderer, der die Stoßzähne ergreifen konnte, meinte, er sei ein lanzenartiges Wesen; eine Dritte, welche das Ohr des Tieres berührt hatte, beschrieb ihn als einem Segel nicht unähnlich, und der Vierte, der über den Bauch streichen konnte, behauptete, dass der Elefant so flach wie die Mauer des Kreml sei.

Die meisten Auseinandersetzungen (und nicht nur in der Kommunikation) beruhen darauf, dass jemand die **Landkarte mit dem Gebiet verwechselt**. Mit **Gebiet** ist die „**wirkliche**“ Welt gemeint, was immer wir auch darunter verstehen. Das Schaffen unserer eigenen Landkarte in unserem Kopf ist ein sehr nützlicher Prozess. Wir erhalten mit dieser Landkarte eine vereinfachte Abbildung der Welt. Wenn wir Glück haben, sind wichtige Faktoren abgebildet und die anderen weggelassen. Dadurch haben wir es leichter, uns in der Umwelt zu orientieren. Probleme könnten aber dort auftreten, wo wir vergessen, dass es sich um eine Landkarte handelt, und so tun, als wäre es die Wahrheit. Als wüssten wir alles über diese Welt – als hätten wir vergessen, dass wir ständig filtern. Wir können also unmöglich rein objektive Erfahrungen machen. Unsere Erfahrungen sind subjektiv – wir interpretieren das, was uns widerfährt, wir reagieren mehr auf den Hintergrund unserer Landkarten, als auf das, was wirklich geschieht. Wenn du das erkennst, ist es der Schlüssel zur ausgezeichneten Kommunikation.

Wenn es uns gelingt, während eines Kommunikationsvorganges unsere Landkarte kurz beiseitezuschieben, so wird es für uns möglich sein, unserem Gegenüber in seiner Landkarte zu begegnen.

3 Die Grundannahmen des NLP

Die Filter sind an sich weder gut noch schlecht, wir brauchen sie. Wir brauchen auf der einen Seite die Interpretation und auf der anderen Seite natürlich die sinnesspezifische Wahrnehmung. Gute KommunikatorInnen unterscheiden, wie viele Filter sie einsetzen und wie viele Filter sie weglassen. Der Unterschied eben zwischen **Wahrnehmung** und **Interpretation**.

Roman Braun, der Leiter des **Austrian Institute of NLP**, führt in seinen Seminaren zu diesem Thema gerne nachfolgendes Experiment durch.

Ich lade dich ein, an diesem Experiment teilzunehmen.



Stell dir vor, es wäre Winter. Draußen schneit es und es ist eisig kalt. Es hat dich die Grippe erwischt. Du fühlst dich elend, Ohren und Stirnhöhlen sind verstopft, du hast Fieber, Schnupfen und Halsweh. Und das genau jetzt, wo du doch morgen dieses lang geplante Gespräch hast, dieses wirklich wichtige Meeting.

Deshalb raffst du dich auf und fährst zur Nachtapotheke. Ehe du in die Straße einbiegen kannst, siehst du bereits einen freien Parkplatz unmittelbar vor dem Eingang der Apotheke. Du freust dich: „Wenigstens kein weiter Weg durch Kälte und Schnee.“ Als du gerade einbiegen willst, kommt ein schnittiger Porsche daher, der sich genau bei diesem Parkplatz einbremst. „Auch das noch! So ein ...“

Halte bitte jetzt inne und schreibe stichwortartig auf, wie du dich in Bezug auf das Verhalten dieses Rowdys fühlst.



Die Geschichte geht noch weiter:



Du suchst dir also einen Parkplatz in der Nebengasse, schlägst den Kragen hoch, ziehst die Haube fest über die Ohren. Du stapfst durch den Schnee, rutschst auf einer Eisplatte aus und bist im Übrigen schon ausgesprochen schlecht gelaunt. In der Apotheke bestellst du barsch deine Medikamente und bist verärgert darüber, dass das Präparat, das du brauchst, erst abgefüllt werden muss. „Wenn es so wichtig gewesen wäre, dann hätten Sie das Medikament ja telefonisch vorbestellen können, wie der Mann vor Ihnen!“, gibt dir die Apothekerin zu verstehen. Jetzt bist du neugierig und fragst hämisch: „Was hat der denn gehabt?“ „Er nichts. Aber sein Sohn, erst wenige Wochen alt, hat hohes Fieber, zittert am ganzen Körper und weint seit Stunden. Wenn es nicht bald gelingt, das Fieber zu senken, dann steht es schlecht um den Kleinen!“

Wie denkst du jetzt über die Situation? Wie über den ungehobelten Burschen, der dir den Parkplatz weggeschnappt hat? Und vor allem: Wie denkst du jetzt in Bezug auf deine erste Interpretation? Notiere deine Eindrücke stichwortartig.



Information ist jener Unterschied, der den Unterschied macht. Information ist jener Unterschied, der wirklich relevant ist.

Die Bedeutung von Kommunikation liegt darin, wie etwas beim Empfänger/bei der Empfängerin ankommt, unabhängig von der Absicht des Senders/der Senderin.

Für eine erfolgreiche Kommunikation sind weniger die Absichten, Kenntnisse und Formulierungen des Senders/der Senderin entscheidend, sondern vielmehr,



„Der Wurm, der an der Angel hängt, muss nicht dem Angler schmecken, sondern dem Fisch.“

Beate Uhse

3 Die Grundannahmen des NLP

wie die Botschaft beim Empfänger/bei der Empfängerin ankommt. Was sie bei ihm/ihr auslöst oder wie er/sie darauf reagiert. Nicht die Absicht, sondern Resultate zählen. Das erfordert also eine empfängerorientierte Kommunikation, d. h., die gute Kommunikatorin oder der gute Kommunikator stellt sich auf seinen Partner oder seine Partnerin ein. Ob ein scherzhaft gemeintes: „Na, du warst auch schon einmal besser!“ oder ein sachlicher Ton: „Das kannst du doch!“, angemessen ist, hängt von der Verfassung des Empfängers/der Empfängerin ab. Nicht aber von der Stimmung des Senders/der Senderin. Wir wissen, dass der größte Teil der Kommunikation nicht aus verbalen, sondern aus nonverbalen Signalen besteht. Selbst das Nichtbeachten des/der anderen ist eine deutliche Botschaft, die möglicherweise anders verstanden wird, als es von uns beabsichtigt war. In diesem Sinn beginnt also Kommunikation, sobald sich Menschen begegnen. Oder anders ausgedrückt: Wir können nicht „nicht“ kommunizieren (Tipp: vgl. Skriptum SK 1 – „Frei sprechen“).

Jede Reaktion ist Feedback. Es gibt keinen Misserfolg – nur Resultate.

Der Spiegel unserer Kommunikation ist die Reaktion, die wir bekommen. In politischen Diskussionen gehen wir normalerweise davon aus, dass unsere Botschaften klar, verständlich und sowieso für alle logisch und nachvollziehbar sind. Umso mehr irritiert es uns, wenn die Reaktion, die wir erhalten, nicht unserer Erwartung entspricht. Kommunikation ist das, was ankommt oder eben nicht ankommt. Demnach gibt es in der zwischenmenschlichen Kommunikation keine Fehler, sondern lediglich Feedback. Lass dich nicht durch vermeintliche Kommunikationsfehler bremsen. Selbst unerwartete Reaktionen unserer KommunikationspartnerInnen sind wertvolle Einblicke in die Welt des/der anderen. Nutze das Feedback, das du erhältst, und verändere dein Verhalten so lange, bis du die Reaktion erreichst, die du erreichen wolltest.



„Wenn Sie immer das tun, was Sie immer schon getan haben, werden Sie immer das bekommen, was Sie schon immer bekommen haben. Wenn das, was Sie tun, nicht wirkt, tun Sie etwas anderes.“ *Richard Bandler*

Wir haben bereits alles in uns, was wir brauchen, um Probleme zu lösen.

Wann ist eigentlich der richtige Zeitpunkt, um einem Kind das Glücklichein beizubringen? Was würdest du meinen? Wie? Du meinst, das braucht man Kinder nicht zu lehren, sie könnten das ganz von allein?

Ja, du hast zweifelsohne recht. Kinder müssen nicht lernen, glücklich zu sein, sie haben die Fähigkeit dazu bereits in sich. Beobachte einmal ein Kind, wenn es zu laufen beginnt. Wie unermüdlich es versucht, den ersten Schritt allein zu tun. Unzählige Male fällt es hin und rappelt sich wieder auf. Unermüdlich folgt es dem Wissen, all die Fähigkeiten und Ressourcen dafür zu besitzen.

