

Neuro-linguističesko Programiranje v kognitivni Linguistici: Neuro-linguističesko Programiranje v Beležu na jezik in Komunikacijo

Kočan, Sara

Undergraduate thesis / Završni rad

2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Rijeka, Faculty of Humanities and Social Sciences / Sveučilište u Rijeci, Filozofski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:186:298501>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-12**



Repository / Repozitorij:

[Repository of the University of Rijeka, Faculty of Humanities and Social Sciences - FHSSRI Repository](#)



UNIVERSITÄT RIJEKA
PHILOSOPHISCHE FAKULTÄT
ABTEILUNG FÜR GERMANISTIK

**Neuro-Linguistisches Programmieren in der Kognitiven
Linguistik:**

**Neuro-Linguistisches Programmieren in Bezug auf die Sprache und
Kommunikation**

Bachelorarbeit

Verfasst von:

Sara Kočan

Betreut von:

Univ.-Prof. Dr. Suzana Jurin

Rijeka, September 2020

INHALTSVERZEICHNIS

1. Einleitung.....	3
2. Neuro-Linguistisches Programmieren.....	5
2.1 Historische Hintergrunde des NLPs.....	8
2.2 NLP-Modellierung.....	9
3. NLP-Techniken.....	10
3.1 Repräsentationssysteme.....	10
3.2 Rapport.....	10
3.3 Führen.....	11
4. NLP und Kognitive Linguistik.....	13
4.1 Metamodell.....	14
4.2 Sprache.....	15
5. NLP und Kommunikation.....	17
5.1 Non-Verbale Kommunikation.....	18
5.2 Innere Kommunikation.....	20
6. Einfluss von NLP auf die Lehr-Lern-Umgebung.....	22
7. Zusammenfassung.....	24
8. Quellenverzeichnis.....	25

1. EINLEITUNG

Wir können die Welt nur mit unseren fünf Sinnen aufnehmen. Wir hören, sehen, riechen, schmecken und fühlen die Außenwelt - es gibt keinen anderen Weg die Realität wahrzunehmen und zu erleben. Was sich viele Menschen nicht bewusst sind, ist, dass wir alle unsere Sinne unterschiedlich einsetzen. Dies wirkt sich darauf aus, wie wir lieber kommunizieren und die Welt betrachten.

Die Realität kann als universell gesehen werden, aber unsere Erfahrung und Erlebnisse in der Realität sind individuell und von Person zu Person unterschiedlich. Jeder Mensch ist ein einzigartiges psychologisches, soziologisches und biologisches Wesen und deswegen bildet jeder seine eigenen Repräsentationen der Realität, die er dann als Modell zur Erzeugung von seinem/ihrer Verhalten verwendet. Mit verschiedenen Modellen können Menschen ihre Erfahrungen einschränken oder erweitern. Unsere Wahl eines bestimmten Realitätsmodells basiert auf individuellen Erfahrungen – unseren persönlichen Geschichten. Die Modelle, die wir in unserem Leben für die Darstellung der Welt wählen, bilden spezifische psychologische Strukturen; Zum Beispiel unsere Interessen, Gewohnheiten, Vorlieben, Neigungen und Regeln unseres eigenen Verhaltens.

Körperliche Erkrankungen, psychische Probleme, pädagogische und / oder spirituelle Bedürfnisse werden in der Neuro-Linguistischen Programmierung (NLP) als Teil natürlicher Entwicklungsmechanismen betrachtet. Diese Mechanismen sind ein Versuch, sich an bestimmte Umgebungsbedingungen anzupassen. Aber jeder Mensch hat das Potenzial, sich zu ändern. Dieses Potenzial ist Teil unserer natürlichen Überlebensmechanismen. Obwohl einige Menschen möglicherweise nur über begrenzte Ressourcen verfügen, bestehen diese Veränderungspotentiale ständig in ihrem Körper und ihrer Psyche. Denn in jedem Menschen gibt es immer den nächsten Entwicklungsschritt, der realisiert werden kann. Das Bedürfnis nach Veränderung und die Suche nach neuen Ressourcen (z. B. biologische, psychologische, kulturelle oder spirituelle) ermöglichen es den Menschen, den Reichtum ihrer Erfahrungen, ihres Wissens und ihres Bewusstseins zu erweitern.

