

Die bunte Welt der Kommunikation

Christine Wirl sprach mit vier Experten der NLP-Szene in Österreich über den Nutzen, den NLP-Wissen bringen kann, über Manipulation durch NLP und über verschiedene Möglichkeiten der Ausbildungen.

Sympathische Menschen haben es leichter im Leben. Sie kommen besser voran, sind in der Regel erfolgreich und kommen mit sich und der Welt gut zurecht. Jeder Mensch hat daher mehr oder weniger das Grundbedürfnis, gemocht zu werden – wage ich zu behaupten. Ausnahmen bestätigen sicher auch hier diese Behauptung. Aber von diesen Ausnahmen abgesehen setzen wir doch in der Regel alles daran, dem Gegenüber sympathisch zu erscheinen. Um etwas zu erreichen, was immer dieses »etwas« auch sein mag. Wie aber kann man nun erreichen, von anderen geschätzt und gemocht zu werden? Welche Möglichkeiten habe ich? Erraten, für den allerersten Eindruck brauche ich ein gewinnendes Auftreten, dann, um diesen ersten guten Eindruck zu untermauern, brauche ich gute Kommunikationsformen. Da es nicht jedem in die Wiege gelegt ist, ein Kommunikationstalent zu sein, und da wir wissen (nicht erst seit Watzlawick), dass wir nicht nicht kommunizieren können, gibt es Werkzeuge und Methoden, genau dieses zu lernen. Als profundes Instrument kann NLP angesehen werden (NLP – Neurolinguistische Programmierung). Immer mehr Manager, auch in Spitzenpositionen, finden sich im NLP-Seminar. Längst hat sich der Ruf des Unseriösen in ein allgemein anerkanntes Instrument zur Verbesserung der Kommunikation gewandelt. Auf die Meinung, NLP sei manipulativ und daher abzulehnen, werden wir auch in diesem Artikel eingehen. Zunächst fragen wir unsere 4 Experten, was denn überhaupt NLP ihrer Meinung nach ist.

Gabriele Riedl (Geschäftsführerin trilog): »Oft wird NLP als das Wundermittel für fast alles dargestellt. Das will und kann es jedoch nicht sein. NLP ist ein Beschreibungs-, Erklärungs- und Lehrmodell sowohl für die Kommunikation innerhalb des eigenen Selbst als auch für die zwi-

schenschliche Kommunikation. Es ist eine Mischung aus Techniken und Methoden, die menschliche Kommunikation konstruktiver macht und dabei hilft, Konflikte zu verhindern bzw. erfolgreich zu lösen. Darüber hinaus schafft es ein neues Bewusstsein für die Ressourcen, die wir in uns haben und gibt uns Werkzeuge in die Hand, wie wir diese strategisch einsetzen können, um unsere Ziele effizienter zu erreichen.«

Mag. Peter Schütz (Geschäftsführer ÖTZ NLP&NLPT): »Die älteste und immer noch recht taugliche Definition ist: Das Studium der Struktur der subjektiven Erfahrung und ihrer Veränderung. Heute ist der aktuelle Begriff angewandte, zielorientiert systemische Psychologie. NLP ist ein tolles und ebenso wirksames wie vielgestaltiges Konzept.«

Yvonne van Dyck (Geschäftsführerin id' institute consulting) analysiert: »NLP ist die Lehre, wie wir die Welt wahrnehmen (Neuro), wie wir das Wahrgenommene verarbeiten (Programmieren) und wie wir das Verarbeitete wiedergeben (Linguistisch).«

Roman Braun (Geschäftsführer trinergy): »NLP entstand aus dem Modell der Neuro-Linguistik, wie es Alfred Korzybski in den 1930er entwickelte. Dann aus dem Konstruktivismus von Paul Watzlawick, Heinz von Foerster und Ernst von Glasersfeld und aus der Systemtheorie von Niklas Luhmann sowie der Positiven Psychologie des Harvardpsychologen Martin Seligman.

