

Über den Autor:

Valentin Rübensal ist Coach, Autor und Beamter. Er hat sich selbst sehr intensiv mit den Themen der Persönlichkeitsentwicklung beschäftigt, um dieses Wissen nun an andere weiterzugeben. Er hilft vor allem Büroangestellten mehr aus ihrem Alltag heraus zu holen und sich beruflich und privat zur besten Form ihrer selbst zu entwickeln.

Beschreibung NLP-Reihe:

“NLP ist die Gebrauchsanweisung für dein Gehirn” – Richard Bandler (NLP-Begründer)
Diese Reihe soll das Mysterium um NLP lüften und dir zeigen, wie du ab heute mit Leichtigkeit durch deinen Alltag gehen und ein Meister der Kommunikation werden kannst.

NLP im Alltag, Teil 3: Alles über die schwarze Magie des NLP im Sprachgebrauch

Dein Gegenüber tut genau das, was du sagst, teilt jede Meinung mit dir und folgt dir bei jeder Erklärung - Klingt das gut für dich? Dann erfährst du im **letzten Teil der NLP-Reihe**, wie du genau dort hinkommst. Bitte lies dir unbedingt vorher den ersten und den zweiten Beitrag durch, damit du auch weißt worum es beim NLP wirklich geht.

Okay, die Wahrheit ist: **Du wirst niemanden willenlos machen, nur indem du mit ihm sprichst.** Das ist etwas, das noch nicht einmal unter Hypnose (welche übrigens auch bei NLP-Therapien verwendet wird) bei jedem funktioniert. Was du allerdings erreichen kannst, ist eine bessere Verbindung zwischen dir und deinem Gesprächspartner. Und das hilft dir, Informationen besser anzubringen, Arbeitsaufträge besser zu vermitteln und überzeugender zu wirken - kurzum: **Vertrauen** aufzubauen. Denn Vertrauen ist das, was die Qualität und die Tiefe des Gesprächs bestimmt.

Verwechsele das bitte nicht mit Sympathie. Sympathie heißt übersetzt nämlich “gleich fühlen” und bedeutet nur, dass wir uns miteinander verbunden fühlen, weil wir bestimmte Gemeinsamkeiten haben oder einfach auf einer Wellenlänge sind. Du kannst künstlich nach Gemeinsamkeiten suchen, aber echte Sympathie wirst du dir vermutlich niemals erschleichen können. Vertrauen kannst du allerdings aufbauen, und wie das geht, erkläre ich dir in diesem Beitrag.

Ein Gespräch beginnt und du sendest Informationen an dein Gegenüber. Er/Sie verarbeitet sie und gibt dir seine/ihre Reaktion. Du weißt bereits, dass alles, was jetzt von deinem Gegenüber kommt, eine **Wiedergabe seiner inneren Bewertung** ist. Du kannst verstehen, wie dieser Mensch denkt, welche Werte er lebt und welche Glaubenssätze ihn beschäftigen. Wenn du wirklich sehr genau zuhörst, kannst du aus einem einzelnen Satz mehr erkennen, als aus einem 200-seitigen Buch. Denn du erfährst, wie das Bewertungssystem des Anderen funktioniert. Und genau das kannst du nutzen, um dich an ihn anzupassen und eine bessere Atmosphäre für die Kommunikation zu schaffen.

Die Beziehung oder Verbindung zwischen zwei Menschen nennt sich **Rapport** und ist das Zentrum jeder Konversation. Hast du einen guten Rapport kannst du das Gespräch kontrollieren. Ist er schlecht, wird es eine unangenehme Konversation für beide Seiten. Wir Menschen suchen also automatisch nach einem guten Rapport.

Du stärkst den Rapport, indem du dich wie oben beschrieben, deinem Gegenüber angleichst. Das nennt sich **Pacing**, also **Spiegeln**, und erstreckt sich von deiner Körperhaltung, über die Emotionen des Gesprächspartners bis hin zu der Wahl deiner Worte und der Art, wie du sprichst.