Das Ziel dieser Bachelorarbeit ist es, einen Einblick in die Welt einer Wissenschaft, die sich noch entwickelt und noch immer meistens als eine Theorie gesehen wird, zu geben. In dieser Arbeit wird dieses Feld nicht empirisch bearbeitet, sondern als eine Übersicht der Literatur angegeben. Die Literatur basiert sich auf den Werken von John Grinder, Richard Bandler,

Monika Schwarz, O'Connor and Seymour usw.. Die Neuro-Linguistische Programmierung wird in meiner Bachelorarbeit in 8 Kapiteln bearbeitet. Es gibt nicht so viele wissenschaftliche Forschungen über diese Theorie und deswegen bin ich der Meinung, dass es wichtig ist, sie zu verstehen. Deswegen wird NLP in den ersten 5 Kapiteln, im Allgemeinen, vorgestellt. In den letzten 3 Kapiteln wird NLP in Bezug auf die Sprache und Kommunikation, die ein großer Bestandteil dieser Theorie sind, bearbeitet.

2. NEURO-LINGUISTISCHES PROGRAMMIEREN

Persönliche und berufliche Anwendung sind nur ein kleiner Teil der Vorteil die das Neuro-Linguistische Programmieren zu bieten hat. NLP wurde durch Modellierung der Charakteristiken der erfolgreichsten Menschen und Praktiken der Welt abgeleitet. Das NLP-Versprechen lautet, dass praktisch jedes Problem, das eine Person hat, oder jedes dysfunktionale Muster, das jemand ausführt, formbar ist (Bandler und Grinder, 1975: 123). Menschen können dieses Muster nach Belieben neu erstellen und die Vergangenheit muss kein Indikator für die Zukunft sein. Für manche Menschen ist eine einfache Möglichkeit, über NLP nachzudenken, eine Reihe von Techniken, mit denen Sie ihr Nervensystem mithilfe von Sprache neu programmieren können. Für viele ist es einfacher, eine Definition von NLP anzubieten, indem gezeigt wird, was wir unter den Wörtern ‚Neuro‘, ‚Linguistische‘ und ‚Programmierung‘ verstehen. Hope Bundrant, die Direktorin und Mitbegründer von den iNLP Center, erklärt NLP durch die drei Wörter, aus denen das NLP besteht (*What is Neuro-Linguistic Programming and Why Learn It in 2020?*)¹:

Neuro: Dieses Wort bezieht sich auf das menschliche Gehirn und den Geist, besonders in Bezug darauf, welchen Einfluss Geisteszustände auf die Beziehung zwischen Kommunikation und Verhalten haben. Deswegen entwickelt NLP sogenannte mentale Karten, mit denen man sehen kann wie es zu bestimmten Situationen kommt und wie man den Kurs des Verhaltens in verschiedenen Situationen verändern kann.

Linguistische: Verbindet die nonverbale Kommunikation und unsere Sprache mit dem menschlichen Geist und Körper. Sprache wird wie ein Werkzeug, das uns zu dem Innenleben des Geistes hilft, gesehen. Wie wir auf unbewusste Informationen, die sonst vage und unerkennbar bleiben, zugreifen können wird in den Sprachmuster von NLP gelernt.

Programmieren: Thematisiert die menschliche Fähigkeit unseren Geist und Körper, nach Bedarf der Situation zu ändern. Wenn man die Neuro-Linguistischer Programmierung einmal

¹ Bundrant, Hope: *What is Neuro-Linguistic Programming and why learn it in 2020?* <https://inlpcenter.org/what-is-neuro-linguistic-programming-nlp/> (Letzter Abruf am: 18.08.2020)

verstehen, sieht man wie solche Programme im Kopf strukturiert sind und wie man durch Konversation (Sprache) auf sie zugreift, damit veraltete Programme und Autopilot-Verhaltensweisen² geändert werden können.

Ein Schlüsselement von NLP ist, dass wir unsere einzigartigen internen mentalen Karten der Welt als Produkt der Art und Weise bilden, wie wir Informationen, die durch unsere fünf Sinne aus der Welt um uns herum absorbiert werden, filtern und wahrnehmen.