Richard Bandler und John Grinder entwickelten ihre Modelle nicht im luftleeren Raum, sondern gut eingebettet in ein Gedankengut – gemeinsam mit Paul Watzlawick und Gregory Bateson. So betrachtet, wird das NLP auch anschlussfähig für die Weiterentwicklungen der obigen Thero-



Gabriele Riedl



Roman Braun



Yvonne van Dyck



Peter Schütz

rien, bis hin zur neueren Hirnforschung, Neurologie- und Psychotherapieforschung repräsentiert durch Manfred Spitzer, Gerald Hüther, Gerhard Roth und Klaus Grawe.«

Soweit die theoretischen Erklärungen zur Entstehung von NLP.

Der Nutzen des NLP-Wissens

»Menschen mit NLP-Kenntnissen erkennen besser und schneller Veränderungen am Gegenüber und können dementsprechend schneller und angemessener reagieren«, erklärt Gabriele Riedl und bringt ein Beispiel: »Sie suchen eine neue Mitarbeiterin für Ihr Unternehmen. Detailliertes Arbeiten ist für diese Stelle ein wesentlicher Faktor. Im Vorstellungsgespräch können Sie Ihre Wahrnehmung darauf richten, wie Ihr Gegenüber Ihre Fragen beantwortet. Dabei kommt es zwar auf den Inhalt an, vielmehr jedoch darauf, wie ausführlich und mit welchen Worten und Gesten die Antworten gegeben werden. Verwenden Sie viele offene Fragen, denn damit geben Sie Ihrem Gegenüber die Möglichkeit, nachzudenken und Sie erhalten wesentliche Details.«

»Menschen mit NLP-Wissen können z. B. besser als andere erkennen, was sie sich und anderen mit ihrer Sprache eigentlich antun«, definiert Roman Braun den Nutzen und bringt ebenfalls ein Beispiel: »Ein Geschäftsführer hält bei der Jahresabschlussfeier eine Rede, in der er sich bei seinen Mitarbeitern für ein erfolgreiches Geschäftsjahr bedanken möchte:

»Meine Damen und Herren, hoffentlich kommt jetzt nicht gleich Bürostimmung auf, wenn ich Sie bitte, für ein paar Minuten Ihr Feiern zu unterbrechen. Ich möchte Sie mit den Zahlen des abgelaufenen Geschäftsjahres nicht langweilen, aber wir

sollten sie nicht ignorieren. Auch wenn wir sie bald wieder vergessen. Sie werden sehen, dass sie bei Weitem nicht so schlecht sind, wie die letzten. Wir haben ja auch keine Mühe gescheut und das wird auch für die zukünftige Entwicklung nicht unser Schaden sein.«

Sie meinen, er habe ja ganz klar und deutlich gesagt, was er (nicht!) will. Na gut, dann machen wir ein kleines Experiment: Denken Sie jetzt bitte auf keinen Fall an einen herrlich duftenden, rotbackigen, saftigen Apfel, in den Sie in Kürze nicht genussvoll hinein beißen. Jetzt schlucken Sie erstmal und bemerken Sie, dass Sie reagiert haben, sogar körperlich, obwohl Sie sich ja all das nicht vorstellen sollten.

Alfred Korzybski, der um 1930 den Begriff Neuro-Linguistik prägte, nannte das semantische Reaktion. Er meinte damit: Wir hören und verstehen die einzelnen Wörter, bevor wir den Satz verstehen. Daher reagieren wir auf die Bedeutung der Wörter

schneller und unbewusster als auf die Bedeutung des Satzes, in dem sie stehen. Und Verneinungen gehören zur Satzaussage. Sie kommt erst viel später an als die einzelnen Wörter und deren Wirkung. Wenn überhaupt!

Geben Sie also auch mit Ihrer Wortwahl den Zuhörern die richtige Denkrichtung vor – und beachten Sie immer: Die Stimmung bestimmt! Nun seine zweite Chance, die exakt gleichen Aussagen, nur jetzt mit Wörtern, die zu den Satzaussagen passen:

»Meine Damen und Herren, bitte nehmen Sie Ihre feierliche Stimmung mit, während Sie mir für ein paar wichtige Momente Ihre Aufmerksamkeit schenken, denn es gibt ja heute wirklich etwas zu feiern. Zum ersten Mal seit zwei Jahren können wir mit Neugier und mit Vergnügen auf die Zahlen des abgelaufenen Geschäftsjahres warten. Wenn sie in Kürze hier auf der Wand erscheinen, werden Sie sie vielleicht etwas länger im Gedächtnis behalten als die letzten. Und das nicht nur deshalb, weil sie wesentlich besser sind, sondern auch, weil Sie

wissen: Wir alle haben etwas dazu beigetragen und wir alle werden davon schon in nächster Zukunft profitieren.«

Ja, das hört sich doch schon ganz anders an.

