REDLINE | VERLAG

ROMAN BRAUN

NLP

EINE EINFÜHRUNG

30 Praxistipps und 20 Übungen zur konkreten Umsetzung

Bessere Kommunikation mit neurolinguistischem Programmieren

Roman Braun

NLP – Eine Einführung

REDLINE | VERLAG

ROMAN
BRAUN

NLP
EINE EINFÜHRUNG

30 Praxistipps
und 20 Übungen
zur konkreten
Umsetzung

Bessere Kommunikation mit neurolinguistischem Programmieren

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://d-nb.de abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:
info@redline-verlag.de

1. neue, erweiterte Auflage 2023

© 2023 by Redline Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH,
Türkenstraße 89
D-80799 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

»Die gewählte männliche Form bezieht sich immer zugleich auf weibliche, männliche und diverse Personen. Auf konsequente Doppelbezeichnung wurde aufgrund besserer Lesbarkeit verzichtet.«

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Umschlaggestaltung: Marc-Torben Fischer
Umschlagabbildung: PHOTOCREO Michal Bednarek/Shutterstock
Satz: ZeroSoft, Timişoara
Druck: GGP Media GmbH, Pößneck
Printed in Germany

ISBN Print 978-3-86881- 931-1
ISBN E-Book (PDF) 978-3-96267-505-9
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96267-506-6

Wir produzieren nachhaltig
www.m-vg.de

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.redline-verlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de

Inhalt

Vorwort 9

Kapitel 1: Sieben Grundannahmen – glückliche Menschen haben etwas gemeinsam 13
Exzellentes Verhalten ist »ansteckend« 14
Ergebnisse 16
Menschen sind perfekt 18
Alles ist eine Gelegenheit 19
Verantwortung. 21
Herausforderungen sind Spiel 22
Begeisterung 24

Kapitel 2: Handlungsmodell – die Kybernetik des persönlichen Erfolgs 27
Triff eine Entscheidung 29
Handle hier! Handle jetzt! Handle mehr! 31
Nimm Feedback!. 32
Sei flexibel! 33
Modelling und Strategien – der Königsweg 35

Kapitel 3: Die sechs Weisheiten für ein erfülltes Leben . . . 39
Die erste Weisheit: Die Landkarte ist nicht das Gebiet 40
Die zweite Weisheit: Unsere kognitiven Landkarten beeinflussen unsere Emotionen 46
Die dritte Weisheit: Unsere Emotionen beeinflussen unseren Körper 50
Die vierte Weisheit: Unser Körper beeinflusst unsere Emotionen 51
Die fünfte Weisheit: Unsere Emotionen beeinflussen unsere kognitiven Landkarten 53

Die sechste Weisheit: Unser Gesamtzustand beeinflusst die Qualität unseres Handelns 55

Kapitel 4: Selbstcoaching: Hilf dir selbst, dann helfen dir (vielleicht) auch andere. 59
Submodalitäten: Nimm das Steuer in die Hand 59
Moments of Excellence – persönlicher Power-State auf Abruf 65
Fokus 70
Vokabular. 74

Kapitel 5: Ziele – sechs Stufen zur Selbstbestimmung 77
Der Ausgangszustand 79
Das Ziel 81
Die Wegbeschreibung 84
Die Konsequenzen. 85
Vor dem Start 88
Future Pacing 90

Kapitel 6: Das Aristoteles-Modell – Lebensfreude auf allen Ebenen 95
Die Beschreibung des Aristoteles-Modells 101
Das Aristoteles-Modell im Alltag 104

Kapitel 7: Ich mit dir – exzellente Kommunikation 109
Rapport – ein guter Draht durch das POL-Modell 109
VAKOG 115
Strategien. 126
Fragen – das Meta-Modell 130

Kapitel 8: Vom Drama zu Trinergy® – die Kraft der drei Primärenergien 137
Die Trinergy®-Theorie 140
Drei Archetypen – drei Primärenergien. 141

Trinergy®-Friedenswahrung 144
Trinergy®-Konfliktlösung 151

Kapitel 9: Ihr Leben – eine Erfolgsgeschichte 159
Erfolg = Leistung x Kommunikation^2 159
L–L–L 161
Morgen- und Abendfragen 164

Schlusswort 167

Über den Autor 168

Danksagung. 169

Glossar 170

Vorwort

Ob via Höhlenzeichnung, Rauchzeichen, Flaschenpost, per Brief, Telegramm, Telefon, per Smartphone, Skype, Instagram, Snap oder einfach im direkten Gespräch – wir verbringen 70 Prozent unserer Zeit in Kommunikation. Kommunikation ist zutiefst menschlich und wir wollen, dass unsere Botschaft beim anderen ankommt und verstanden wird.