Wie absorbieren wir Daten, um die Karte zu erstellen? Nun, wir nehmen Bilder auf, wir nehmen Geräusche auf, riechen, wir verwenden Berührung und Empfindung, um herauszufinden, was außerhalb von uns vor sich geht. Aber genau wie bei einer Google-Karte würde es überkomplex und unlesbar werden, wenn eine Person alles über das Gebiet einbeziehen würde. Nach Matt Caulfield³ führt unser Gehirn einen Vereinfachungsfilter aus, in dem wir fremde Informationen löschen, verzerren und verallgemeinern. Wie wir das machen, hängt von unserer Konditionierung ab. Unsere Kultur, unsere Werte, unsere Überzeugungen und das, was wir bewusst oder unbewusst für wichtig halten, hat einen großen Einfluss auf unsere Fähigkeit diese Karte zu definieren.

Diese Karte ist daher von Natur aus begrenzt und verzerrt. Es ist eine winzige Version dessen, was in der Welt um uns herum vor sich geht, und es führt uns unweigerlich zu Ungenauigkeiten und Fehlinterpretationen, die auf unseren erlernten Vorurteilen beruhen. Hier sollten wir ein Beispiel geben: Es gibt zwei Personen, Person A und Person B. Person A rennt auf Person B zu und schlägt sie. Das ist die einzige Information, die wir gegeben sind. Jetzt sollten wir beachten, was wir intern getan haben, als wir diesen Satz gelesen haben. Wir haben Bilder erstellt, vielleicht sogar Töne. Wir haben einen Film in unserem Kopf erstellt, um die Wörter zu verarbeiten, die wir gerade gelesen/ gehört haben. Dieser augenblickliche Prozess ist tatsächlich eine ziemlich komplexe neurologische Leistung. Es basiert auch auf unsere Erfahrung und Erlebnissen, die wir in der Vergangenheit erlebt haben (Caulfield, 2011: 13). Wir haben eine interne Repräsentation (IR) mit den Informationen erstellt.

²Für jemanden, der in NLP geschult ist, bedeutet dies, dass eine Person gemäß ihrer Programmierung, die aus gewohnheitsmäßigen Gedanken, Gefühlen, Reaktionen, Überzeugungen und Traditionen besteht, normal weiterlebt, ohne sich zu ändern.

³Lizenzierter SNLP Trainer der 'The Meta Model Demystified: Being a Simple and Jargon Explaining Introduction to the NLP Meta Model. With Notes and Reference to Original and Associated Patterns' geschrieben hat.

Wenn wir unsere eigenen Prozesse bewerten und analysieren, werden wir erkennen, dass wir über eine Referenzbibliothek verfügen, auf die wir zur Erstellung dieser IR zurückgegriffen haben. Der Mensch beurteilt in Sekundenbruchteilen, ob das, was er/sie in ihrem Kopf geschaffen hat, eine ausreichende Repräsentation dessen, was gesagt/geschrieben wurde, ist. (Caulfield, 2011: 12). Dann hätten wir vielleicht auch auf die Gewalt der Tat reagiert. Natürlich bekommen wir jetzt auch bewusst, dass das Ausmaß der Gewalt niemals angegeben wurde, oder ob der „Treffer“ in seiner Absicht böswillig oder sogar spielerisch war. Ein „Treffer“ könnte ein heftiger Schlag auf den Rücken oder die Rückseite sein. Es ist wichtig, dass wir beachten, wie der Mensch diesen Film jetzt neu kalibriert, um neuen Möglichkeiten gerecht zu werden.

Zum Beispiel wird das Wort Hund ein auditorischer Anker für ein Bild eines vierbeinigen Tieres sein, das bellt, ein effektiver Anker mit wenig kognitiver Anstrengung. Das Geruch eines Krankenhauses oder eines Familienmitglieds, das vor Wut schreit, ist ein Beispiel für Anker, die unbeabsichtigt installiert wurden und außerhalb des Bewusstseins und der direkten Kontrolle eines Einzelnen funktionieren (vgl. Francke, 1992: 211). Neuro-Linguistisches Programmieren installiert neue Anker, die genauso gut funktionieren wie diese unbeabsichtigten Anker, und versucht, eine Reaktion hervorzurufen, die die Verhaltensflexibilität einer Person erhöht. Durch diese Anker können Änderungen in den Denkstrategien vorgenommen werden. Mit NLP kann der Therapeut eine Karte der kognitiven Repräsentation der Welt erstellen und Anker setzen, die in den Strategien eines Klienten festgelegt sind und Reaktionen hervorrufen, die sich von denen unterscheiden, die mit seiner ursprünglichen Strategie erwartet werden.

