

LERNEN EINFACH GEMACHT



# NLP-Grundlagen

für  
**dummies**<sup>®</sup>



Eigene Sichtweisen  
verändern

Erfolgreicher  
kommunizieren und andere  
besser verstehen

Mit praktischen Übungen  
zum besseren  
Verständnis

**Romilla Ready**  
**Kate Burton**

# NLP-Grundannahmen

Die Grundannahmen des NLP sind nichts weiter als Verallgemeinerungen unserer Welt. In diesem Kapitel erläutern wir einige der von uns als besonders einflussreich erachteten Grundannahmen, die von den Gründern des NLP entwickelt wurden, und geben Ihnen die Möglichkeit, sich damit auseinanderzusetzen.

## **Die Landkarte ist nicht das Gebiet**

Eine der ersten Grundannahmen lautet: Die Landkarte ist nicht das Gebiet. Diese Äußerung wurde 1933 von Alfred Korzybski, polnischer Graf und Linguist, in »Science and Sanity« veröffentlicht. Korzybski verwies auf die Tatsache, dass man die Welt – das Gebiet – mit seinen Sinnen erfährt (Seh-, Hör-, Tast-, Geruchs- und Geschmackssinn). Dann wird aus diesem externen Phänomen eine interne Darstellung innerhalb des Gehirns angefertigt – die Landkarte.

Diese interne Landkarte, die Sie von der externen Welt anlegen und die durch Ihre Wahrnehmung gestaltet wird, ist nie ein exaktes Abbild. Es kann also das, was draußen in der Welt ist, nie das Gleiche sein wie das, was in Ihrem Gehirn ist.

Während ich (Romilla) in meinem Arbeitszimmer sitze und schreibe, schaue ich mir die Eiche im Garten an. Die Vorstellung, die ich davon habe, wenn ich die Augen schließe, unterscheidet sich grundlegend von dem Baum im Garten. Da ich keine Botanikerin bin, fallen mir vielleicht bestimmte Einzelheiten nicht auf, die ein Botaniker bemerkt hätte. Nur weil ich diese Einzelheiten nicht sehe und sie daher auch nicht in meiner inneren Darstellung existieren, heißt das jedoch nicht, dass sie nicht tatsächlich existieren.

## **Wahrnehmung durch Ihren persönlichen Filter**

Ihre Sinne bombardieren Sie mit zwei Millionen Informationen pro Sekunde, Ihr Bewusstsein kann jedoch nur zwischen fünf und neun Informationen auf einmal verarbeiten. Eine Unmenge an Informationen wird also ausgefiltert. Dieser Filterungsprozess wird durch Ihre Werte und Überzeugungen (»Glaubenssätze«), Erinnerungen, Entscheidungen, Erfahrungen und Ihren kulturellen und sozialen Hintergrund beeinflusst, sodass nur durchkommt, wofür Ihre Filter empfängsbereit sind.

## **Die verschiedenen Landkarten erkennen**



NLP hebt die Sprache, die Sie verwenden, hervor und erinnert Sie daran, dass jedes Wort mehr als ein Bild ins Gedächtnis rufen kann. Ein Wort repräsentiert nicht *alle* Tatsachen in einer bestimmten Situation. Wenn Sie Ihre eigenen Erfahrungen mit dem Wort »Ball« in [Arbeitsblatt 2.1](#) aufschreiben, werden Sie

diese Idee besser verstehen.

## **Arbeitsblatt 2.1: Meine Worte zur Darstellung von »Ball«**

Nehmen Sie ein einfaches Wort wie »Ball«, denken Sie an Ihre Erfahrungen mit einem Ball und schreiben Sie auf, was Ihnen einfällt:

---

---

---

Fragen Sie nun jemand anderen, was ihm einfällt, wenn Sie das Wort »Ball« sagen, und schreiben Sie seine Antwort nieder:

---

---

---

Notieren Sie den Unterschied zwischen Ihren Antworten:

---

---

---

Üblicherweise werden Sie feststellen, dass jeder ein ganz simples Wort ein ganz klein wenig anders interpretiert. Das Wort »Ball« kann alle Arten von Bildern und Erinnerungen hervorrufen – einen Tennisball, einen Ball aus Bändern, einen Ball aus zusammengeknoteten Gummibändern, Tausende von kleinen weißen Styroporbällchen in einer Verpackung oder einen Abschlussball. Oder vielleicht gar keins von diesen Dingen.