»Qualifiziert NLP-Geschulte können damit gut verantwortlich coachen, rekrutieren, verhandeln, verkaufen, präsentieren, unterrichten«, zeigt Peter Schütz die Vorteile auf. Und weiter: »Sie können besser fragen, ihren eigenen Zustand managen und Gefühle anderer besser verstehen und handhaben. Das Erfassen der Sinnzusammenhänge und das Lesen relevanter Teile der Körpersprache sowie Umsetzen in sinnvolle linguistische Codes gelingt dann wesentlich besser.«

Anwendungsgebiete des NLP

Einsatzgebiet Nummer 1 ist eindeutig die zwischenmenschliche Kommunikati-

on. Wo immer zwei oder mehr Menschen miteinander kommunizieren, kommen die Methoden des NLP zum Einsatz (z. B. Sprachmuster/Körpersprache). Dann natürlich im Selbstmanagement und bei Veränderungsprozessen.

Gabriele Riedl: »Jeder Mensch macht sich innere Bilder, sogenannte Landkarten von seiner wirklichen Welt. Diese weichen je nach Person stark voneinander ab. NLP ist eine Methode, die uns dabei hilft, die Landkarten anderer leichter zu erkennen und zu respektieren. Wenn jemand sich anders verhält, anders denkt oder anders redet als ich, sind das nur Hinweise auf unterschiedliche Konstruktionen der Wirklichkeit. Ist mir diese Tatsache bewusst, kann ich flexibler auf andere reagieren, toleranter sein – und somit zu mehr Verständnis beitragen.«

Was Gabriele Riedl noch besonders wichtig ist: »NLP als reines Werkzeug zu be-

trachten, ist zu wenig. Wesentlich ist das respektvolle und tolerante Weltbild dahinter, die Einstellung, mit der ich auf mein Gegenüber zugehe. Ohne diesen Respekt nützt die tollste Technik nichts!«

Peter Schütz erweitert noch das Spektrum: »In fast jeder Kommunikationssituation, für sich und andere, bei Mediation, beim Coaching, Unterrichten, Verhandeln, Schreiben, Reden halten, Rekrutieren. NLP ist der größere Teil von angewandter Psychologie.«

Yvonne van Dyck fasst zusammen: »Überall dort, wo es um verbale oder nonverbale Kommunikation geht. NLP ist eine eigenständige Fachrichtung und Ausbildung, die in jedem Beruf bzw. in allen Arten der Kommunikation sowohl mit sich selbst, als auch mit anderen angewendet werden kann.«

NLP und Manipulation

Der Vorwurf der Manipulation wurde dem NLP lange Zeit gemacht. Yvonne van Dyck: »Nur diese 3 Buchstaben sind nicht lebendig und können nichts – es ist der Mensch, der NLP anwendet, der manipuliert! Das Wort manipulativ ist negativ besetzt und so kommt es ganz darauf an, in welche Richtung manipuliert wird: In die Richtung wo Sie hinwollen – oder in die Richtung, wo Sie jemand hinhaben will? Manipulieren heißt laut Duden: »Menschen bewusst und gezielt beeinflussen und lenken.«

So wundern sich NLP-Experten nicht über den Vorwurf der negativen Manipulation, wenn man von manch seltsamen NLPern Sprüche hört wie: »Jeder Mensch kann alles erreichen.« oder »Mit NLP verkaufen Sie jedem alles.«