Hinter dem Kürzel NLP (neurolinguistisches Programmieren) verbirgt sich eine Sammlung von Techniken zum besseren Verständnis von Kommunikationsabläufen. NLP ist ein Grundpfeiler des von Roman Braun entwickeltem Trinergy®-NLP; Trinergy verbreitert das klassische NLP um eine philosophische Basis und erweitert es um modernstes Know-how aus Veränderungsarbeit und Selbstcoaching.

$E = L \times K^2$ – Erfolg ist Leistung mal Kommunikation im Quadrat. Das ist die Formel für Ihren persönlichen und beruflichen Erfolg. Wenn Sie auf Ihrem Gebiet genial sind, heißt das nicht automatisch, dass Sie auch erfolgreich sind. Um erfolgreich zu sein, müssen Sie die Welt auch davon wissen lassen. Der erste Schritt zum Erfolg ist daher das Entdecken exzellenter Kommunikation!

Ihre Wahrnehmungs- und Verarbeitungsprozesse sind von größter Wichtigkeit für die Art Ihres Denkens, Fühlens und Handelns. Ihre Sprache und Sprachmuster sind der Spiegel der internen Prozesse Ihrer Persönlichkeit und beeinflussen gleichzeitig Ihr Denken und Ihre Wahrnehmung; und sie beeinflussen Ihre Zufriedenheit und Ihr Lebensglück. Die Kenntnis über unsere eigenen Prozesse eröffnet uns auch die Bewusstheit, welchen Anteil wir am Gelingen unserer Kommunikation mit anderen haben.

Ein indianisches Sprichwort sagt: »Gehe hundert Schritte in den Schuhen eines anderen, wenn du ihn verstehen willst.« Wenn wir wissen, wie wir intern unsere »Welt« bilden, wissen wir auch, dass unser Gegenüber die Welt durch andere Wahrnehmungs-

und Verarbeitungsprozesse wahrnimmt und dies auch in Form anderer Sprachmuster zeigt. Wenn wir uns darauf einlassen, beginnt das Abenteuer Kommunikation!

Dieses Buch ist ein Einstieg in die Welt des Trinergy®-NLP – Hier finden Sie sowohl NLP-Grundkenntnisse, vertiefendes Know-how, Experimente, Praxisübungen und erklärende Geschichten. Lassen Sie sich überraschen!

Experimente

Wir leben in einer Welt aus Ideen: Das Bett, in dem Sie schlafen, war einmal die Idee eines Schreiners, die Kleidung, die Sie anziehen, war einmal die Idee eines Designers, genauso wie das Transportmittel, mit dem Sie in die Arbeit fahren. Forschen und Experimentieren liegen dem Menschen im Blut. Daher finden Sie in diesem Buch Anleitungen, mit denen Sie die Wirksamkeit des Trinergy®-NLP ausprobieren können.

Praxistipps:

Am Ende eines jeden Kapitels finden Sie einen Praxistipp, der Sie dabei unterstützt, während des Lesens Ideen dafür zu sammeln, wo und wie Sie das Neuerlernte anwenden können. Diese Tipps stammen aus dem Bereich des Selbstcoachings und Selbstteachings. So können Sie in Ihrem Alltag ein Time-out nehmen, einen Schritt zurücktreten und aus der Distanz etwas Neues lernen. So entdecken Sie, dass Sie mit gewohnten Situationen auch anders umgehen können.

Dieses Buch nimmt Sie mit auf eine Entdeckungsreise: Sie werden neue Ideen entdecken und beginnen, sich zu verändern. Sie werden erleben, dass es Spaß macht, ein »lernender Organismus«

zu sein. »Um das zu werden, was du noch nicht bist, musst du einen Weg beginnen, den du noch nicht kennst.«

Wir nehmen unser Leben dann als erfüllt wahr, wenn wir Abschied nehmen von Altem, weiter lernen und uns damit auf den Weg machen, der Mensch zu werden, der wir sein können.

Viel Spaß dabei!