Wir alle besitzen die Ressourcen und Fähigkeiten, die wir für notwendige Veränderungen brauchen. Ressourcen können Erfahrungen, Erinnerungen, Wissen oder Bilder sein, die uns bei einem Problem weiterhelfen. Oft können wir aber nicht über sie verfügen, weil wir keinen Zugang zu diesen Ressourcen haben.

Viele Einschränkungen, welchen du dich im Leben ausgesetzt fühlst, sind Teil deines Modells der Welt, d. h., sie existieren lediglich in deiner Wahrnehmung. Ob du nun glaubst, dass dir etwas gelingt oder nicht – du hast immer recht.

Sei dir bewusst, dass auch in dir das Potenzial zur Erreichung deiner Ziele bereits vorhanden ist. NLP bringt die Chance für dich, deine Fähigkeiten so zu organisieren, dass sie im richtigen Moment abrufbar sind.



„Wir haben es in unserem Leben ständig mit großartigen Gelegenheiten zu tun, die brillant als unlösbare Probleme getarnt sind.“ *John Gardener*

Wir treffen innerhalb unseres Modells der Welt immer die beste uns zur Verfügung stehende Wahl.

Unser Leben ist ein permanentes Treffen von Entscheidungen; in jeder Sekunde treffen wir Entscheidungen. Viele davon unbewusst, alle jedoch beeinflussen unser Verhalten. Wir entscheiden uns für das Verhalten, das unserem aktuellen Informationsstand und unserer inneren Landkarte entspricht. Wenn wir bessere Alternativen zur Verfügung hätten, würden wir sie einsetzen. Das Ziel von NLP ist es, mehr Alternativen zu unserem Verhalten und zusätzliche Wahlmöglich-

3 Die Grundannahmen des NLP

keiten zu erschließen. Das jeweilige Verhalten ist Ausdruck der jeweiligen individuellen Einzigartigkeit einer Person samt deren Verfassung, es ist aber auch entwicklungsfähig. Diese Grundannahme verdeutlicht das positive Menschenbild des NLP. Das „Leben“ dieser Grundannahme fördert einen positiven, persönlichen und respektvollen Umgang mit sich selbst und mit anderen. Wenn du bei deiner nächsten Sitzung auf jemanden triffst, der aus deiner Sicht widersinnig handelt, blicke hin und erkenne, dass er aufgrund seiner Wahlmöglichkeiten gerade das Beste getan hat. Eröffne ihm mehr Wahlmöglichkeiten, und sein Verhalten wird sich verändern.

Probiere es aus und erlebe selbst, wie diese Erkenntnis deine eigene Wahlmöglichkeit erweitert und dadurch deine eigene Flexibilität steigert.

Hinter jedem Verhalten steckt eine positive Absicht.

Jedes Verhalten erfüllt – ungeachtet der oft schädigenden Wirkung – eine positive Funktion für uns selbst.

Ein Mann betritt ein Kaufhaus. Er klemmt sich eine kleine Kiste Bier unter den Arm und läuft ohne zu zahlen auf den Ausgang zu. Der Kaufhausdetektiv stellt sich ihm in den Weg, und der junge Mann schlägt wie wild auf ihn ein und läuft davon. Der Täter wird ausgeforscht und am Tag darauf verhaftet und verhört.

Auf die Frage, warum er denn wegen ein paar Flaschen Bier derart ausgerastet sei, antwortete er wie folgt: „Ich wollte mich nur betrinken ... dann ist alles viel leichter ... dann kann ich alles endlich vergessen ... dann schlag ich auch meine Freundin sicher nicht ... was ich leider sonst immer tue ... ich wollte doch eigentlich nur einen gemütlichen Nachmittag mit ihr verbringen ... eigentlich wollte ich ihr sagen, dass ich sie liebe ...“

In letzter Konsequenz war die Absicht, welche dem zu verurteilenden Verhalten dieses Mannes zugrunde liegt, eine positive. Er wollte seine Frau nicht schlagen und ihr sagen, dass er sie liebt.

Dieses Verhalten resultiert aus einer für die jeweilige Person positiven Absicht. Da für dich letzten Endes jedoch das Resultat des Verhaltens entscheidend ist, gilt es immer wieder zu prüfen, ob die Absicht auch dem tatsächlich erreichten Ergebnis entspricht. Was ist das dahinter liegende positive Ziel? Wurde es durch das gewählte Verhalten erreicht?

Bestimmt erkennst du schon jetzt, dass es sinnvoll ist, etwa in Verhandlungen die positive Absicht deiner GesprächspartnerInnen zu würdigen, um die so gewonnene Akzeptanz dazu zu nutzen, deinen alternativen Weg anzubieten.

Wirklichkeit ist, was wirkt.

Stell dir vor, du machst einen Waldspaziergang und siehst einen eigenartig geformten Ast über dem Weg hängen. Wenn du näher darauf zugehst, siehst du, wie der Ast immer größer wird. Bei jedem Schritt verändert sich die Gestalt des Astes. Die Anordnung seiner Zweige scheint sich zu verschieben. Während du unter ihm durchgehst und dabei nach oben blickst, wirst du feststellen, dass der Ast in seiner Form und Größe wiederum völlig anders ist. Und wenn du weitergehst und über deine Schulter blickst, ist der Ast wieder kleiner und verändert sein Aussehen erneut. Die Formation der Zweige hast du so noch nicht gesehen. Er wird immer kleiner, bis er ganz verschwindet.

Nehmen wir an, ich stelle dir die Aufgabe, den Ast so zu zeichnen, wie er wirklich ist! Wie wirst du ihn zeichnen? Klein oder groß? So wie du ihn am Anfang gesehen hast, oder so wie er aussah, als du unter ihm durchgegangen bist, oder so wie er war, als du dich das letzte Mal umgedreht hast? Du wirst feststellen, es gibt keine objektive und richtige Form, denn jede Form taucht aus einem bestimmten Standpunkt des Beobachters/der Beobachterin auf.

Du kannst jetzt vielleicht den Weg des geringsten Widerstandes gehen und sagen: „Gut, ich muss also alle möglichen Standpunkte einnehmen und alle unterschiedlichen Bilder übereinandermalen, um die Wirklichkeit zu erfassen.“ Du kannst dir ja denken, wie das Blatt dann aussehen wird – eine verschmierte Fläche.

3 Die Grundannahmen des NLP

Ohne den/die BeobachterIn und dessen/deren Standpunkt haben Dinge keine Gestalt und keine Wirklichkeit im Sinne, wie wir Wirklichkeit verstehen. Was wir für Wirklichkeit halten, entsteht im Beobachter/in der Beobachterin. Diese Wirklichkeit wird erst durch unsere Wahrnehmung konstruiert.

In Abwandlung eines Zitats von Karl Marx könnte man formulieren:



„Nicht nur das Sein, auch der Schein bestimmt das Bewusstsein!“

Achte stets auf deine Gedanken. Sie werden zu Worten.
Achte stets auf deine Worte. Sie werden zu Taten.
Achte stets auf deine Taten. Sie werden zu Gewohnheiten.
Achte stets auf deine Gewohnheiten. Sie werden zu deinem Charakter.
Achte stets auf deinen Charakter. Er ist dein Schicksal.

Mal was ganz anderes! Bitte fülle diesen kurzen Fragebogen aus. Lies die Frage und die drei Antwortmöglichkeiten und entscheide bitte sofort und spontan, welche der Antwortmöglichkeiten auf dich zutrifft.

5 Punkte = trifft voll zu 3 Punkte = trifft etwas zu 1 Punkt = trifft sehr selten zu	
Frage*)	Punkte
1. Bei Entscheidungen orientiere ich mich daran,	
– ob etwas für mich ein klares Bild ergibt;	
– ob ich mich mit dieser Entscheidung wohlfühlen kann, an meinem Gefühl;	
– welche Lösung für mich, nach einer Diskussion mit mir selbst, am besten klingt.	
2. In einem Seminar sind für mich am wichtigsten,	
– praktische Übungen, um den Zusammenhang selbst ausprobieren zu können;	
– ausführliche Erklärungen des Sachverhaltes durch den/die Vortragende/n;	
– übersichtliche Visualisierungen (Unterlagen, Flipchart ...).	
3. An einem/einer ausgezeichneten RednerIn schätze ich am meisten	
– seine/ihre emotional ansprechende Vortragsweise;	
– seine/ihre Stimmlage und Sprechweise;	
– wenn seine/ihre Erklärungen ein klares Bild ergeben.	
4. Wenn ich an eine/n gute/n FreundIn denke,	
– habe ich ein angenehmes Gefühl und schöne Erinnerungen an gemeinsame Erlebnisse;	
– sehe ich ein Bild von ihm/ihr vor mir;	
– habe ich gute Gespräche mit ihm/ihr im Ohr.	
5. Um mir Fakten besser zu merken,	
– zeichne ich mir eine Tabelle, Skizze etc.;	
– übe ich es an praktischen Beispielen;	
– spreche ich mir den Stoff selbst vor und lerne ihn zum Teil auswendig.	
6. Wenn ich über ein Problem/eine Situation nachdenke,	
– gehe ich auf und ab und spiele die Situation durch;	
– diskutiere ich mit mir selbst und spreche innerlich alles durch;	
– stelle ich mir die Situation bildlich vor.	
7. Um mich zu motivieren,	
– rede ich mir Mut und Stärke zu;	
– stelle ich mir meinen Erfolg lebhaft vor;	
– bringe ich mich körperlich in einen Powerzustand (aufrecht, voller Energie ...).	