Yvonne van Dyck: »NLP bietet die Möglichkeit, Prozesse der Kommunikation mit sich selbst und mit anderen zu analysieren und so Menschen gezielt bei der Verwirklichung ihrer Ideen zu unterstützen. Natürlich ist das ein sehr enger Grat, denn ein Manipulator ist laut Duden jemand, der andere zu seinem eigenen Vorteil lenkt oder beeinflusst. Ich weiß, dass jeder Mensch ein sehr viel größeres Potenzial hat als er glaubt und dass mit Hilfe von NLP sehr häufig Ressourcen im wahrsten Sinne des Wortes erfunden werden können, denn sie sind ja immer schon da. Ich meine: Jeder

Verbandsethik

Die NLP-Verbände haben Ethik-Richtlinien geschaffen. Dabei variieren die Formulierungen von Verband zu Verband. Hier dient als Beispiel der Ethik-Kodex des DVNLP (Deutscher Verband für NLP), dieser gilt aber laut Auskunft des ÖDV-NLP (Österr. Dachverband für Neurolinguistisches Programmieren) auch für Österreich:

Entsprechend den folgenden Ethik-Richtlinien können Sie erwarten, dass die Mitglieder

- danach streben, integer, unabhängig und unparteiisch zu handeln, Interessenkonflikte zu vermeiden und in Übereinstimmung mit den Vorannahmen des NLP zu handeln,
- sich selbst sowie ihre Qualifikation und Erfahrung nach bestem Wissen und Gewissen darstellen. Dies gilt auch für Fertigkeiten und Kenntnisse Dritter, die sie ihren Kunden/Klienten weiterempfehlen,
- NLP ausschließlich innerhalb der Grenzen ihrer Kompetenz und entsprechend ihrem höchstmöglichen Niveau ausüben,
- sich in ihren Fertigkeiten und ihrem Wissen fortlaufend weiterbilden,
- NLP-Interventionen als eine Wahlmöglichkeit und niemals als einzige und ausschließliche Lösung für ein gegebenes Problem darstellen,
- die Anliegen ihrer Kunden/Klienten vertraulich behandeln,
- NLP als eine professionelle und effektive Methode präsentieren, die Individuen und Organisationen als Hilfe dient,
- sicherstellen, dass den Erwartungen der Klienten/Kunden in beiderseitigem Einvernehmen entsprochen wird,
- die Vielfalt unterschiedlicher NLP-Stile und die Zugänge verwandter Berufe respektieren,
- im Einklang mit den Grundwerten des DVNLP handeln, um einem breiteren Publikum die Ziele und Aktivitäten des Verbandes darzustellen, und
- den Wert und die Würde eines jeden Menschen sowie dessen Recht auf Selbstbestimmung respektieren.

Ärztliche und psychotherapeutische Lehrtrainer im NLP verweisen für die Arbeit am Patienten an die Neuro-Linguistische Psychotherapie

Quelle: Wikipedia

Mensch kann alles erreichen, was zu ihm passt! Die Originalgrundannahme ist: Jeder Mensch hat bereits alle Ressourcen, um eine Veränderung zu erzielen, in sich.«

Roman Braun: »Sprache manipuliert dauernd, deshalb hat Aristoteles vor 2 500 Jahren seine Rhetorik geschrieben. Im NLP kann man lernen und verstehen, wie Sprache manipuliert und damit bessere Entscheidungen treffen, welche Manipulation man annimmt und welcher man sich entzieht.«

Die Frage ist also nicht: Wie kann NLP manipulieren, sondern wie kommuniziert man mit NLP so, dass man ohne viel Missverständnisse seinem Gegenüber etwas mitteilen kann.

Einen Unterschied zwischen »ethischer und unethischer Manipulation« erkennt Gabriele Riedl. Für sie bedeutet ethisch, z. B. Sprache zum Nutzen des Gesprächspartners und unethisch zum Schaden oder Nachteil des anderen einzusetzen.