Kapitel 1
Sieben Grundannahmen – glückliche Menschen haben etwas gemeinsam

Abbildung 1: Glückliche Menschen

In den späten Siebzigern schlossen sich Richard Bandler, der an der amerikanischen Westküste lebt und sich für Physik, Mathematik, Psychotherapie und Computer interessiert, und John Grinder, Linguistikprofessor an der Universität von Santa Cruz in Kalifornien, zusammen. Bald fanden die beiden liberalen und weltoffenen Männer Kontakt mit weiteren begabten Menschen,

so zum Beispiel mit dem Anthropologen Gregory Bateson, mit Virgina Satir und mit Milton Erickson. Sie begannen mit diesen Menschen zu arbeiten und entwickelten dabei ein Modell, das sie **n**euro**l**inguistisches **P**rogrammieren, kurz NLP, nannten.

Eins führte zum anderen, und das Modell begann zu wachsen. Wieder andere Menschen kamen dazu, und deren Einfluss entwickelte das Modell weiter. Menschen wie David Gordon, Menschen wie Robert Dilts, Menschen wie Richard Bandlers frühere Frau Leslie Cameron, sie alle hinterließen Eindrücke und Spuren und halfen, das Modell zu dem zu machen, was es heute ist: eine Sammlung von Modellen und Techniken zur Verbesserung der Kommunikation mit sich (intrapersonell) und mit anderen (interpersonell).

Trinergy® erweitert das NLP um moderne Modelle und Techniken der Kommunikation und Veränderungsarbeit. Es verbreitert das NLP um eine philosophische Basis und bewährt sich in Forschung, Philosophie und Praxis.

Trinergy®-NLP unterstützt Menschen dabei, persönliche Exzellenz zu erreichen, egal auf welchem Gebiet. Sie bekommen effizientes Know-how über menschliche Meisterschaft – Sie werden sensibler, flexibler und aktiver!

Trinergy®-NLP wird von der Idee getragen, dass unser Verhalten, das wir tagtäglich in unserem Berufsalltag sowie wie in unserem privaten Umfeld zeigen, Muster aufweist, die man wahrnehmen und optimieren kann – für mehr Glück, Zufriedenheit und erfülltere Beziehungen.

Exzellentes Verhalten ist »ansteckend«

Während Sie die letzten Zeilen noch in sich nachwirken lassen, überlegen Sie sich vielleicht bereits, was das für Sie bedeuten könnte und was Sie sich für Ihr Leben vorstellen. Und Sie beginnen sich Bilder davon zu machen, in welcher Art und Weise

Erfolg Ihr Leben bereichern könnte. Und während Sie sich vorstellen, was alles möglich werden wird für Sie, wissen Sie bereits, dass das Lernen und Entdecken begonnen hat, damit all das, was Sie sich wünschen, leichter geht und neue Wünsche entstehen können.

Sie kennen aus Ihrem Leben sicher Beispiele dafür, wie sich Erfolg auf einem bestimmten Gebiet auf andere Bereiche Ihres Lebens überträgt. Das kann Ihr Inneres, aber auch den zwischenmenschlichen Bereich, die Interaktion mit anderen betreffen.

Ähnliches gilt auch in Bezug auf Lösungsansätze. Albert Einstein meinte: »Wir können ein bestimmtes Problem nicht auf jener Ebene lösen, auf der es erschaffen wurde.« Wann immer wir ein Problem haben, empfiehlt es sich, einen Blick dafür zu entwickeln, dass die Form, die Struktur, der Prozess entscheidender sind als der Inhalt. Damit bringen wir das Problem auf eine höhere Ebene. Eine höhere Ebene in Bezug darauf, dass wir auf die Ebene, die wir zurücklassen, zurückschauen und sie so verstehen und begreifen können. Somit machen wir einen Schritt in eine Richtung, die generative Lösungen für uns möglich macht. Mit generativen Lösungen meinen wir jene Veränderungen, die uns in unserem ganzen Leben auf eine höhere Ebene bringen.

Es ist nun so, dass wir, während wir uns mit einer bestimmten Sache beschäftigen, andere Dinge gleich mitlernen. Sie können sich nun überlegen, wie Sie dieses generative Lernen, dieses Lernen auf mehreren Ebenen, für sich gewinnbringend einsetzen möchten.