*) Pro Frage bitte einmal 5, einmal 3 und einmal 1 Punkt vergeben.

4 Unsere Repräsentations- systeme (VAKOG)

Wie du ja bereits von den Grundannahmen weißt, **beginnt Kommunikation mit unseren Gedanken.**

Wir benützen Wörter, Tonart und Körpersprache, um uns anderen Menschen zu vermitteln. Es gibt unterschiedliche wissenschaftliche Antworten auf die Frage: „Was sind Gedanken?“ Eine sinnvolle Art, über Denken zu denken ist die, dass wir unsere Sinne innerlich nutzen.

Wenn wir an das denken, was wir hören, sehen und fühlen, schöpfen wir diese Klänge, Ansichten und Gefühle innerlich neu. Wir leben die Information noch einmal in der Form, in der wir sie beim ersten Mal wahrgenommen haben. Manchmal machen wir dies bewusst, manchmal nicht.

Übrigens: Kannst du dich noch erinnern, wo du zuletzt auf Urlaub warst? Nun, wie erinnerst du dich? Es kann sein, dass dir die Bilder des Ortes in den Sinn kommen, vielleicht hörst du aber auch Geräusche, vielleicht sagst du den Namen. Oder vielleicht erinnerst du dich, wie du dich gefühlt hast oder was du gefühlt hast.

Das Denken ist so alltäglich, dass wir nie einen zweiten Gedanken daran verschwendet haben. Wir neigen dazu, über das nachzudenken, **was wir denken**, nicht aber, **wie wir darüber denken**. Im Allgemeinen nehmen wir an, dass andere Menschen genauso denken wie wir.

Die Wahrnehmung der Welt passiert mit unseren Sinnen. Wenn wir uns erinnern, „repräsentieren“ wir unsere Erfahrungen mit unseren Repräsentationssystemen.

Bilder	→ visuell
Töne/Geräusche	→ auditiv
Gefühle/Bewegungen	→ kinästhetisch
Gerüche	→ olfaktorisch
Geschmäcke	→ gustatorisch

In der Sprache des NLP werden die Repräsentationssysteme als VAKOG bezeichnet.

Visuell, auditiv und kinästhetisch sind die Repräsentationssysteme, die primär genutzt werden. Der Geschmack (**gustatorisch**) und der Geruch (**olfaktorisch**) sind nicht ganz so wichtig. Sie dienen häufig als unmittelbare Verbindung zu Vorstellungen, Geräuschen und Bildern, die mit ihnen assoziiert sind. Wir benutzen ständig alle drei Repräsentationssysteme und obwohl es uns nicht bewusst ist, neigen wir manchmal dazu, einige den anderen vorzuziehen. Viele Kolleginnen und Kollegen können klare innere Bilder erzeugen und sie denken auch hauptsächlich in Bildern. Andere wiederum finden diesen Blickwinkel schwierig, sie sprechen lieber viel mit sich selbst. Wieder andere orientieren ihre Handlungen hauptsächlich an ihrem Gefühl für eine Situation. Weil wir die Sprache verwenden, um unserer Umwelt unsere Gedanken mitzuteilen, ist es nicht verwunderlich, dass die Wörter, die wir benutzen, die Art reflektieren, wie wir denken. Also **die Wahl der Wörter zeigt an, welches Repräsentationssystem wir gerade nutzen.**

Dazu einige Beispiele:

Visuell – sehen:

sehen, visualisieren, scheinen, reflektieren, klarmachen, durchblicken, beäugen, fokussieren, vorhersehen, illustrieren, beobachten, enthüllen, schauen, zeigen, überwachen, offenbaren, verschwommen, dunkel ...

Bild, Fokus, Vorstellung, Einsicht, Perspektive, Illusion, Aussicht, Vorschau, Vision ...

Ich sehe, was du meinst.

Wir haben die gleiche Perspektive, den gleichen Blickwinkel.

Ich habe eine verschwommene Vorstellung.

Zeig mir, was du meinst.

Dies wird ein wenig Licht in die Angelegenheit bringen.

Er erscheint mir ...

Der Schatten eines Zweifels.

Einen trüben Blick haben.

Die Zukunft sieht strahlend aus.

Eine Augenweide ...

4 Unsere Repräsentations- systeme (VAKOG)

Auditiv – hören:

erklingen, laut, taub, monoton, klingen, fragen, betonen, hörbar, verständlich, diskutieren, verkünden, anmerken, zuhören, rufen, sprachlos, mitteilen, harmonisch, schrill, ruhig, dumpf, sagen ...

Akzent, Rhythmus, Ton, Geräusch, Schall ...

Auf der gleichen Wellenlänge.

In Harmonie leben.

Das klingt mir alles spanisch.

Viel Tamtam machen.

Bei einem Ohr rein, beim anderen Ohr wieder raus.

Taub sein für den anderen.

Da klingelt's.

Wort für Wort.

Unerhört!

Laut und deutlich.

Kinästhetisch – fühlen:

umgehen mit, drücken, fest, warm, kalt, rau, schieben, einfühlsam, greifbar, anfassen, kompakt, sanft, begreifen, halten, kratzen, solide, schwer, glatt ...

Berührung, Kontakt, Druck, Stress, Spannung ...

Ich möchte mit dir in Kontakt kommen.

Ich kann die Idee begreifen.

Es ging bis auf die Knochen.

Ein harter Bursche.

An der Oberfläche kratzen.

Ich kann meine Hand dafür nicht ins Feuer legen.

Daran zerbrechen.

Halt dich unter Kontrolle.

Feste Grundlage ...

Olfaktorisch/riechen oder gustatorisch/schmecken:

parfümiert, schal, fischig, duftend, muffig, wohlriechend, frisch, verraucht, sauer, bitter, salzig, saftig, süß ...

Würze, Geschmack

Lunte riechen.

Eine faule Sache.

Eine bittere Pille.

Frisch wie der Morgen.

Eine süße Person.

Ein beißender Kommentar ...

Natürlich gibt es auch eine Reihe von neutralen Begriffen:

überlegen, denken, verändern, teilnehmen, lernen, verstehen, neugierig, bestimmen, super, informativ ...

Person, Dinge, Logik, Vergleich, Beziehung, Beirat, Methode, Prozess, Glauben, Vertrauen, Bedeutung, Struktur, Problem, Möglichkeit ...

Wie du an diesen Beispielen erkennst, ist es relativ einfach, durch genaue Wahrnehmung festzustellen, welche Sprachmuster verwendet werden. Diese Sprachmuster sind dann die Hinweise auf das bevorzugte Sinnessystem der Kommunikationspartnerin oder des Kommunikationspartners. Probiere es gleich aus, indem du kennzeichnest, welchem System die jeweilige Aussage zuzuordnen ist.

Unsere Repräsentations- systeme (VAKOG)

Sprachmuster erkennen			
V = visuell	A = auditiv	K = kinästhetisch	
O = olfaktorisch	G = gustatorisch		
1. „Jetzt kann ich es begreifen.“			K
2. „Ja, das macht die Sache bunter.“			V
3. „Das klingt spanisch.“			A
4. „Eine bittere Pille.“			
5. „Taub für den anderen sein.“			
6. „Ich würde gerne mit dir in Kontakt treten.“			
7. „Die Sache stinkt zum Himmel.“			
8. „Ich sehe mich nicht in der Lage.“			
9. „Etwas ins Auge fassen.“			
10. „Ich kann meine Hand dafür nicht ins Feuer legen.“			
11. „Halte deine Zunge im Zaum.“			
12. „Wir haben die gleiche Perspektive.“			
13. „Der Druck ist weg.“			
14. „Wir sehen die Sache unterschiedlich.“			
15. „Seinem Gegner einheizen.“			
16. „Ich muss die Dinge ins Lot bringen.“			
17. „Ich habe eine verschwommene Vorstellung.“			
18. „Sie bekommt kalte Füße.“			
19. „In einem anderen Licht erscheinen.“			
20. „Wir haben die gleiche Wellenlänge.“			
21. „An der Oberfläche kratzen.“			
22. „Den richtigen Ton anschlagen.“			

Auflösung: 4/G, 5/A, 6/K, 7/O, 8/V, 9/V, 10/K, 11/A, 12/V, 13/K, 14/V, 15/K, 16/K, 17/V, 18/K, 19/V, 20/A, 21/K, 22/A.