2.1 HISTORISCHE HINTERGRUNDE DES NLP

Das Neuro-Linguistische Programmieren begann am Anfang der 1970er Jahre, als sich John Grinder, *Associate Professor* an der *University of California* in Santa Cruz, mit einem Studenten namens Richard Bandler zusammenschloss. Beide Männer hatten eine Faszination für menschliche Exzellenz, die ihnen den Weg ebnete, Verhaltensmuster ausgewählter Genies

zu modellieren (*Geschichte des Neurolinguistischen Programmieren (NLP)*)⁴. Grinder und Bandler begannen diese menschliche Exzellenz zu untersuchen und fanden, dass in vielen Menschen verschiedene Teile dieser Exzellenz gefunden werden können. Das einzige Problem war, dass diese Teile der Exzellenz nur in bestimmten Situationen oder Aktivitäten gesehen werden können. Deswegen haben sie den Termin ‚Modellierung‘ eingeführt. Modellierung ist die Kernaktivität in NLP und der Prozess der Extraktion und Replikation der Sprachstruktur und der Verhaltensmuster eines Individuums, das in einer bestimmten Aktivität hervorragend ist.

Grinder und Bandler begannen ihre NLP-Suche mit der Modellierung von drei Personen, Fritz Perls, Virginia Satir und Milton Erickson. Diese Genies waren als professionelle Akteure des Wandels herausragend und arbeiteten auf dem Gebiet der Therapie. Alle drei Genies, Perls, Satir und Erickson, führten ihre ‚Magie‘ aus einer Perspektive unbewusster Exzellenz aus. Die Genies präsentierten Grinder und Bandler keine bewusste Beschreibung ihres Verhaltens. Grinder und Bandler haben die den Genies innewohnende Strukturierung unbewusst aufgegriffen und anschließend eine Beschreibung geliefert (*Geschichte des Neurolinguistischen Programmieren (NLP)*: 18.08.2020).

Mit wenig direktem Wissen über die einzelnen Genies und wenig Wissen über das Gebiet der Psychotherapie im Großen und Ganzen, machten sich Grinder und Bandler über einen Zeitraum von zwei Jahren mit Begeisterung, die an Leidenschaft grenzt, daran, ausgewählte Teile des Verhaltens der Genies zu erläutern. Sie codierten die Ergebnisse ihrer Arbeit in sprachbasierten Modellen unter Verwendung der Muster der Transformationsgrammatik als beschreibendes Vokabular (vgl. Bandler und Grinder, 1975: 24). Durch NLP Modellierung haben Grinder und Bandler die stillschweigenden Fähigkeiten der Genies deutlich gemacht und NLP wurde geboren.

Die Firma, die Grinder und Bandler in diesen berausenden Tagen der 1970er Jahre unterhielten, war ein Schmelztiegel forschender Köpfe, die nach Untersuchungen des menschlichen Verhaltens suchten (*Geschichte des Neurolinguistischen Programmieren (NLP)*: 18.08.2020). John Grinder war außerordentlicher Professor an der *University of*

⁴ *Geschichte des Neurolinguistischen Programmieren (NLP)* <https://www.landsiedel.com/at/nlp/nlp-geschichte.html> (Letzter Abruf am: 18.08.2020)

California in Santa Cruz und Richard Bandler im vierten Studienjahr. Grinder hatte Gregory Bateson⁵ das Manuskript des Buches gezeigt, in dem die bekannten Sprachmuster als "Metamodell" beschrieben waren. Nach dem Lesen von *The Structure of Magic*⁶ traf Bateson Vorkehrungen für Bandler und Grinder, um Milton Erickson, einen langjährigen Kollegen und Freund, zu treffen, um zu sehen, ob sie ein ähnliches Modell der komplexen Kommunikationsmuster, die Erickson in seinem hypnotischen und therapeutischen Verfahren verwendete, erstellen können.

1975 präsentierten Grinder und Bandler der Welt die ersten beiden NLP-Modelle in den Bänden *„Structure of Magic I and II“*. Die vom angesehenen Verlag *„Science and Behavior Books Inc.“* veröffentlichten Bände haben auf NLP Aufmerksamkeit gebracht, und das Interesse an dem neuen Bereich von NLP breitete sich schnell aus (*Geschichte des Neurolinguistischen Programmieren (NLP)*: 18.08.2020). Menschen in Bereichen, die mit Kommunikation, Verhalten und Veränderung zu tun haben, wollten lernen, wie auch sie bei der Durchführung von Veränderungsarbeiten erstaunliche Ergebnisse erzielen können (vgl. Bandler und Grinder, 1975: 38). Grinder und Bandler boten bereitwillig Schulungen zur Anwendung ihrer Modelle an. Die von Bandler und Grinder durchgeführten Schulungen haben bewiesen, dass die NLP-Modelle auf andere übertragbar sind, sodass die Lernenden die NLP-Modelle erfolgreich in ihrer eigenen Arbeit einsetzen können.