Manche Dinge, die auf einer bestimmten Ebene keinen Sinn machen, lassen uns auf einer anderen Ebene entdecken, wie wir funktionieren, woraus unsere Begrenzungen bestehen. Und so macht der Gedanke, dass exzellentes Verhalten »ansteckend« ist, jetzt schon Sinn für Sie.

So wie Lachen ansteckend ist, sind auch exzellente Verhaltensweisen ansteckend. Das, was wir gut machen, motiviert uns, es noch besser zu machen. Darüber hinaus motiviert es uns dazu,

auch andere Dinge in unserem Leben besser zu machen. Exzellentes Verhalten ist also sowohl intrapersonell als auch interpersonell ansteckend.

Praxistipp:
Machen Sie einen Anfang. Beginnen Sie, in einem Teilbereich Ihres Lebens Mittelmaß nicht länger zu akzeptieren. Entschließen Sie sich noch heute, etwas, das Sie bereits gut machen, weiter zu verbessern, und tun Sie alles, um darin noch exzellenter zu werden.

Wenn Sie das beherzigen, werden Sie bemerken, wie sich Ihre Exzellenz, das Anheben Ihres eigenen Standards, auf alle Lebensbereiche und auch auf Ihr Umfeld auswirkt.

Ergebnisse

Nicht immer erhalten Sie im Bereich der Kommunikation die erwünschten Ergebnisse; die Rückmeldungen sind nicht immer jene, die Sie gerne hätten. Damit können Sie auf zwei Arten umgehen:

Sie könnten sich zum Beispiel sagen: »In diesem Gespräch habe ich versagt. Ich war sehr ungeschickt. Ich habe meinem Gesprächspartner zu wenig ins Gesicht gesehen. Ich habe nicht genau zugehört. Ich habe die falschen Worte gewählt. Ich habe mich schlecht ausgedrückt. Ich habe nur Fehler gemacht. Er hat nicht verstanden, was ich ihm sagen wollte. Ich bin gescheitert.«

Oder aber Sie sagen sich: »Ah, ich habe gerade von meinem Gegenüber die Rückmeldung erhalten, dass er nicht verstanden hat, was ich ihm sagen wollte. Das bedeutet für mich, dass ich nochmals an den Anfang zurückgehen muss. Wenn ich weitere

Informationen eingeholt habe, kann ich meine Inhalte auf eine andere Art und Weise erneut kommunizieren.«

Was bedeutet das nun? Wenn wir über Ergebnisse in Form von Fehlern nachdenken, kommen wir sehr schnell in einen ressourcenlosen Zustand, wir sind niedergeschlagen und kraftlos. Viel effektiver ist es, die Ergebnisse, die wir erhalten, als *Feedback* zu verstehen. Diese Betrachtungsweise hält uns beweglich, wir bleiben flexibel, wir können kreative Lösungen entwickeln – und befinden uns damit auf der Ursachenseite.

Thomas A. Edison wurde einmal mitten in der Arbeit von einem jungen Mitarbeiter gefragt: »Sagen Sie einmal, Herr Edison, Sie haben jetzt schon 150 verschiedene Materialien für den Glühfaden ausprobiert, und nichts davon funktioniert. Haben Sie es nicht schon satt? Sind Sie nicht schon deprimiert über all die Fehlschläge, die Sie bisher hatten?«

Edison sah den Mann mit verwunderten Augen an: »Ich verstehe nicht, was Sie meinen. Ich habe doch bis jetzt 150 Materialien entdeckt, von denen ich nun sicher weiß, dass sie ungeeignet sind für die Verwendung in der Glühbirne, und das ist großartig!«

Wenn wir Ergebnisse statt als Fehler als Feedback verstehen, wird sich das auf die Qualität unserer Kommunikation auswirken. Denn die Art und Weise, wie wir denken, bestimmt unser Verhalten. Und wenn wir über Kommunikation auf eine bestimmte Art und Weise nachdenken, wird sich das darauf auswirken, wie wir uns verhalten.

Wir sind also selbst verantwortlich dafür, wie wir die Ergebnisse betrachten, die wir erhalten. Wenn wir nur in einer bestimmten Weise über etwas nachdenken, dann schränken wir uns damit selbst ein. Wir beschränken damit auch das, was als Ergebnis unserer Kommunikation möglich ist, wir lassen nicht das gesamte Spektrum an Möglichkeiten zu. Das heißt, wir schränken uns selbst dabei ein, erfolgreich zu sein.