Du siehst, es ist einfach, durch genaues Hinhören Näheres über deine KommunikationspartnerInnen zu erfahren. Das Beschäftigen mit Repräsentationssystemen eröffnet dir aber auch völlig neue Erkenntnisse über dich selbst.

Wie du sicher schon vermutet hast, gilt es jetzt herauszufinden, in welchem Wahrnehmungskanal du dich selbst vorwiegend aufhältst.

Anschließend solltest du herausfinden, in welchem Wahrnehmungskanal sich dein/e GesprächspartnerIn aufhält. Du hast dann die optimale Möglichkeit, dich auf deine/n GesprächspartnerIn einzustellen, indem du Begriffe aus seinem/iherem bevorzugten Repräsentationssystem verwendest. Wenn du wissen möch-

test, welches Repräsentationssystem du bevorzugst, kannst du dies mit Hilfe des Tests von Seite 23 beantworten. Du stellst fest, dass in jeder Frage ein visueller, ein auditiver oder ein kinästhetischer Ansatz vorhanden ist.

Notiere auf der linken Seite der Antwort, wenn sie visuell ist, ein V, wenn sie auditiv ist, ein A, und wenn die Antwort kinästhetisch ist, ein K. Durch Addieren der Punkte aus den jeweiligen Bereichen (V, A, K) erhältst du drei Summen. (Kontrolle: Die Summe der drei Bereiche muss 63 Punkte ergeben.)

Es kann nun sein, dass du in einem Bereich stark ausgeprägt bist (mehr als 27 Punkte) und es kann sein, dass du in einem Bereich weniger ausgeprägt bist (weniger als 11 Punkte). Wenn du in keinem Bereich mehr als 27 und weniger als 11 Punkte hast, bedeutet das, dass deine Repräsentationssysteme ausgeglichen ausgeprägt sind.

Das Ergebnis ist ein wichtiger Hinweis auf deinen bevorzugten Kanal. Es ist aber auch ein Hinweis auf den Kanal, über den du am leichtesten Wissen und Informationen aufnimmst. Und es ist ein Hinweis auf den Kanal, auf dem du am leichtesten Informationen gibst, ein Hinweis auf deinen Wortschatz. Dieses Wissen um deinen bevorzugten Informationskanal zeigt dir, wie du in Zukunft noch zielorientierter kommunizieren kannst. Das heißt, du wirst versuchen, den Wortschatz deiner schwächeren Kanäle vermehrt in deine Argumentation einzubinden. Wenn wir allerdings übertreiben und beginnen, in der tagtäglichen Kommunikation krampfhaft auf unsere Worte zu achten, erwerben wir zielgerichtet das Charisma eines Aktenordners. Natürlich ist es am leichtesten für dich, in deinem stärksten Kanal zu kommunizieren, aber der bequemste Weg ist nicht immer der zum Erfolg.



Mulla Nasrudin war auf allen vieren draußen unter einer Laterne, als ein Freund hinzukam.

„Was machst du da, Mulla?“, fragte sein Freund.

„Ich suche nach meinem Schlüssel, den ich verloren habe.“ Also begab sich sein Freund ebenfalls auf alle viere, und beide suchten lange Zeit im Schmutz unter der Laterne herum. Da sie nichts fanden, wandte sein Freund sich schließlich an Nasrudin mit der Frage:

„Bist du sicher, dass du ihn hier verloren hast?“

„Verloren hab' ich ihn im Haus, aber hier draußen ist mehr Licht.“

4 Unsere Repräsentations- systeme (VAKOG)

An dieser Stelle ist es mir besonders wichtig, mit einem Vorurteil aufzuräumen, nämlich dass auditive Typen mathematisch, kinästhetische handwerklich und die visuellen künstlerisch begabt seien.

Da ist natürlich absoluter Blödsinn.

Du wirst Spaß daran haben, wenn dir in den kommenden Wochen bewusst wird, welche Art von Wörtern du in einer normalen Unterhaltung bevorzugst. Es ist faszinierend, anderen zuzuhören und zu entdecken, welche Sprache sie vorziehen. Diejenigen von euch, die es vorziehen, in Bildern zu denken, wollen vielleicht sehen, ob sie sich mit den bunten Sprachmustern der Menschen um sich herum identifizieren können.

Wenn du kinästhetisch denkst, kannst du damit in Berührung kommen, wie Menschen Dinge „überbringen“.

Und wenn du in Tönen und Geräuschen denkst, würde ich dich bitten, genau hinzuhören und dich dann darauf einzustimmen, wie unterschiedlich Menschen sprechen.

PersonalvertreterInnen, GewerkschafterInnen, Betriebsräte/-rätinnen und AktivistInnen werden in Zukunft verstärkt für ihre Anliegen auf aktionistische Maßnahmen zurückgreifen. Eine gute öffentlichkeitswirksame, mediale Aktion spricht zumindest den visuellen, den auditiven und den kinästhetischen Sinneskanal an. Es gibt kaum eine gute Aktion, bei der nicht durch

- **Bilder,**
- **Töne,**
- **Stimmen,**
- **Geräusche**

Gefühle erzeugt werden. Wenn du es noch schaffst, bei einer Aktion den gustatorischen Sinn deiner TeilnehmerInnen anzusprechen, steht einem eindrucksvollen, glänzenden und rauschenden Erfolg nichts mehr im Wege.

Hervorragende RednerInnen schaffen es durch ihre Wortwahl, Bilder in unserem Kopf entstehen zu lassen. Dies ist nicht nur für visuell Orientierte wichtig, denn:



„Die Wahrheit wird meistens gesehen, nur ausnahmsweise gehört.“

Baltasar Gracián

SKRIPTEN ÜBERSICHT



WIRTSCHAFT	
WI-1	Einführung in die Volkswirtschaftslehre und Wirtschaftswissenschaften
WI-2	Konjunktur
WI-3	Wachstum
WI-4	Einführung in die Betriebswirtschaftslehre
WI-5	Beschäftigung und Arbeitsmarkt
WI-6	Lohnpolitik und Einkommensverteilung
WI-7	Der öffentliche Sektor (Teil 1) – in Vorbereitung
WI-8	Der öffentliche Sektor (Teil 2) – in Vorbereitung
WI-9	Investition
WI-10	Internationaler Handel und Handelspolitik
WI-12	Steuerpolitik
WI-13	Bilanzanalyse
WI-14	Der Jahresabschluss
WI-16	Standort-, Technologie- und Industriepolitik

Die einzelnen Skripten werden laufend aktualisiert.

POLITIK UND ZEITGESCHICHTE	
PZG-1A	Sozialdemokratie und andere politische Strömungen der ArbeiterInnenbewegung bis 1945
PZG-1B	Sozialdemokratie seit 1945
PZG-2	Christliche Soziallehre
PZG-4	Liberalismus/Neoliberalismus
PZG-6	Rechtsextremismus
PZG-7	Faschismus
PZG-8	Staat und Verfassung
PZG-9	Finanzmärkte
PZG-10	Politik, Ökonomie, Recht und Gewerkschaften
PZG-11	Gesellschaft, Staat und Verfassung im neuzeitlichen Europa, insbesondere am Beispiel Englands
PZG-12	Wege in den großen Krieg
PZG-14	Die Geschichte der Mitbestimmung in Österreich

SOZIALE KOMPETENZ	
SK-1	Grundlagen der Kommunikation
SK-2	Frei reden
SK-3	NLP
SK-4	Konfliktmanagement
SK-5	Moderation
SK-6	Beraten
SK-7	Teamarbeit
SK-8	Führen im Betriebsrat
SK-9	Verhandeln
SK-10	Politische Rhetorik

Die VÖGB-Skripten online lesen oder als Gewerkschaftsmitglied gratis bestellen:
www.voegb.at/skripten

5 Rapport

Unter Rapport versteht man die Fähigkeit, die Welt eines/einer anderen zu betreten und ihm/ihr das Gefühl zu geben, dass er/sie verstanden wird, und dass eine Verbindung zwischen euch besteht. Es ist also die Fähigkeit, in die Landkarte der Welt des/der anderen einzutauchen. Rapport ist das Mittel, mit anderen zu ausgezeichneten Ergebnissen zu kommen.

