

Von problem- zu zielorientierten Lösungen mit NLP

TEXT: ANDRÉ SCHÄPPI

Warum sind gewisse Manager, Verkäufer oder Therapeuten effektiver und erfolgreicher als andere? Das fragten sich Anfang der Siebzigerjahre der Mathematiker und Psychologe Richard Bandler und der Sprachwissenschaftler John Grinder. Sie fanden heraus, dass das Erfolgsgeheimnis in der Art der Kommunikation liegt. Die Erkenntnisse wurden in Modellen und Tools zusammengefasst, die aufgrund von Ergebnissen der Hirnforschung als «Neuro-Linguistisches Programmieren» – abgekürzt NLP – bezeichnet wurden. So beschreibt NLP also das Zusammenspiel der verschiedenen Ebenen Körper (Neurophysiologie), Sprache (Linguistik) und Denken (Programmierung). Diese erlernbaren Techniken sind sehr effizient und können dem NLP-Anwender wertvolle Hilfen für seine persönliche Entwicklung geben.

Neuer ist, dass NLP auch für den Geschäftsalltag eingesetzt wird

– traditionellerweise kommt es im therapeutischen Bereich zum Zug. Eine neuere Entwicklung fokussiert NLP jedoch auf den Geschäftsalltag, und auch in der Schweiz werden seit kurzem Kurse und Ausbildungen zu Business-NLP angeboten. Alter Wein in neuen Schläuchen? «Nein», sagt Dr. Christian Bodmer, Gründer des Instituts für Business-NLP, «denn die Ausrichtung zielt auf Führungskräfte aller Stufen und auf Unternehmerinnen und Unternehmer, für die Kommunikation ein wesentliches Erfolgselement im beruflichen Umfeld ist.» Business-NLP wendet sich also an Menschen, die berufsbezogen die Vorteile von NLP nutzen wollen. Deshalb stammen die Inhalte und Beispiele, die vermittelt werden, aus dem Geschäfts- und Alltagsleben und nicht aus dem klinischen Bereich. Abgedeckt werden dabei Themen wie Gesprächsführung, Präsentationstechniken, Projektmanagement, Mitarbeiterführung oder Verkauf.

Was sagen HR-Leute zum Einsatz von NLP im Geschäftsalltag?

Antonella Mussoi, beim Ostschweizer Wirtschaftsprüfer OBT verantwortlich für die Rekrutierung sowie die interne Aus- und Weiterbildung, nutzt NLP-Methoden unter anderem in der Personalsuche und in Kommunikationsseminaren. Sie hat festgestellt, dass die Teilnehmer dadurch bewusster miteinander kommunizieren und beispielsweise Interviews effizienter werden. Dass das nicht einfach ein subjektiver Eindruck ist, bestätigt die Tatsache, dass Antonella Mussoi durchwegs positive Rückmeldungen erhält, die die schnelle Umsetzbarkeit im Geschäftsalltag der erlernten Techniken hervorheben. Positiv wertet Antonella Mussoi die Wertfreiheit der Methode, die individuell gestaltbar und logisch vermittelbar ist.

Für Vera Heim, Personalentwicklerin beim Schweizer Internetprovider Bluewin und Geschäftsführerin von The Coaching Company, bietet NLP im Geschäftsumfeld ein sehr breites Spektrum von Techniken, um



Wenn das Ziel das Problem ist...

in den verschiedensten Situationen eine angemessene, zielorientierte Lösung zu finden. Ähnlich sieht es Reinhard Finazzi, Leiter Personal und Dienste bei der Maag Technic AG, der NLP ebenfalls in seinem Geschäftsalltag einsetzt: «Ich nutze die Tools heute situativ für die verschiedensten Bereiche, zum Beispiel bei Mitarbeiter-Förderungs-gesprächen. Dabei hilft NLP weg von problemorientierten zu zielorientierten Lösungen.»

Ein grosser Vorteil einer NLP-Business-Ausbildung ist das Erlernen von Tools, die sich im Arbeitsalltag umsetzen lassen. Das bestätigt Markus Edelmann, Ausbildungsleiter bei Manor Deutschschweiz. Er ist einer der Ersten, die sich schweizerisch zum «Business NLP Practitioner» ausbilden lassen. Ein wichtiger Grund, weshalb er den Lehrgang absolviert, liegt im Umfeld, das auf den Geschäftsalltag ausgerichtet ist. Ein weiteres wichtiges Element von Business-NLP für Markus Edelmann: Die Kursteilnehmer kommen aus dem Geschäftsalltag und haben damit eine gemeinsame Grundlage. Aus seiner Sicht ist die Business-Ausbildung eine ideale Ergänzung für HR-Leute, die in ihrem Arbeitsumfeld täglich kommunizieren müssen.

