

# Grundannahmen des NLP für Coaching, besseres Teamwork und wirksame Kommunikation

## **Weltsicht (Konstruktivismus)**

„Die Landkarte ist nicht die Landschaft.“ Jeder Mensch macht sich sein Bild von der Welt. Menschen reagieren nicht auf die Realität (Landschaft) sondern auf ihr Abbild der Realität (Landkarte). Es gibt keine objektive Wahrheit. (Alfred Korzybski). Oder kurz: Jeder lebt in seiner eigenen Welt.

„Nur der Wahnsinnige ist sich absolut sicher.“ (Robert Anton Wilson)

Wir alle sind einzigartig. Jeder Mensch ist anders und hat seine eigene Art zu sein.

## **Kommunikation und Verhalten**

Die Basis für wirksame Kommunikation ist der Rapport. Rapport heißt, dem andern in seinem Modell der Welt zu begegnen.

Es gibt keine schlechten Menschen, es gibt nur schlechte Zustände.

Der positive Wert jedes Menschen bleibt bestehen, auch wenn der Wert und die Angemessenheit seines (inneren und / oder äußeren) Verhaltens angezweifelt werden kann. Deshalb trennen wir das Ansehen eines Menschen von seinem Verhalten.

Es gibt eine positive Absicht hinter jedem Verhalten. Und einen Kontext, in dem jedes Verhalten nützlich ist.

Es gibt kein Versagen, nur Feedback. - Alle Resultate sind etwas Erreichtes, unabhängig davon, ob sie gewünschte Ergebnisse in Bezug auf eine Aufgabe / Sache sind oder nicht.

Wahlmöglichkeiten sind besser als keine Wahlmöglichkeiten. Hast Du eine Möglichkeit, bist Du ein Roboter, hast Du zwei Möglichkeiten, hast Du ein Dilemma, ab drei Möglichkeiten hast Du Wahlmöglichkeiten. Das beste Modell ist das mit den meisten Wahlmöglichkeiten.

Menschen sind nicht neurotisch, verrückt oder gebrochen. Sie handeln auch nicht falsch. Sie treffen stets die beste Wahl aus dem, was ihnen an Optionen zur Verfügung steht. Sie funktionieren in ihrem "Modell der Welt". Die Schwierigkeit besteht i. d. R. nicht darin, dass Menschen die falsche Wahl treffen, sondern dass ihnen nicht genügend Möglichkeiten zur Verfügung stehen.

Wenn das, was du tust, nicht funktioniert, tue etwas anderes.

Jedes Verhalten ist Kommunikation. Auch Schweigen. Nonverbales Verhalten beeinflusst die Wirkung einer Botschaft.

Kommunikation geschieht über den Austausch sinnlicher Erfahrungen. Man kommuniziert immer in mehreren Sinneskanälen gleichzeitig (visuell, akustisch, kinästhetisch, olfaktorisch, gustatorisch).

Individuen haben zwei Ebenen der Kommunikation, die bewusste und die unbewusste.

Die Bedeutung Deiner Kommunikation liegt nicht in dem was du sagst oder tust. Sie liegt in der Reaktion, die Du erhältst.

### **Veränderung und Veränderbarkeit von Menschen**

Geist, Körper und Umwelt bilden ein einheitliches System. Unsere geistige Einstellung beeinflusst unser psychisches und physisches Wohlbefinden. Ebenso kann das, was wir tun, auch unser Denken verändern.

Die Mittel, die ein Mensch benötigt, um angestrebte Veränderungen zu erreichen, sind bereits in jedem Menschen vorhanden. Veränderungen müssen nicht über das Bewusstsein laufen.

Das flexibelste System-Element kontrolliert das System (vgl. kybernetisches "Gesetz der erforderlichen Vielfalt"). Flexibilität ist der Schlüssel zum Erfolg.

Alles, was ein Mensch kann, ist erlernbar. Alles ist erreichbar, wenn die Aufgabe in hinreichend kleine Schritte unterteilt wird.

Veränderungen müssen ökologisch sein (Jede Veränderung hat ihren Preis), sonst gibt es Problemverschiebungen, oder sie werden überhaupt nicht umgesetzt.

Wenn Du von jemandem etwas möchtest, schaffe einen Kontext, indem die erwünschte Veränderung wie von allein geschehen kann.

Man kann auch gute Zustände noch verbessern.

Jedes Problem beinhaltet ein Geschenk.

Willst Du Erkennen, lerne zu handeln. Handle stets so, dass weitere Möglichkeiten entstehen. (Heinz von Foerster, der ethische Imperativ)

Wenn das, was du tust nicht funktioniert, dann mache solange etwas anderes, bis du auf dem Weg zum Erfolg bist.

Dieser Text ist meine eigene Zusammenfassung verschiedenster Quellen, unter:  
[http://nlportal.org/nlpedia/wiki/Grundannahmen\\_des\\_NLP](http://nlportal.org/nlpedia/wiki/Grundannahmen_des_NLP)