Rapport ist mehr als nur ein „guter Draht“. Die NLP-Gründer haben herausgefunden, dass es rhetorisch besonders begabten Persönlichkeiten gelang, in den verschiedensten Situationen schnell einen guten Kontakt mit ihrem Gegenüber aufzubauen. Das Geheimnis dieser Kommunikationstalente war, dass sie ihre GesprächspartnerInnen samt ihren Eigenheiten beobachteten und diese dann übernahmen. Dadurch schafften sie Gemeinsamkeiten. Wenn kein Bezug zum Partner/zur Partnerin gefunden, keine Resonanz ausgelöst wird, ist das Verhältnis zueinander abwartend und verschlossen.

Oft glaubt ein Partner oder eine Partnerin gar, auf der Hut sein zu müssen, und fühlt sich eingeengt und bedroht. Wir leben in einer kapitalistischen Leistungsgesellschaft, viele agieren für sich statt für das Gemeinsame. In früheren Überlebenskämpfen war es vielleicht sinnvoll, Fremden und Unbekannten so lange mit Vorsicht zu begegnen, bis klar war, dass keine Gefahr von ihnen ausging. Aber auch heute wird Neuem, Unbekanntem und Ungewohntem emotional meist mit Zurückhaltung begegnet.

Vertrautes und Bekanntes schafft hingegen Vertrauen.

Wenn ich bei Seminaren – die zugegebenermaßen etwas unfaire – Frage stelle: „Welche Menschen sind euch denn sympathisch?“, bekomme ich eine Fülle von Antworten. Erst nach zwei bis drei Minuten beginnen die ersten mit „Naja, die auch die gleiche Wellenlänge haben wie wir!“ oder „Die mich gut verstehen“ oder „Diejenigen, die die gleiche Sicht der Dinge haben wie ich!“

Unter Rapport versteht man die Qualität des Miteinander, die Qualität einer Beziehung. Rapport ist im NLP der Überbegriff für zwischenmenschliche Prozesse, die eine gute Grundlage für Kommunikation darstellen.

Und wenn ich ihnen dann als Antwort anbiete: „Menschen sind uns dann sympathisch, wenn sie so sind wie wir!“, reagiert die Gruppe meist mit Protest: „Nein, nein, so ist das nicht!“

Manchmal antworten die TeilnehmerInnen dann mit dem Spruch: „Aber Gegensätze ziehen sich an!“ Ja, wie bei den meisten Unwahrheiten steckt auch in diesem Klischee ein Körnchen Wahrheit. Wenn es zwischen zwei Menschen keine Gemeinsamkeit gibt, wird durch den Unterschied ein zusätzlicher Reiz geschaffen. Doch mit wem verbringst du gerne deine Zeit?

Zu wem fühlst du dich grundsätzlich hingezogen?

Suchst du nach jemandem, der in nichts mit dir übereinstimmt?

Suchst du nach Personen, die verschiedene Interessen haben und die, während du etwas unternehmen willst, schlafen möchten – und dann etwas unternehmen wollen, wenn du schlafen möchtest?

Natürlich nicht! Du möchtest mit Leuten zusammen sein, die sind wie du. Und doch sollen sie einzigartig sein. Menschen, die sich ähnlich sind, neigen dazu, einander zu mögen. Wenn ich mit meinem amerikanischen Oldtimer auf ein Oldtimertreffen fahre, sind dort alle „per du“. Wenn unser Sohn mit seinem Hund in die Hundezone geht, sind dort alle „per du“.

Denke mal an jemanden, den du gern magst, und überlege, warum du ihn so magst. Sind es nicht Merkmale, die du auch hast? Denkst du nicht: „Ja, der sieht die Sachen so wie ich.“?

Wie können wir diesen Rapport herstellen?

Rapport ist eine Brücke zwischen dir und der anderen Person. Kommunikation fließt, wenn bei Menschen Worte und Körpersprache aufeinander abgestimmt sind. Es ist wie beim Tanzen, wenn die Partner aufeinander reagieren und sich mit ihren Bewegungen gegenseitig spiegeln. Hast du schon einmal eine Unter-

Denn gerade, wenn wir wissen, dass unsere Wirkung auf andere Menschen sich zum größten Teil aus Körpersprache und Stimme zusammensetzt, dann wissen wir, wie wichtig Rapport ist. Selbst wenn wir völlig anderer Meinung sind, können wir Rapport herstellen, indem wir Gemeinsamkeiten schaffen.

5 Rapport

haltung mit anderen genossen und dabei festgestellt, dass eure Körper die gleiche Haltung eingenommen haben? Je stärker dieser Rapport ist, desto stärker ist die Tendenz, aufeinander abgestimmt zu sein. Rapport schafft Vertrauen, Rapport schafft Erfolg.

In der Sprache des NLP nennen wir das **Spiegeln** oder auch **Pacing**. Wir unterscheiden zwei Arten von „Spiegeln“:

Verbales Spiegeln und nonverbales Spiegeln.

Verbales Spiegeln

Hier spiegeln wir

- die Lieblingsausdrücke,
- den Dialekt,
- das Tempo,
- die Lautstärke,
- die Wortwahl,
- die Sprache.

Mit Recht wendest du ein, dass das sehr schwierig ist. Aber bedenke, das wesentlichere Spiegeln ist das nonverbale Spiegeln.

Nonverbales Spiegeln

Beim nonverbalen Spiegeln geht es darum, Körperhaltung, Gesten und Atemrhythmus unseres Kommunikationspartners/unserer -partnerin zu spiegeln. Binnen weniger Augenblicke kannst du hier starken Rapport herstellen. Du wirkst nicht auf das Bewusste deines Kommunikationspartners/deiner -partnerin, du wirkst auf das Unbewusste. Du wirst im Rahmen dieses Fernlehrganges noch über die **Macht des Unbewussten** erfahren. Nur so viel hier: Das Gehirn registriert hier unbewusst : „Die Person ist wie ich, die muss in Ordnung sein.“ Du nimmst teil am Tanz mit der anderen Person, indem du einfühlsam und mit viel Respekt deine Körpersprache anpasst. Du baust eine Brücke zwischen dir und der anderen Person.

Spiegeln ist kein Nachmachen, kein Nachäffen, denn das wäre auffallend, über-

trieben und würde von der anderen Person mit Sicherheit und richtigerweise als Angriff verstanden werden.

Versuche, dich in Armbewegungen und in kleinen Handbewegungen anzupassen. Du glaubst mir nicht? Probier es aus! Achte darauf, was passiert, wenn du andere spiegelst. Oder mach eine Kontrastübung. Führe ein Gespräch, eines, das nicht so wichtig ist, in dem du extrem „nicht spiegelst“. Nimm wahr, was passiert, und erkenne den Unterschied (und überlege dir eine gute Entschuldigung).

Beobachte bei anderen, z. B. bei einer politischen Podiumsdiskussion, wenn Ablehnung der politischen MitbewerberInnen schon körpersprachlich zum Ausdruck kommt. Achte aber auch auf die Wirkung auf das Publikum – voreingenommen, eingebildet, hochnäsig – sind das Mindeste, was das Publikum über diese „RapportbrecherInnen“ denkt.

Wenn du die Brücke zur anderen Person gebaut hast, setzt ein weiteres NLP-Instrument ein.

Im NLP nennen wir das **Führen** oder auch **Leading**.

Leading heißt, deine Gesprächspartnerin oder deinen Gesprächspartner „über die Brücke führen“, die du in der Phase des Spiegelns aufgebaut hast. Wenn du vorher keinen Rapport aufgebaut hast, kann er natürlich nicht folgen. Keine Brücke – kein Gang über den Fluss. Rapport geht davon aus, dass der Gleichklang zwischen den PartnerInnen einer guten Beziehung in der Kommunikation förderlich ist. Dieser Gleichklang soll im Leading erhalten bleiben. Ob der Rapport tragfähig genug ist, kann durch kleine Manöver überprüft werden. Wenn du dich zunächst im Pacing an den/die andere/n angepasst hast, beispielsweise durch die Körperhaltung, kannst du diese nun leicht verändern. Folgt dir deine GesprächspartnerIn, dann ist das ein Signal für die geschaffene Übereinstimmung. Folgt dein/e GesprächspartnerIn nicht, lässt sie oder er sich nicht entsprechend „führen“, so ist dies ein Zeichen, dass durch weiteres Pacing ein stärkerer Rapport aufgebaut werden muss.