2.2 NLP-MODELLIERUNG

NLP-Modellierung ist die Kunst, die Unterschiede bei jemandem, der in einer bestimmten Aktivität ausgezeichnet ist, im Vergleich zu jemandem, der bei derselben Aktivität mittelmäßig ist, deutlich zu machen. Die NLP-Modellierung ist bei weitem das höchste Qualifikationsniveau in NLP. Die NLP-Modellierung kann verwendet werden, um

⁵**Gregory Bateson** (9. Mai 1904 - 4. Juli 1980) war ein englischer Anthropologe, Sozialwissenschaftler, Linguist, visueller Anthropologe, Semiotiker und Kybernetiker, dessen Arbeit die vieler anderer Bereiche überschneidet.

⁶ Bandler, Richard; Grinder, John (1975). *The Structure of Magic*, Science and Behaviour Books, California.

Exzellenzmuster zu erfassen, die in jedem Kontext vorhanden sind (*Was bedeutet Modellieren im NLP?*)⁷.

Modellierung kann als ein Prozess, bei dem NLP-Frameworks verwendet werden, um eine multiperspektivische „Karte“ einer bestimmten Fähigkeit oder Qualität zu erstellen, gesehen werden. Dies beinhaltet typischerweise die Untersuchung von Sprachmustern und -verhalten mit Interesse an Denkprozessen und anderen Aspekten der internen Erfahrung, obwohl die Definition und Art der Modellierung innerhalb von NLP umstritten ist (Marquardt: *Was bedeutet Modellieren im NLP?:* 18.08.2020). Leider wurde dieser Aspekt von NLP sehr wenig von Autoren bearbeitet.

⁷ Marquardt, Sabine (27.06.2020): *Was bedeutet Modellieren im NLP?*

<https://nlpheidelbergmannheim.wordpress.com/2017/06/27/was-bedeutet-modellieren-im-nlp/>(Letzter Abruf am: 18.08.2020)

3. NLP- TECHNIKEN

Laut O'Connor und Seymour (1990: 250) beginnt die Kommunikation mit Gedanken, die wir mit anderen teilen, indem wir Worte, Intonation und Körpersprache verwenden. Wenn wir darüber nachdenken, was wir sehen, hören und fühlen, erzeugen wir diese Bilder, Töne und Gefühle intern wieder. Wir erleben Informationen wieder in der sinnlichen Form, in der wir sie zum ersten Mal akzeptiert haben. Diese Art und Weise, wie wir denken beeinflusst unser Handeln. Wenn wir verstehen können, wie unser Denken unser Handeln formt, können wir die Momente exzellenten Verhaltens einfangen und wiederholen.

3.1 Repräsentationssysteme

Es gibt einen Glauben hinter Repräsentationssystemen, dass jeder Mensch die umgebende Welt darstellt, mit anderen Worten, Menschen repräsentieren die umgebende Welt in ihrem Gehirn, vorzugsweise durch eines der fünf Sinnessysteme (*Repräsentationssysteme*)⁸. Jeder Mensch hat sein eigenes, das sogenannte, bevorzugte sinnliche System, das der Mensch am meisten bevorzugt und in dem er sich am besten fühlt. Um Erfahrungen darzustellen, verwenden wir intern die gleichen neurologischen Methoden wie durch eine direkte Erfahrung.