Aber Moment mal: Ist das nicht genau das, was diese bösen Verkäufer machen, um mich willenlos zu machen?

Jein. Natürlich kann man dieses Spiegeln nutzen, um einen besseren Draht zu finden und dann auf einer kaufbereiteren Ebene zu kommunizieren. Das sehe ich allerdings wie ein Messer - du kannst damit jemanden umbringen, oder du schneidest Lebensmittel für das Lieblingsgericht deines Partners – die Wahl liegt beim Anwender. Ich halte dich selbstverständlich dazu an, die vertrauliche Atmosphäre eines Gesprächs nicht zu missbrauchen, kann es dir aber nicht verbieten. Fakt ist, dass du durch das Spiegeln deines Gegenübers eben diese Gesprächsatmosphäre schaffst.

Doch zu einer gelungenen Kommunikation gehört noch viel mehr. Denn jeder Mensch ist individuell, hat eigene Werte, Glaubenssätze und ein Repräsentationssystem.

Halt, was heißt das alles? Schön, dass du fragst. **Werte** sind das, was du aus deiner Kindheit mitnimmst: Loyalität, Zuverlässigkeit oder auch Selbstständigkeit und Unabhängigkeit. Nahezu jede Entscheidung basiert auf den Werten, die wir von unseren Eltern mitbekommen haben und die wir in der Kindheit gestärkt haben. Sie sind schwer zu verändern und es hilft sie zu kennen, um den Kompass unseres Lebens auszurichten.

Was man ebenfalls nicht verändern kann, ist das **Repräsentationssystem**. Hinter diesem Wort steckt ganz einfach der Sinneskanal, über den wir Informationen bevorzugt aufnehmen. Es gibt eben Menschen, die müssen etwas sehen (visueller Sinneskanal), hören (auditiver Sinneskanal) oder anwenden und fühlen (kinästhetischer Sinneskanal), um es zu verstehen.

Du weißt sicher, ob du um etwas zu Lernen lieber jemanden darüber reden hörst, dir Texte durchliest und es aufschreibst oder ob du es kaum erwarten kannst es endlich auszuprobieren. Es gibt sogar Menschen, die lieber riechen (olfaktorischer Sinneskanal) oder schmecken (gustatorischer Sinneskanal) wollen, um einen Zugang zu den Informationen zu bekommen.

Beeinflussen kann man allerdings **Glaubenssätze**. Ich wette dieses Wort ist dir schonmal über den Weg gelaufen. Ich verstehe darunter einfach Überzeugungen, die man von sich und der Welt hat und nicht weiter hinterfragt. Das heißt Faktoren in unserem Bewertungssystem, die wir als wahr oder falsch betrachten, ohne dass sie tatsächlich bestätigt sind. Und genau hier verbirgt sich vermutlich die größte Schwierigkeit.

Glaubenssätze sind subjektiv und helfen uns dabei Informationen schnell zu verarbeiten, sie können uns aber daran hindern die bestmögliche Lösung für uns zu sehen! Nehmen wir an du bist davon überzeugt, dass Reiche Menschen schlecht sind und das Geld stinkt. Nun wird es dir sehr schwer fallen reich zu werden, denn wer ist denn schon freiwillig schlecht?

Man kann seine Glaubenssätze verändern, doch das sprengt diesen Rahmen. Falls dich so etwas interessiert, solltest du dich nach einem Coach umsehen, der mit dir daran arbeitet oder dich noch tiefer mit NLP beschäftigen. Du siehst jedoch, dass Kommunikation vielen Voraussetzungen unterliegt und nur schwer zu meistern ist. Eigentlich ist es ein **Zufall, dass wir uns überhaupt (oft gut) verständigen können**, oder?

Die Welt des NLP hat noch viel viel mehr zu bieten und ich hoffe, ich konnte dir einen kleinen Einblick ermöglichen. Ich würde mich freuen, ein paar Anwendungsbeispiele von dir zu hören und wünsche dir in der Praxis viel Spaß und Erfolg!

Liebe Grüße
Valentin