Durch Leading kannst du nun versuchen, das Gespräch zu steuern. Bei einem guten Leading folgt dir dein Gesprächspartner/deine Gesprächspartnerin.

Wir pacen ständig – auch, um uns den verschiedenen Situationen anzupassen. Oft tun wir dies durch Kleidung, oft tun wir dies, wenn ein von uns geliebter Mensch traurig ist. Dann werden wir ihn nicht mit den Worten „Kopf hoch, das

5 Rapport

wird schon wieder“ anschreien, sondern eher einfühlsam agieren. Ich hoffe, dass du, wenn du mit deinem Lebenspartner oder deiner Lebenspartnerin kommunizierst, einen anderen Ausdruck und eine andere Wortwahl hast, als wenn du mit deinen ArbeitskollegInnen, einem Kleinkind oder mit deinem Chef/deiner Chefin sprichst.



Pacing und Leading sind zwei Grundsätze des NLP. Rapport setzt Respekt gegenüber dem/der anderen voraus. Du musst beobachten können und flexibel genug sein, auf das zu reagieren, was du beobachtest.

Rapport ist mit Sicherheit eine der stärksten Techniken des NLP. Probier es aus!

Verlag des Österreichischen
Gewerkschaftsbundes GmbH
Kontaktadresse: Fachbuchhandlung
Rathausstraße 21 | 1010 Wien
Telefon: +43 1 405 49 98-132
Fax: +43 1 405 49 98-136
fachbuchhandlung@oegbverlag.at
www.oegbverlag.at

OGB VERLAG

MIT NLP ZUM POLITISCHEN ERFOLG

DAS NLP-HANDBUCH FÜR BETRIEBSRÄTE,

POLITISCH AKTIVE UND ENGAGIERTE



Ratgeber

Roman Hebenstreit,
Willi Mernyi,
Michael Niedermair

5. neu bearb. Aufl. 2011

152 Seiten || € 24,90

ISBN: 978-3-7035-1500-2

eBook inside

Verlag des Österreichischen Gewerkschaftsbundes GmbH | Fachbuchhandlung

Rathausstraße 21 | 1010 Wien | Telefon: +43 1 405 49 98-132 | Fax: +43 1 405 49 98-136

E-Mail: fachbuchhandlung@oegbverlag.at | www.oegbverlag.at

6 Die Macht des Unbewussten

Das, was uns nicht oder im Moment nicht bewusst ist, wird als „Unbewusstes“ bezeichnet. Oder bildlich ausgedrückt: Es liegt im Dunkeln, solange es nicht vom Licht unseres Bewusstseins erfasst wird. Eine Reihe von Fertigkeiten haben wir zunächst bewusst gelernt, um sie dann vielfach unbewusst auszuführen. Wir können etwas „wie im Schlaf“. Wenn du dich an deine ersten Versuche zurückerinnerst, ein Kraftfahrzeug in Bewegung zu setzen – schalten, kuppeln, Gas geben, blinken. Es waren schweißtreibende Minuten, die deine volle Konzentration erforderten. Wir mussten an alle Kleinigkeiten denken, die wir heute automatisch – unbewusst – erledigen. Unser Bewusstes konzentriert sich jetzt auf die allgemeine Verkehrssituation, unser Unbewusstes entlastet unser Bewusstsein und erledigt den Rest.

Das Unbewusste ist 24 Stunden am Tag rastlos um dein Wohlergehen bemüht und legt dir die Früchte deiner Denkgewohnheiten in den Schoß. Es kennt die Lösung aller Probleme. Es gibt viele Menschen, die sich im Unbewussten vor dem Schlafengehen suggerieren: „Ich will um sechs Uhr morgens aufstehen“, und das Unbewusste weckt diese Menschen pünktlich um sechs.

Wenn du sagst: „Das wird mir nicht gelingen“ oder „Diese Aktion kann ja nichts werden“, wird dich dein Unterbewusstes beim Wort nehmen und dafür sorgen, dass dir die nötige Motivation, die nötigen Mittel oder Fähigkeiten fehlen. Stelle stattdessen voll Selbstvertrauen fest: „Die Macht meines Unbewussten öffnet mir alle Tore.“

Wandle also deine Denkgewohnheiten – und du änderst dein Schicksal!

Können wir unserem Bauchgefühl, **der Intuition**, vertrauen?

In letzter Zeit wird viel über die Intuition in diversen Fachzeitschriften publiziert. Was ist denn nun genau die Intuition und vor allem, wofür ist sie zuständig?

Die „Intelligenz des Unbewussten“ steuert und beeinflusst unser tägliches Leben – viel mehr als das rationale Denken. Um die Intuition ranken sich viele Mythen und Halbwahrheiten. Sie wird häufig für eine nicht ergründbare, geheimnisvolle innere Kraft gehalten, für eine Spezialbegabung von besonders „sensitiven“ oder esoterisch veranlagten Menschen.

In Trivialmythen und Märchen vertrauen die HeldInnen auf ihre Intuition, wie etwa Luke Skywalker in Star Wars, der vor dem Showdown alle Computersysteme ausschaltet und allein „der Macht“ vertraut. In unserer verkopften und

durchrationalisierten Welt von heute halten viele das „Bauchgefühl“ für eine Art Geheimwaffe gegen Überforderung und Verwirrung.

Was also ist Intuition? Die sparsamste Definition: **Intuition ist schnelles un-mittelbares Wissen.**

Das intuitive Denken als „wahrnehmungähnlich, schnell und mühelos“ – im Gegensatz zum logischen Denken, das meist anstrengend, aufwendig und langsam ist.

Wir besitzen offenbar zwei weitgehend voneinander unabhängig operierende Systeme des Wahrnehmens und Denkens, die in unserem Kopf auch unterschiedlich repräsentiert sind: Das „Chefsystem“, namens „Bewusstsein“, operiert vor allem in der linken Gehirnhälfte. Es analysiert, schreibt, spricht, rechnet und versteht die Umwelt mit Hilfe von Logik. Die Arbeitsweise des linken Gehirns erschließt sich uns sofort, weil sie die bevorzugte Methode unseres Problemlösens ist. Die Arbeitsweise der rechten Gehirnhälfte ist weniger leicht zu beschreiben. Sie wirkt eher „im Hintergrund“ und funktioniert komplex, integrativ, ganzheitlich, gefühlsbezogen. Anders ausgedrückt: Sie ist intuitiv.

Intuitionen mögen uns oft rätselhaft erscheinen, sie beziehen ihren Rohstoff jedoch aus der realen Welt um uns herum: Wir lernen nämlich ständig, ohne uns des Lernprozesses bewusst zu sein, so beiläufig und unterschwellig läuft er ab. Und das so Gelernte steht uns dann „plötzlich und unerklärlich“ zur Verfügung – ein Grund dafür, dass wir diesem Wissen so oft misstrauen. Die Macht der Intuition ließe sich auch so beschreiben: Das, was ich weiß, von dem ich aber nicht weiß, dass ich es weiß, beeinflusst mich mehr als ich weiß.

Wir wählen und bevorzugen intuitiv das, was uns vertraut ist. Der Sozialpsychologe Robert Zajonc stellt in seinen Experimenten fest, dass wir etwas schon deshalb als „unser“ betrachten, weil wir ihm häufiger ausgesetzt waren: Selbst chinesische Schriftzeichen, bestimmte Tonfolgen oder sinnlose Silben, die wir etwas öfter im Laufe langer Serien angeboten bekommen, wachsen uns ans Herz. Wenn wir sie oft genug gesehen oder gehört haben, finden wir sie ohne vernünftigen Grund schöner oder angenehmer als die anderen Zeichen oder Töne. Dieses Prinzip wirkt auch jenseits des Labors, etwa im Falle des jungen Taiwanesen, der seiner Angebeteten 700 heiße Liebesbriefe schrieb. Sie heiratete schließlich – den Briefträger.