3.2 Rapport

Rapport schafft einen idealen Kommunikationszustand, der auf Vertrauen und Verständnis basiert und von Managern und Führungskräften genutzt werden kann, um das Verhalten zu

⁸ *Repräsentationssysteme*

<https://www.landsiedel.com/at/nlp-bibliothek/repraesentationssysteme.html> (Letzter Abruf am: 18.08.2020)

beeinflussen, Veränderungen einzuleiten und Menschen zu überzeugen (*Rapport, Pacing and Leading*)⁹. Rapport ist eines der Erfolgsprinzipien und kann so definiert werden, dass der Geist des Vertrauens und des Respekts unter den Menschen geschaffen wird, um eine höhere Wahrscheinlichkeit der Zusammenarbeit zu schaffen. Ohne Rapport gibt es nur eine einseitige Kommunikation. Es erfordert Übung und Authentizität, und es bedeutet, dass wir uns dazu entschließen müssen, Meinungen, Beobachtungen oder die Motivation anderer Menschen zu akzeptieren. Wenn wir mit einer anderen Person zu tun haben, sei es einzeln oder in einer Gruppe, werden wir immer entweder jemandem folgen oder ihn führen (*Rapport, Pacing and Leading*: 18.08.2020). Unabhängig davon, wie viel wir über NLP wissen, werden wir entweder:

- verhalten wir uns ähnlich wie die andere Person - in NLP heißt es folgend, das heißt Tempo; oder
- Handle absolut anders als die andere Person - was Führung genannt wird.

3.3 Führen

Führen bedeutet begleiten oder managen. Führen ist, nach Alder (2006: 158), Einfluss auf das Verhalten einer anderen Person zu nehmen. Angemessenes Verhalten einer anderen Person wird erreicht, indem sie geführt wird, wenn es erforderlich ist, ein Agent einer Änderung zu werden, die eine Änderung bewirken soll. Dies bietet mehr Kontrolle in der Kommunikation. Die Anpassung an einen Partner und die Schaffung einer Harmonie mit ihm für eine bestimmte Zeit, dass zu einer ausreichenden Beziehung führen sollte, die es anschließend ermöglicht, den Partner dahin zu ‚managen‘, wo wir wollen. Auf diese Weise können wir verschiedene Repräsentationssysteme des Partners verwenden. Wenn der Partner unserer Führung folgt, haben wir ein gutes Verhältnis. Wenn der Partner unserer Führung nicht folgt,

⁹ *Rapport, Pacing and Leading*

<https://www.landsiedel.com/at/nlp-bibliothek/rapport-pacing-leading.html> (Letzter Abruf am: 18.08.2020)

ist es notwendig, zu einer Harmonie zurückzukehren, auf und ab zu gehen und folglich wieder mit der Führung fortzufahren.

Diese sollten Änderungen schrittweise und nicht zu offensichtlich durchgeführt werden. Diese Technik kann als Werkzeug verwendet werden, indem eine andere Person dazu gebracht wird, anders zu denken, zu fühlen und zu handeln.

4. NLP UND KOGNITIVE LINGUISTIK

Die kognitive Linguistik ist ein Ansatz zur Analyse der natürlichen Sprache. Die kognitive Linguistik wurde am Ende der siebziger und Anfang der achtziger Jahre entstanden. Dieser Teil der Linguistik basiert sich auf die Sprache als Instrument zur Organisation, Verarbeitung und Vermittlung von Informationen. Unter dieser Perspektive ist die Analyse der konzeptuellen und erfahrungsbezogenen Grundlagen sprachlicher Kategorien in der kognitiven Linguistik von vorrangiger Bedeutung: Die formalen Strukturen der Sprache werden nicht als autonom untersucht, sondern als Reflexionen der allgemeinen konzeptuellen Organisation, der Kategorisierungsprinzipien und der Verarbeitungsmechanismen sowie Erfahrungs- und Umwelteinflüsse (vgl. Francke, 1992: 41).

Während der Gespräche fixieren sich die meisten von uns auf Worte. Was bedeutet diese Person und was soll ich als Gegenleistung sagen? Es ist seit langem bekannt, dass Wörter der am wenigsten bedeutsame Aspekt der Kommunikation sind, und nur 7% der Bedeutung vermitteln (Mehrabian¹⁰, 1972).

Wenn eine Person zum Beispiel sagt, dass er/sie bereit ist, jemanden bei der Organisation eines gesellschaftlichen Treffens zu helfen, die Stimme jedoch flach ist und der Gesichtsausdruck so aussieht, als würde er/sie gerade zu einem Abend voller Stromschlagfolter eingeladen, ist offensichtlich, dass etwas anderes vor sich geht. Die Worte sagten JA, aber die nonverbale Kommunikation - die anderen 93% - sagte etwas anderes. Was ist Neuro-Linguistische Programmierung? Die anderen 93% der Kommunikation.