Zielorientiertheit ist ein wichtiges Element des NLP. Als lösungsorientiertes Modell orientiert sich NLP an Ressourcen und Zielen. Vorteilhaft an dieser Ausrichtung: Man muss keine Vergangenheitsbewältigung betreiben, um Veränderungen in Handlungsweisen herbeizuführen. Ein Beispiel dazu: Noch heute werden sehr viele Zielvereinbarungen folgendermassen getroffen. Für das kommende Jahr soll der Umsatz an Neuprodukten im Bereich Consumer von 22 auf 35 Prozent

erhöht werden. Kein Wort zum «Warum soll ich mich als Betroffener dafür engagieren?» oder «Wie soll ich das anpacken?». Christian Bodmer illustriert die alternative NLP-Vorgehensweise: «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 der Technik des Zielbaums. Dabei wird das Ziel in die Mitte gestellt und die Vorteile, die der Mitarbeiter beim Erreichen hat, gleichsam als Blattwerk eingetragen. Das Blattwerk stellt die Zukunft oder Vision dar. Am Baumstamm werden die Ressourcen als Äste eingetragen. Sie helfen, die Ziele zu erreichen. So wird die trockene Aussage der Umsatzsteigerung «begreifbar» und «emotionsgeladen» und erhält einen anderen Stellenwert. Der Einbezug der Ressourcen gibt zudem eine Vorstellung davon, wie der Weg zum Ziel führt, und erhöht durch diese Konkretisierung die Motivation.

«Veränderung beginnt bei mir selber», könnte man sagen. Genau das ist der Ansatz, bei dem man bei NLP startet. Denn wenn es mir gut geht, kann ich aus einer stabilen Verfassung heraus besser und zielgerichteter auf andere wirken. Der Bezug zum Geschäftsalltag lässt sich leicht nachvollziehen: Wenn ich einen Termin für eine harzige Vertragsverhandlung habe, ist es zweckdienlich, unbelastet von Problemen aus meinem privaten Umfeld in die Sitzung zu gehen. Auch hier kommen wieder die Ressourcen ins Spiel: Neben Geld und Informationen kann dies ein gutes Gespräch mit einem Kollegen oder ein entspannender Spaziergang über Mittag in der Natur sein.

Deshalb wird am Beginn einer NLP-Ausbildung grosser Wert auf dieses so genannte Selbstmanagement gelegt. Die Kenntnis der eigenen Person sowie der individuellen Grenzen ermöglicht letztlich, Veränderungen in den Verhaltensmustern vorzunehmen und bestehende Grenzen zu verschieben, wie es ein NLP-Anwender umschreibt. ■

Was ist NLP und was bringt es?

Neuro-Linguistische Programmieren (NLP) ist eine umfassende Kommunikationsstrategie, die in allen Bereichen wie zum Beispiel in Management, Personalführung oder Team-Entwicklung eingesetzt werden kann. Mit Hilfe erlernbarer Techniken lässt sich die Kommunikationsfähigkeit drastisch verbessern, und Lernprozesse werden effektiver. Die Wahrnehmung wird geschärft und die Flexibilität erhöht. NLP nutzt Erkenntnisse aus Neurologie, Psychologie, Linguistik, Informatik, Systemtheorie, Hypnose und vielen anderen Wissensgebieten.

Ausbildungsmöglichkeiten in NLP

Achten Sie bei der Auswahl eines Ausbildners darauf, dass er nach den Richtlinien der International Association for Neuro-Linguistic Programming (IANLP) zertifiziert ist. Damit wird eine hohe Ausbildungsqualität sichergestellt. Zudem sollte er dem Schweizerischen Verband für NLP angehören, da die Mitglieder gültige ethische Richtlinien in der Ausbildung einhalten müssen.

Institut für Business-NLP: www.business-nlp.ch
(für Business-NLP)

Die Ausbildungen sind meist modular aufgebaut und führen über den «NLP Practitioner» über den «NLP Coach» zum «NLP Trainer».