Wenn Sie nun ein anderes Wort, wie »Geld«, nehmen, kommen unzählige verschiedene Beschreibungen zum Vorschein und vielleicht fliegen sogar Emotionen umher. An dieser Stelle entdecken Sie, dass Ihre Landkarte des Gebiets und die der anderen Person vollkommen verschieden sind.

### ***Unbekannte Gebiete: Anhand der Landkarte einer anderen Person reisen***

Das bedeutet, dass jeder von uns eine sehr individuelle Landkarte unserer Welt hat. Um Kommunikation zu vereinfachen, ist es wirklich äußerst hilfreich, zumindest zu

versuchen, die interne Realität oder Landkarte der Person zu verstehen, mit der Sie kommunizieren.

Wenn Sie einem Menschen gegenüberstehen, den Sie einfach nicht leiden können, führen Sie folgende Schritte aus, um Ihre Ansichten über ihn zu ändern. (Auch wenn in Ihrer Welt gerade alles in Ordnung ist, können Sie diese Technik trotzdem üben. Denken Sie einfach nur an irgendjemanden, dessen Verhalten Ihnen wirklich auf den Wecker geht.)

1. **Denken Sie an all das Gute, das Ihnen im Leben widerfahren ist.**
2. **Während all die Beispiele für das Gute vor Ihrem inneren Auge vorüberziehen, versuchen Sie, so viel Toleranz wie möglich aufzubringen.**
3. **Fragen Sie sich, was wohl in der Welt der anderen Person vor sich geht, das ihr Verhalten rechtfertigen könnte.**

Wenn Sie dieses Vorgehen mit der Zeit beherrschen, werden Sie nicht nur mit Ihrem eigenen Schicksal zufriedener sein, sondern auch andere Menschen und deren Eigenarten leichter akzeptieren können.

## ***Menschen reagieren gemäß ihrer Landkarte der Welt***

Wie alle anderen Menschen auch, reagieren Sie gemäß der Landkarte der Welt, die Sie in Ihrem Kopf haben. Die Landkarte basiert auf dem, was Sie über sich selbst denken sowie auf Ihren Werten und Überzeugungen, Ihren Einstellungen, Ihren Erinnerungen und Ihrem kulturellen Hintergrund.

Manchmal ist die Landkarte, nach der eine andere Person funktioniert, für Sie nicht verständlich. Ein wenig Verständnis und Toleranz kann jedoch dazu beitragen, Ihr Leben zu bereichern.

## ***Es gibt kein Scheitern, nur Feedback***

Dies ist eine sehr überzeugende These, nach der Sie Ihr Leben leben können. Jeder Mensch macht Fehler und erfährt Rückschläge. Sie haben die Wahl, sich entweder von unerwünschten Ergebnissen überrumpeln zu lassen oder daraus zu lernen, sich aufzurappeln und einen weiteren Versuch beim Sprung über das Hindernis zu wagen.



Normalerweise meint man mit Feedback (oder Rückmeldung) das Empfangen von Input oder die Reaktion eines anderen Menschen. Im Zusammenhang mit dieser Grundannahme kommt jedoch noch das Ergebnis hinzu, das Sie in der jeweiligen Situation erzielen.

Wenn es jemanden gibt, durch den man etwas über Feedback lernen kann, ist das Thomas Alva Edison. Er wurde zwar durch die Erfindung der Glühbirne berühmt, war jedoch auch sonst ein genialer Erfinder. Sein Genie lag darin, Ideen auszuprobieren,

von *unerwarteten Ergebnissen zu lernen* und Gedanken zu Experimenten, die nicht funktionierten, in anderen Erfindungen wiederzuverwerten. Während andere Menschen die unzähligen Versuche Edisons bei der Erfindung der Glühbirne als »Scheitern« ansahen, sah Edison jeden neuen Versuch als eine weitere Methode zu lernen, wie man eine Glühbirne nicht konstruiert.



Grübeleien über das »Scheitern« sorgen dafür, dass Ihr Blick auf die Vergangenheit und Probleme gerichtet bleibt. Wenn Sie stattdessen die Ergebnisse anschauen, die Sie bisher erzielt haben, selbst wenn sie unerwünscht waren, können Sie den Blick auf neue Möglichkeiten richten und sich nach vorn bewegen.

