

# Kommunikativ zum Geschäftserfolg

Von André Schäppi\*

**Ob es darum geht, ein neues Produkt zu lancieren oder die Reklamationsquote zu senken: Jeden Tag stellen sich Herausforderungen, die gelöst werden müssen, um die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens zu erhalten und zu verbessern. Business-NLP bietet dazu vielfältige Tools.**

Wurde NLP (Neuro-Linguistische Programmierung) früher vorwiegend im sozialen Bereich eingesetzt, so geht der Trend heute dahin, davon im Geschäftsaltag zu profitieren.

Warum sind gewisse Manager, Verkäufer oder Therapeuten effektiver und erfolgreicher als andere? Das fragten sich anfangs der 70er-Jahre der Mathematiker und Psychologe Richard Bandler und der Sprachwissenschaftler John Grinder. Sie fanden mit ihren Untersuchungen heraus, dass das Geheimnis der Erfolge in der Art der Kommunikation und dadurch ausgelösten Reaktionen liegt. Die Erkenntnisse wurden in Modellen und Tools zusammengefasst, die aufgrund von Ergebnissen der Hirnforschung als «Neuro-Linguistisches Programmieren» oder abgekürzt NLP bezeichnet wurden. Letztlich beschreibt NLP also nichts anderes als das Zusammenspiel der verschiedenen Ebenen Körper (Neurophysiologie), Sprache (Linguistik) und Denken (Programmierung).

## Vorteile im Geschäftsaltag

Eine neuere Entwicklung im Ausland fokussiert NLP jedoch auf den Geschäftsaltag. Alter Wein in neuen Schläuchen? Nein, denn die Ausrichtung zielt auf Führungskräfte aller Stufen, für die Kommunikation ein wesentliches Erfolgselement im beruflichen Umfeld ist. Dr. Christian Bodmer, Gründer des Instituts für Business-NLP meint dazu: «Bislang konzentrierte man sich bei NLP-Seminaren im Allgemeinen auf therapeutische Aspekte. Mit Business-NLP wenden wir uns jedoch an Personen, die berufsbezogen die Vorteile von NLP nutzen wollen.» So stammen die Inhalte und Beispiele, die vermittelt werden aus dem Geschäfts- und Alltagsleben und nicht aus dem klinischen Bereich.



Der Bezug zum Geschäftsaltag lässt sich leicht nachvollziehen: Wenn ich einen Termin für eine harzige Vertragsverhandlung habe, ist es zweckdienlicher, wenn ich nicht belastet mit Problemen aus meinem privaten Umfeld in die entsprechende Sitzung gehen kann. Deshalb wird zu Beginn einer NLP-Ausbildung grosser Wert auf dieses sogenannte Selbstmanagement gelegt. Die Kenntnis der eigenen Person sowie der individuellen Grenzen ermöglicht letztlich, Veränderungen in den Verhaltensmuster vorzunehmen.

## Direkt umsetzbar

Der grosse Vorteil einer NLP-Ausbildung ist das Erlernen von Tools, die sich gleich von Beginn weg im Arbeitsalltag umsetzen lassen.

Dass die in einer NLP-Ausbildung vermittelten Werkzeuge sehr wertvoll sind, bestätigt Reinhard Finazzi, Leiter Personal und Dienste bei der Maag Technic AG: «Ich nutze die Tools heute situativ für die verschiedensten Bereiche, zum Beispiel bei Mitarbeiter-Förderungsgesprächen. Dabei hilft NLP, weg von problem- zu zielorientierten Lösungen zu kommen.»

Zielorientiertheit ist tatsächlich ein wichtiges Element der NLP. Als lösungsorientiertes Modell orientiert sich NLP ganz klar an Ressourcen und Zielen. Diese Ausrichtung hat den Vorteil, dass keine Vergangenheitsbewältigung betrieben werden muss, um Veränderungen in Handlungsweisen herbeizuführen. Das tönt alles sehr theoretisch, hat aber ganz reale Auswirkungen. Zum Beispiel werden

noch heute viele Zielvereinbarungen folgendermassen getroffen: Für das kommende Jahr soll der Umsatz an Neuprodukten im Bereich Consumer von 22 auf 35% erhöht werden. Kein Wort zum: «Warum soll ich mich als Betroffener dafür engagieren oder wie soll ich das anpacken?». Christian Bodmer illustriert die Vorgehensweise aus dem NLP heraus folgendermassen: «Ich muss dem Mitarbeiter zeigen, weshalb es sich lohnt, dieses Ziel zu erreichen. Nur dann kann ich damit rechnen, dass er sich dafür motiviert und überdurchschnittlich engagiert. Das geschieht beispielsweise mit einer Technik, die wir Zielbaum nennen.» Beim Zielbaum wird das Ziel in die Mitte gestellt und die Vorteile, die ich als Mitarbeiter beim Erreichen habe, gleichsam als Blattwerk eingetragen. Das Blattwerk stellt die Zukunft oder Vision dar. Am Stamm des Baums werden die Ressourcen als Äste eingetragen. Sie helfen, die Ziele zu erreichen.

Das Business-NLP-Ausbildungsprogramm ist auf der Homepage [www.business-nlp.ch](http://www.business-nlp.ch) detailliert dargestellt. ■

Institut für Business-NLP  
Birkenstrasse 49, Postfach 88  
CH-6343 Rotkreuz  
[www.business-nlp.ch](http://www.business-nlp.ch)  
[info@business-nlp.ch](mailto:info@business-nlp.ch)

## Institut für Business-NLP

Das Institut für Business-NLP wurde von Dr. Christian Bodmer gegründet mit dem Ziel, hochwertige Kommunikations-Ausbildungen mit Hilfe von Business-NLP anzubieten. Damit wird die Vision verfolgt, dass Menschen in Unternehmen auf allen Ebenen und in allen Funktionen bewusst und immer besser miteinander kommunizieren. Christian Bodmer verfügt über eine langjährige Erfahrung in Unternehmensberatung, Industrie und Lehre (Universität St. Gallen, ETH Zürich und weitere Hochschulen). Er beschäftigt sich seit mehr als zehn Jahren mit NLP und ist international zertifizierter NLP-Lehrtrainer IANLP.