Riedl: »Unethische Manipulation steht jedoch nicht auf dem Lehrplan einer NLP-Ausbildung. Ganz im Gegenteil. Im verantwortungsbewussten Einsatz von NLP-Methoden versuchen wir ein Bewusstsein für diese Thematik zu schaffen. Um dann gemeinsame Lösungswege zu entwickeln, die beiden Parteien zugute kommen, also Win-Win-Situationen zu schaffen. Der Fachbegriff dafür ist Ökocheck – bevor man eine Technik anwendet oder eine geplante Veränderung umsetzt, fragt man sich erst einmal, was die Auswirkungen auf alle Beteiligten sind und ob das mit ethischen Richtlinien vereinbar ist.«

Dass NLP von manchen Personen(gruppen) auch gezielt unethisch manipulativ eingesetzt wird, ist zwar nicht im Sinne der Erfinder, kann jedoch auch nicht gänzlich verhindert werden. Wie jedes Werkzeug kann es in den falschen Händen zur Waffe werden. Vergleichbar einem Hammer, mit dem man Nägel einschlagen kann, jedoch auch jemanden töten oder verletzen.

Peter Schütz zeichnet ein Bild von denjenigen, die immer noch die Meinung vertreten, NLP sei manipulativ im negativen Sinne: »Wer behauptet, NLP sei manipulativ ist entweder – höflich gesprochen – ahnungslos und nachplappernd, intrigant, neidisch, böse oder, was auch vor-

kommt, ist, dass Menschen schlechte Erlebnisse bei sektenartigen Veranstaltern oder NLP-Fastfood-Selbstdarstellern hatten. Bei der Kritik an NLP wird Technik meist mit Ethik und Haltung verwechselt, wie bei Rhetorik«, führt Schütz weiter aus. »Rhetorik gibt es seit mehreren tausend Jahren. Bei der Kritik an Rhetorik geht es aber nie um die Technik an sich, sondern immer nur um den unsachgemäßen Einsatz. Das gilt auch für NLP, das oft von narzisstischen Moneymakern für kurzfristige Verkaufserfolge mit abenteuerlichen Versprechungen eingesetzt wird. Gelegentlich wird auch das Analyseinstrument des NLP verwechselt mit NLP als Schulungs- und Verständnismodell.«

NLP im Wandel der Zeit

So wie vieles andere hat sich auch im NLP seit Gründung durch Bandler und Grinder einiges geändert.

Peter Schütz: »Inhaltlich gibt es im seriösen NLP jedenfalls in großen Teilen Europas ein wesentlich besseres Verständnis, was wirklich wirkt und was nur Schmähsache ist. Es gibt Klarheit über die inhaltlichen Zusammenhänge zwischen behavioristischen, psychodynamischen und systemischen Modellen. Es gibt auch ein wesentlich besseres Verständnis, was systemisch konstruktivistisch bedeutet und wo es zu Missbrauch führt. Auch die spezifische Didaktik wurde wesentlich verbessert, z. B. durch Darstellungen, Videoarbeit, Gruppengröße. Zu entdecken ist auch eine Abkehr von der Wissenschaftsfeindlichkeit hin zu seriöser Forschung.«

NLP-Ausbildungen

NLP-Kurse und ganze Ausbildungen oder Lehrgänge vermitteln einerseits die Kenntnisse der Grundlagen und Methoden, die zur verantwortungsvollen NLP-Anwen-

Ausbildungen an der id´ institute consulting:

- NLP + Cmore Practitioner, Master, Trainer (je 18 Tage), Coach (gesamt 42 Tage) und Professional Trainer (gesamt 96 Tage)
- NLP + Cmore Practitioner 2.950,-€ umfasst das gesamte NLP ABC + Kern Idee Entwickler (Core Idea Developer)
- NLP + Cmore Master 2.800,- € um die Practitionerkenntnisse zu meistern
- NLP + Cmore Trainer 3.650,- € and Leader Umgang mit Gruppen, Vor-, Auf- und Nachbereitung von Seminaren, Meetings, Marketing, Verkauf; damit kann man auch den id´ LOOP zertifizieren. Der Trainer kann schon nach dem Practitioner absolviert werden.
- NLP + Cmore Coach 1.500,- € – Anwendung des NLP im Coaching
Alle Preise inkl. Pausenpauschale, Skripten und Zertifikaten.
Abschluss: Zertifikat der Society of NLP (Richard Bandler) und Cmore (YvD´s Qualitätslabel)

Ausbildungen bei Trinerogy:

- NLP –Kompakt & Trinerogy: 2 Tage, 180,- €
 - NLP-Practitioner: Live-Seminar 9 Tage + Praktikum, Test & E-Learning, 2.700,- €
 - NLP-Masterpractitioner: Live-Seminar 9 Tage + Prakt. Test & E-Learning, 2.700,- €
 - NLP-Trainer: Live-Seminar 9 Tage + E-Learning, 1.990,- €
 - ICF Coach: Aufbaulehrgang 16 Tage, 3.360,- €
 - Systemischer Aufstellungsleiter: Aufbaulehrgang 32 Tage, 5.880,- €
 - Mediator: Aufbaulehrgang 12 Tage, 2.700,- €
 - UB: Aufbaulehrgang 10 Tage, 4.490,- €
 - MSc: Aufbaulehrgang 22 Tage, 8.990,- €
- zertifiziert nach EC-NLP (European Community for NLP), ICF (International Coach Federation), IG-SDI (Internationale Gesellschaft für SDI), Justizministerium, Wirtschaftskammer und/oder Unterrichtsministerium.

Ausbildungen am ÖTZ NLP&NLPt:

- NLP professional Diplomkurs: Dauer: 9 – 12 Monate, Kosten: ab 4020,- €
 - NLP Business Practitioner Silber – Gold – Platin
 - NLP Mediatorenausbildung mit staatlichem Diplom: Dauer: 2 – 3 Semester, Kosten: 5.030,- bis 6.750,- €
 - NLP Coach LSB: Kosten: 10.000,- bis 13.000,- €
 - NLP Upgrade für Absolventen von low level-Kursen
 - Psychotherapeutisches Propädeutikum: Dauer: 6 Monate bis 1 Jahr, Kosten: 2500,- bis 6030,- €
 - NLPt Fachspezifikum: Kosten: 22.000,- bis 25.000,- €
- Abschluss: NLP professional Practitioner, Master Practitioner, (Wirtschafts)coach, (Wirtschafts)mediator, Psychotherapeut, MSc., NLP Instruktor, NLP (Lehr)trainer

Ausbildung bei trilog:

»NLP im Management« Intensivlehrgang 2011/2012
8-tägige, kompakte Weiterbildung in Business-NLP
Termine:

Modul 1: 15./16. September 2011

Modul 2: 02./03. November 2011

Modul 3: 06./07. Dezember 2011

Modul 4: 19./20. Jänner 2012

Kosten: 2.790,- € (exkl. MwSt., inkl. Verpflegung) Ort: Wien

derung dienlich sind, andererseits leiten sie die Teilnehmer an, ihre Wertvorstellungen zu überprüfen und gegebenenfalls gemäß der Ethik-Richtlinien zu verändern.

Die NLP-Ausbildungen sind national und international unterschiedlich geregelt. Es haben sich jedoch nationale und internationale Vereinigungen und Verbände etabliert, die Ausbildungsrichtlinien erlassen haben. Dabei werden die Mindestdauer, die Mindestinhalte, die Testkriterien sowie die Qualifikation der Trainer beschrieben. Die Verbandsmitglieder sind verpflichtet, sich an diese Curricula zu halten und dürfen nur dann die entsprechenden Siegel verwenden. Üblich ist die gegenseitige Anerkennung der Ausbildungen, mitunter jedoch mit Auflagen.

Nur einige Stufen der Ausbildung sind in den verschiedenen Verbänden gleich benannt:

- NLP-Practitioner
- NLP-Master, auch NLP-Master-Practitioner genannt
- NLP-Coach, DVNLP
- NLP-Trainer

Manche Verbände unterscheiden zwischen Trainer (abgeschlossene Trainerausbildung) und Lehrtrainer (Zulassung, um NLP-Ausbildungen durchzuführen) oder zwischen Trainer (abgeschlossene Trainerausbildung) und Master Trainer (besonders erfahrener, kompetenter Trainer).