Wenn Sie sich einem »Misserfolg« gegenübersehen, können Sie diese NLP-Grundannahme verwenden, um möglicherweise daraus zu wachsen, indem Sie sich folgende Fragen stellen:

- ✓ Was versuche ich zu erreichen?
- ✓ Was habe ich bis jetzt erreicht?
- ✓ Welches Feedback habe ich gehabt?
- ✓ Was habe ich daraus gelernt?
- ✓ Wie kann ich diese Erfahrung positiv einsetzen?
- ✓ Wie werde ich meinen Erfolg messen?

Dann raffen Sie sich auf und unternehmen einen weiteren Versuch.

## ***Die Bedeutung der Kommunikation ist die Reaktion, die sie hervorbringt***

Unabhängig davon, wie ehrbar die Absichten Ihrer Kommunikation sind, liegt der Erfolg Ihrer Interaktion darin, wie die Botschaft vom Zuhörer empfangen wird, und nicht darin, was Sie beabsichtigt haben. Mit anderen Worten: Die Bedeutung der Kommunikation ist die Reaktion, die sie hervorbringt.

Das ist wiederum eine sehr wirkungsvolle Grundannahme über Kommunikation. Die Last der Verantwortung, die Botschaft zu übermitteln, wird dadurch ganz auf Ihre Seite verschoben. Sobald Sie diese Grundannahme anwenden, können Sie nicht mehr andere Personen für irgendwelche Missverständnisse verantwortlich machen. Falls die Reaktion, die Sie erhalten, nicht die erwartete ist, werden Sie als Studierender des NLP Ihre Sinne einzusetzen wissen, um festzustellen, dass die andere Person das Wesentliche nicht versteht. Außerdem besitzen Sie die Flexibilität, durch Ihr Verhalten und Ihre Formulierungen die Dinge anders zu gestalten.

## ***Wenn das, was Sie tun, nicht funktioniert, versuchen Sie etwas anderes***

Es ist so einfach und dennoch verändert man häufig sein Verhalten nicht. Am Ende ist es doch viel einfacher, mit dem Wunsch durchs Leben zu gehen, dass sich die anderen ändern. Nicht jeder verfügt über Ihre inneren Kraftquellen, und die Tatsache, dass Sie dieses Buch lesen, bedeutet, dass Sie Initiative zeigen, um Veränderungen in Ihrem Leben zu bewirken. Deshalb unsere Anregung, dass es wohl weitaus weniger Energieaufwand bedeutet, sich selbst zu ändern, als jemand anderen an seine eigenen Ideale anzupassen.



Wenn Sie diese NLP-Grundannahme akzeptieren, werden Sie erkennen, dass es besser ist, seine Taktik zu ändern, als mit dem Kopf durch die Wand zu wollen oder seine Zeit mit Klagen über sein Unglück zu vertrödeln. Dennoch müssen Sie – bevor Sie tatsächlich Ihre Taktik ändern oder etwas anderes tun – zunächst erkennen, warum das, was Sie bis jetzt getan haben, nicht funktioniert.

Warum funktioniert also das, was Sie tun, nicht? Könnte es sein, dass Sie das, was Sie erreichen wollen, nicht genau genug mitgeteilt haben? Vielleicht hatte die andere Person noch nicht die nötigen Ressourcen entdeckt, um Ihnen bei der Verfolgung Ihrer Ziele zu helfen. Was möchten Sie also anders machen, um die gewünschten Resultate zu erzielen?

### **Ihr Führungs- oder Leitsystem**

Sie erfahren die Welt durch Ihre fünf Sinne – visuell (sehen), auditiv (hören), kinästhetisch (fühlen, tasten), olfaktorisch (riechen) und gustatorisch (schmecken). Es ist mehr als wahrscheinlich, dass Sie zum Sammeln von Daten über Ihre Welt einen der Sinne bevorzugen, vor allem in Stresssituationen.

Dies nennt man das *führende oder leitende Repräsentationssystem*. Es beeinflusst, wie Sie lernen und wie Sie sich die Welt in Ihrem Kopf vorstellen. Mehr zu diesem Thema erfahren Sie in [Kapitel 6](#).

### ***Sie können nicht nicht kommunizieren***

Nichts zu sagen, ist dennoch Kommunikation. Die bloße Tatsache, dass Sie schweigen und milde lächeln oder weggehen, enthält trotzdem eine Botschaft.

### ***Jeder hat alle Ressourcen in sich, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen***

Wir mögen diese Grundannahme. Sie ist so positiv. Dieser Leitsatz bedeutet, dass jeder