6 Die Macht des Unbewussten

Die Intuition schläft nie, aber sie schießt oft übers Ziel hinaus: Wir bleiben niemals kühl und sachlich, wenn es darum geht, ein Urteil über andere Menschen zu bilden – und es muss schnell gehen. Schon aus minimalen Hinweisen fertigen wir ein Charakterporträt. In einem Experiment von John Darley und Paget Gross sollten zwei Gruppen dieselbe Schülerin während einer Schulstunde beurteilen. Die Gruppen kamen zu höchst unterschiedlichen Bewertungen: Von einer Gruppe wurde das Mädchen als „intelligent, aufgeschlossen, begabt“ beurteilt, von der anderen Gruppe als „gehemmt, schwierig und lernschwach“. Der einzige Unterschied bestand in der vorab gegebenen „Information“ über den Wohnort des Mädchens: Bei der ersten Gruppe war es angeblich ein gehobenes Viertel, bei der zweiten Gruppe war es ein „sozialer Brennpunkt“. Der intuitive Hang zum Überinterpretieren und Ergänzen von wenigen Informationen kann gewaltig in die Irre führen. Wir schließen von einem Attribut oder einem Merkmal auf das Ganze, wir wollen einfach nicht warten, bis wir mehr wissen. Das intuitiv gefällte Urteil ist schwer zu revidieren, auch wenn „Vernunftgründe“ dagegensprechen.

Der Hirnforscher Robert Ornstein formulierte es so:



**„The mind works to do or die,
not to reason or ask why.“**

**(Das Hirn arbeitet auf Gedeih und Verderb,
es argumentiert nicht und fragt nicht nach Gründen.)**

Intuition hat ein Doppelgesicht. Sie ist eine unerschöpfliche Quelle der Erkenntnis, die in ihrem Wert häufig noch unterschätzt wird. Andererseits ist diese Quelle oft vorbelastet. Stimmungen, Vorurteile und äußere Einflüsse verfälschen die Intuition und mindern ihren Nutzen. Den optimalen Gebrauch unserer intuitiven Fähigkeiten machen wir deshalb, wenn wir die Balance aus rationaler Überlegung und dem Bauchgefühl versuchen.

Verlag des Österreichischen
Gewerkschaftsbundes GmbH
Kontaktadresse: Fachbuchhandlung
Rathausstraße 21 | 1010 Wien
Telefon: +43 1 405 49 98-132
Fax: +43 1 405 49 98-136
fachbuchhandlung@oegbverlag.at
www.oegbverlag.at

OGB VERLAG

Weitere Infos unter:

www.hetzerstoppen.at

HETZER STOPPEN!

Propaganda entlarven. Vorurteile entkräften.

Im Betrieb. Am Stammtisch. Bei öffentlichen Veranstaltungen.



Varia

Willi Mernyi, Michael Niedermair

Hörbuch || 2013 || 88 Minuten || EUR 9,90

ISBN: 978-3-7035-1628-3

Das Hörbuch wendet sich an Menschen, für die Zivilcourage mehr ist als ein Schlagwort. Es ist für diejenigen, die dem demagogischen Klima, das sich am Arbeitsplatz, im persönlichen Umfeld und in der Öffentlichkeit auszubreiten droht, etwas entgegensetzen wollen.

Mit Hilfe dieses Hörbuchs sind die Tricks der Demagogen und Hetzer zu durchschauen. Es enthält die Informationen und Tipps, die konkret helfen können, in schwierigen Gesprächssituationen Vorurteile zu entkräften und Menschen für sich zu gewinnen. Es werden jene Methoden vorgestellt, die man braucht, um die Attacken demagogischer Hetzer erfolgreich abzuwehren:

- » Hetzer und ihre Propaganda entlarven
- » Psychologische Aspekte in demagogischen Gesprächssituationen
- » Die Macht der Vorurteile und Möglichkeiten, sie zu entkräften
- » Die entscheidenden Schritte zum erfolgreichen Konter
- » Was wir von Demagogen und Hetzern lernen können, ohne selbst welche zu werden
- » Viele Praxis-Beispiele und konkrete Tipps.

Verlag des Österreichischen Gewerkschaftsbundes GmbH | Fachbuchhandlung

Rathausstraße 21 | 1010 Wien | Telefon: +43 1 405 49 98-132 | Fax: +43 1 405 49 98-136

E-Mail: fachbuchhandlung@oegbverlag.at | www.oegbverlag.at

7 Ziele



„Für denjenigen, der den Hafen nicht kennt, in den er segeln will, für den ist kein Wind ein günstiger.“
Seneca

Manchmal geht in den Bemühungen, all die Dinge zu vermeiden, die wir nicht wollen, die Orientierung verloren, was wir wollen. Ein sinnvolles inneres Management heißt, die innere Stimme und die innere Vorstellung auf das zu zentrieren, was wir wollen. Kehre deine negativen Ziele um und frage dich: „Was möchte ich stattdessen?“

Stelle dir Folgendes vor: Wie siehst du aus, wenn du dein Ziel erreichst hast? Wie agierst du? Wie reagierst du? Wie fühlst du dich? Wie klingt deine Stimme? Wie sehen dich deine Kolleginnen und Kollegen in der Betriebsratskörperschaft und deine Kolleginnen und Kollegen im Betrieb, wenn du deine Ziele erreichst? Welches Image transportierst du?

Dein Ziel sollte enthalten, wo, wann und mit wem du etwas erreichen willst! Setz dir ein möglichst konkretes Datum für das Erreichen deines Ziels. Setze dir kurz-, mittel- und langfristige Ziele. Wenn dein Ziel konkret sein soll, ist jede Form der Steigerung und jeder Vergleich mit einer anderen Person zu vermeiden.

Dein Ziel sollte immer positiv formuliert sein. Es sollte konkret definiert sein, was du erreichen willst. Wir können zwar „Nein“ sagen, aber wir können nicht „Nein“ denken. Wenn du daran denkst, nicht an eine gelbgepunktete Maus mit Elefantenrüssel zu denken, hast du es auch schon getan.

Dein Ziel sollte realistisch sein: – „Kann ich es wirklich erreichen?“ Wichtig sind auch die Fragen: „Liegt es in meinem Handlungsspielraum?“, „Kann ich es eigenständig erreichen?“

Dein Ziel muss die richtige Größe haben. Ist es zu klein, kann es zu einfach sein, um dich zu motivieren. Ist es zu groß, kann es dich „erschlagen“. In diesem Fall teile es in viele kleine „Unterziele“ auf.

Während meinen Seminaren stelle ich den TeilnehmerInnen manchmal die überraschende Frage: „Was ist dein Ziel?“ Oft bekomme ich die Antwort: „Ich möchte mehr Geld haben.“ Du kannst dir wohl den verduztten Gesichtsausdruck der Teilnehmerin oder des Teilnehmers vorstellen, wenn ich ihr oder ihm ein paar

Cent schenke und sage: „Ausgezeichnet, dein Lebensziel wurde soeben erreicht. Jetzt hast du mehr Geld.“

Das heißt, wer Ziele überprüfbar macht, muss unmissverständlich sagen, was er genau erreichen will. Oft passieren gerade bei Aktionen oder Projekten Missverständnisse in der Definition und Kommunikation des Zieles. Ein Teil des Projektteams ist zufrieden mit der Aktion, weil seine Ziele erfüllt wurden. Ein anderer Teil ist mangels Zielerfüllung unzufrieden. Jeder hatte eben seine eigene Vorstellung vom Ziel.

Vermeide deshalb bei der Formulierung von Zielen abstrakte Begriffe. Beschreibe den Zielzustand in ganzen Sätzen, die unmissverständlich, einfach und überprüfbar sind.

Überprüfe dein Ziel aber auch auf allfällige „Nebenwirkungen“. Wenn du dir zum Beispiel mehr Zeit nehmen willst und öfter Kommunikationsseminare besuchen möchtest, um noch überzeugender aufzutreten, könnte die Konsequenz sein, dass du öfter gebeten wirst, diesen oder jenen Vortragstermin auch wahrzunehmen! Was heißt das für deine Freizeit oder Familiensituation? Stelle sicher, dass das Ziel mit dir als Person, d. h. mit deinen Werten und anderen Zielen harmonisiert.

Überprüfe auch, ob der Weg zum neuen Ziel vielleicht Nachteile haben könnte. Wenn du dir schon im Vorhinein bewusst bist, dass du, um dein Ziel zu erreichen, auch Negatives in Kauf nehmen musst, fällt es dir viel leichter, dies später auch zu akzeptieren. Sei dir darüber vorher im Klaren.

Die folgenden Fragen werden dir helfen, dir dein Ziel praktisch und konkret sinnlich vorzustellen, den Zusammenhang zu klären, Vor- und Nachteile zu erkennen, positive Referenzerfahrungen zu sammeln und Lösungswege für dein Ziel zu formulieren.

7 Ziele

Zielrahmen

1. Was ist dein Ziel? Was willst du erreichen?

Wo willst du hin? Was ist dein Traum?

Dein Ziel ist in der Gegenwart formuliert!