Einen Anbieter für NLP-Ausbildung sollte man laut Peter Schütz meiden, wenn »Gruppen mehr als 27 Personen haben, eine Kursdauer unter 33 Tagen, die Kosten höher als 120,- € am Tag sind und Trainerteams unter 4 voll qualifizierten Personen auftreten. Weiters sollten gemieden werden: Trainer ohne Studienabschluss und adäquate Berufsberechtigungen, Zentren ohne Zertifizierungen durch Behörden.«

»Die Anzahl der Ausbildungstage, ein akademischer Titel oder die festgeschriebenen Inhalte sichern leider noch nicht die Qualität einer Ausbildung«, widerspricht hier Yvonne van Dyck. » Oft kommen über 30 Tage z. B. im Practitioner nur durch Assistenzen zustande, das halte ich nicht für sinnvoll. Assistenzen sind nach dem Trainer sinnvoll, um so den Practitioner mit erweiterter Perspektive wahr nehmen zu können. Achten Sie darauf, dass die Trai-

ner Ihrer Wahl die nötige Kompetenz haben, nicht nur fachlich, sondern vor allem menschlich, überprüfen Sie die Kongruenz der Trainer, deren Resultate und Integrität! Überprüfen Sie, ob die Werte der Trainer den Ihren entsprechen. Was zählt, ist die Glaubwürdigkeit der Trainer, ob sie NLP leben und nicht nur anwenden und dass jeder Teilnehmer individuell gefordert und gefördert wird.

Ein guter NLP-Trainer kann per se kein Guru sein – denn er ermöglicht seinen Teilnehmern so rasch wie möglich Selbstbewusstheit! Besuchen Sie unbedingt ein kurzes Einführungsseminar, wenn möglich bei unterschiedlichen Instituten.«

Roman Braun beschreibt die notwendigen Inhalte einer guten NLP-Ausbildung: »Sie beinhaltet eine Auswahl der noch aktuellen Grundmodelle und -techniken des NLP, wie z. B. Meta-Mirror, Six-Step Reframing, Ankern, Ankerkette, New Behaviour Generator, Meta-Modell, Grundannahmen, Weiter- und Neuentwicklungen des NLP, modellierte Neuentwicklungen aus anderen Gebieten, wie z. B.: Aufstellungsarbeit, Meridian-Akupunktur u.a. Vor allem der

Info

id' institute consulting institute	www.id.co.at , www.cmoregroup.cc
Österreichischer Berufsvereinigung für NLP	www.oebvnlp.at/
Österr. Dachverband für Neurolinguistisches Programmieren	www.oedv-nlp.at
ÖTZ NLP&NLPt	www.nlpzentrum.ac.at
trilog	www.trilog.at
Trinergy	www.trinergy.at

letzte Punkt ist wichtig, denn genauso wie Bandler und Grinder vor 30 Jahren das Beste aus der damaligen Epoche abgebildet haben, machen das gute NLPler heute auch anstatt bloße Nachlassverwalter zu sein.

Außerdem ist die gute NLP-Ausbildung anschlussfähig zum Rest der Welt, d. h. aufbauend auf die klassischen NLP-Module wie NLP-Practitioner, -Master, -Trainer sind Berufsausbildungen möglich zum Lebens- und Sozialberater, Unternehmensberater, Mediator, akademischer Trainer oder Coach (Abschluss z. B. als MSc – Master of Science), ICF-Coach.«

»Stellen Sie sicher, dass Sie nicht Verse auf-sagen lernen,« warnt Yvonne van Dyck.

»NLP ist einfach, wenn es so unterrichtet wird. NLP besteht aus einigen Zutaten (Skills) und Anwendungen daraus. Ich

nenne die Skills das NLP-ABC – man muss das ABC sehr gut beherrschen, leider lernen viele nur Verse aufsagen, d. h. sie können vorgefertigte Sätze rezitieren und nicht eigene kreieren. Viele Institute verkaufen Anwendungen aus NLP als NLP und so kursiert vieles als NLP, was nicht NLP ist.«

Fazit:

NLP-Wissen verhilft zu einem besseren zwischenmenschlichen Umgang – NLP-Seminare und -Lehrgänge gibt es zu Hauf. Die Qual der Auswahl liegt beim Konsumenten. Den ersten Schritt zu setzen ist oft die größte Hürde, ist sie geschafft eröffnet sich die bunte Welt der Kommunikation fast von selbst. □