Dein Ziel ist positiv formuliert!

Dein Ziel ist eigenverantwortlich und aktiv erreichbar!

2. Wenn du das Ziel erreicht hast:

Wie sieht es aus?

Was hörst du?

Wie fühlt es sich an?

Wie riecht es, was schmeckst du?

3. Nicht jedes Ziel ist für alle Situationen geeignet.

In welchem Zusammenhang willst du es erreicht haben?

Mit wem?

Wo?

Wann?

Wie oft?

4. Jede Veränderung hat Konsequenzen.

Wie verändert sich dein Leben, wenn du das Ziel erreicht hast?

Wie sieht es aus, wenn du es durch die Augen der davon Mitbetroffenen betrachtest?

Welche drei Vorteile bringt dein neues Verhalten?

Welche drei Nachteile bringt dein neues Verhalten?

5. Welchen Nutzen hatte das bisherige Verhalten?

Ist er im neuen Ziel enthalten oder bist du bereit, ihn aufzugeben für dieses Ziel?

6. Welche wertvollen Informationen sind in früheren Lösungsversuchen enthalten?

Wie lassen sich diese Informationen in die Lösung einbauen?

7. Was hindert dich, das Gewünschte zu erreichen?

Welche Überzeugung brauchst du, um es zu bekommen?

Welche Verhaltensweise musst du ablegen/verändern/erwerben?

Welche ersten Erfolge wirst du erkennen?

Welche Schritte willst du tun?

Was ist der erste Schritt?

Dein Weg zum Erfolg besteht darin, dein Ziel zu bestimmen, zu handeln, das daraus resultierende Feedback zu erkennen und die notwendige Flexibilität zu besitzen, dein Verhalten so lange zu verändern, bis du Erfolg hast. **Für vieles, was wir erreichen wollen, heißt das Zauberwort „Engagement“.** Ohne Engagement würde es keinen Erfolg geben. Erfolgreiche Menschen sind nicht unbedingt die Besten, die Intelligentesten, die mit der teuersten Schulausbildung, die mit den besten Noten, die Stärksten, die Schnellsten – sondern es sind diejenigen mit der größten Begeisterung und Hingabe für das Ziel.

Wir sind oft darauf programmiert, uns vor Misserfolg zu fürchten. Jede/r von uns kann sich an einen Moment in unserem Leben erinnern, an dem er/sie etwas Bestimmtes erreichen wollte, aber etwas anderes bekam. Viele haben schon eine unglückliche Liebesgeschichte hinter sich oder sind schon einmal bei einer Prüfung durchgefallen. Im NLP verwenden wir das Wort Ergebnis oder Resultat, weil wirklich erfolgreiche Menschen nur das Ziel vor Augen haben. Sie sehen keinen Misserfolg, sie glauben nicht an ihn. Sie können mit diesem Begriff überhaupt nichts anfangen.

7 Ziele

Es gibt keinen Misserfolg, es gibt nur Resultate.

Wenn sich Menschen vor einem Misserfolg fürchten, malen sie sich im Vorhinein schon aus, was alles schiefgehen könnte.

Aber genau das hindert sie dann, das zu tun, was wichtig und notwendig ist, um den gewünschten Erfolg zu erreichen.

Ein gutes Beispiel ist die Lebensgeschichte eines Mannes, der

- mit 31 Jahren geschäftlich pleite ging,
- mit 32 einen Wahlkampf verlor,
- mit 34 erneut pleite ging,
- mit 35 den Tod seiner Geliebten überwinden musste,
- mit 36 einen Nervenzusammenbruch hatte,
- mit 38 eine Wahl verlor,
- mit 43 die Kongresswahl verlor,
- mit 46 im Kongress unterlag,
- mit 48 die Kongresswahl wieder verlor,
- mit 55 im Kampf um einen Senatorenplatz unterlag,
- mit 56 die Wahl zum Vizepräsidenten verlor,
- mit 58 wieder im Kampf um einen Senatorensitz unterlag,
- mit 60 zum Präsidenten der Vereinigten Staaten gewählt wurde.

Der Mann heißt Abraham Lincoln. Hätte er es je schaffen können, wenn er seine Wahlniederlagen als Misserfolg angesehen hätte?

Manchmal lernen wir aus eigenen Fehlern, manchmal aus Fehlern der anderen. Abraham Lincoln sagte:



„Halte dir jeden Tag 30 Minuten für deine Ängste und Sorgen frei, und mache in dieser Zeit ein Nickerchen.“

8 Jetzt geht's los ...

In diesem Skriptum hast du eine Auswahl von Techniken und Beispielen vorgefunden, die dir Ideen für deine gewerkschaftliche Praxis liefern können. Du kennst nun einige Teile des NLP. Es liegt jetzt an dir, ob du es bei dieser Erkenntnis belässt, oder ob du es tatsächlich umsetzen und anwenden willst.

Wir alle leben in einer Welt von Ideen. Alles, was wir jemals geschaffen haben, war eine Idee, die Wirklichkeit wurde.

NLP ist nichts Statisches, nichts Absolutes, sondern ein Modell, das sich verändert. Du kannst an dieser Veränderung mitwirken!

Bitte maile deine Erfahrungen und Erlebnisse mit NLP an willi.mernyi@oegb.at.

Schick mir deine Lieblingsmetapher – dein Lieblingszitat! NLP lebt durch diesen Austausch! Ich werde dich im Gegenzug in unser „Kommunikationsnetzwerk“ aufnehmen und dir halbjährlich eine E-Mail mit einer Auswahl der besten Metaphern- und Zitate-Buchtipps zuschicken.

NLP ist ein ständiger Prozess des Miteinander.

Wenn du dein Wissen lieber durch Lesen vertieft, empfehle ich dir das Standardwerk zum Thema NLP und Politik, das Roman Hebenstreit, Michael Niedermair und ich zum Thema NLP und Politik geschrieben haben:

„Mit NLP zum politischen Erfolg“ (ÖGB-Verlag).

Und auch folgende Bücher:

ROMAN BRAUN: NLP – Eine Einführung. Kommunikation als Führungsinstrument, Heidelberg ³2007.

JOSEPH O'CONNOR, JOHN SEYMOUR: Neurolinguistisches Programmieren. Gelungene Kommunikation und persönliche Entfaltung, Kirchzarten bei Freiburg ¹⁸2009.

CHRISTIAN R. WEISBACH, PETRA SONNE-NEUBACHER: Professionelle Gesprächsführung. Ein praxisnahes Lese- und Übungsbuch, München ⁷2008.

ANTHONY ROBBINS: Das Robbins Power Prinzip. Wie Sie Ihre wahren inneren Kräfte sofort einsetzen, Berlin 2004.

KENNETH BLANCHARD, SPENCER JOHNSON: Der Minuten-Manager, Reinbek ²⁸2004.

WILLI MERNYI, MICHAEL NIEDERMAIR: Hetzer stoppen!, Hörbuch, 2013.

Wenn du Lust hast, im Internet nach NLP-Seiten zu stöbern, empfehle ich dir:

www.nlp.at Linzer Akademie für NLP

www.nlpco.com US NLP-Seite

www.rhetorik.ch Fachartikel zu NLP

Viel Spaß beim Umsetzen!

Willi Mernyi

NLP-Trainer und NLP-Coach

www.facebook.com/willi.mernyi

Notizen

VÖGB/AK-SKRIPTEN

Die Skripten sind eine Alternative und Ergänzung zum VÖGB/AK-Bildungsangebot und werden von ExpertInnen verfasst, didaktisch aufbereitet und laufend aktualisiert.

UNSERE SKRIPTEN UMFASSEN FOLGENDE THEMEN:

- › Arbeitsrecht
- › Sozialrecht
- › Gewerkschaftskunde
- › Praktische Gewerkschaftsarbeit
- › Internationale Gewerkschaftsbewegung
- › Wirtschaft
- › Wirtschaft – Recht – Mitbestimmung
- › Politik und Zeitgeschehen
- › Soziale Kompetenz
- › Humanisierung – Technologie – Umwelt
- › Öffentlichkeitsarbeit

SIE SIND GEEIGNET FÜR:

- › Seminare
- › ReferentInnen
- › Alle, die an gewerkschaftlichen Themen interessiert sind.



Nähere Infos und
kostenlose Bestellung:
www.voegb.at/skripten
E-Mail: skripten@oegb.at
Adresse:
Johann-Böhm-Platz 1,
1020 Wien
Tel.: 01/534 44-39244

Die Skripten gibt es hier zum Download:



www.voegb.at/skripten

Leseempfehlung:
Reihe Zeitgeschichte und Politik