NLP als Makrodisziplin innerhalb der kognitiven Theorie und der Verhaltenstheorie widmet sich der genauen Untersuchung der menschlichen Subjektivität. Mit Hilfe des theoretischen und praktischen Hintergrunds dieser Disziplinen eröffnet NLP neue Möglichkeiten für Gruppen, Organisationen sowie Einzelpersonen, die sich auf zielorientierte und lösungsorientierte Strategien konzentrieren. Zusammen mit so vielen anderen modernen Disziplinen wird NLP von seinen Praktikern, ständig weiterentwickelt. Aufgrund seiner

¹⁰Einer der bekanntesten Psychologen und Professoren an der University of California in Los Angeles. Am meisten at er sich mit der non verbalen Kommunikation zwischen Menschen beschäftigt. Einige seiner Werke sind: *Silent Messages. Implicit Communication of Emotions and Attitudes.*, *Nonverbal Communication...*

vielseitigen und praktischen Basis wird NLP in Kombination mit vielen Modalitäten verwendet, die zu zahlreich sind, um sie aufzulisten.

4.1 METAMODELL

Menschen verlassen sich auf die Sprache, um Erfahrungen auszutauschen. Die Sätze, die wir bilden, sind größtenteils unbewusste Produktionen. Wir beschränken uns oft auf die Sprache, die wir verwenden, und verzerren die unmittelbare Wahrnehmung unserer tieferen Realität (vgl. Bandler und Grinder, 1975: 24). Unser Denkprozess ist in hohem Maße ein Gespräch mit uns selbst und was wir (sowohl uns selbst als auch anderen Menschen) sagen, wirkt sich auf unser Verständnis der Welt aus. Eine bessere Kontrolle über das, was wir sagen, gibt uns eine bessere Kontrolle über unser Leben. Die Sprache erklärt nicht nur unser Verständnis der Welt, sie schafft sie auch. Die Welten, mit denen wir unsere Weltkarte beschreiben, passen sie ebenfalls an. Unser Verständnis der Welt beschränkt sich auf unsere Fähigkeit, sie zu beschreiben und zu definieren. Je breiter und tiefer die Kommunikationsfähigkeiten sind, desto reicher und detaillierter ist die Erfahrung mit der Welt (und damit auch die persönliche Realität).

Jede Äußerung, die wir machen, enthält Verallgemeinerungen, Verzerrungen und Löschungen. Wir verallgemeinern aus minimalen Informationen, so lernen wir, und im Großen und Ganzen ist es eine gute Sache, aber wenn wir aus einer falschen Quelle verallgemeinern oder auf ineffektive Weise, können wir am Ende große Mengen an Informationen (oder genauer gesagt, die Auswahl aufheben, sie sind immer noch vorhanden, wir achten nur darauf, nicht darauf zu achten) löschen (vgl. Bandler und Grinder, 1975: 22). Wir verzerren die Informationen, die uns präsentiert werden. Wir entscheiden (oft unbewusst, d.h. wir sind uns nicht bewusst, dass wir es tun), was wir verallgemeinern oder verzerren möchten und löschen durch einen komplexen Filter- und Feedback-Prozess. Das Metamodell hilft, diese Prozesse zu verstehen, zu untersuchen und (gegebenenfalls) anzupassen.

Das NLP-Metamodell ist ein wirksames Modell für den Umgang mit Verzerrungen in der Alltagssprache, um Menschen zu helfen, eine reichhaltigere Erfahrung in der Sprache und eine verbesserte interne persönliche Erfahrung zu haben. Die Ergebnisse von Bandler und

Grinder (Bandler und Grinder, 1975: 161) bei der Beobachtung von Perls und Satir waren nicht nur signifikant, sondern auch bahnbrechend. Metamodel hilft uns bei der Beantwortung recht zufriedenstellender klassischer Fragen wie: Was wir sagen wollen, wirklich die Bedeutung, die vermittelt wird? Und wie repräsentiert das, was wir sagen, was wir denken?

4.2 SPRACHE

Die Art und Weise wie wir Sprache verwenden, beeinflusst, wie wir und andere denken und reagieren. Die Sprache fasst auch zusammen und bringt zusammen, was Vor- und Nachteile hat. Die Nachteile betreffen wichtige gelöschte Informationen sowohl innerhalb der Oberflächen- als auch der Tiefenstrukturen eine Sprache (vgl. Francke, 1992: 99). Die wichtigen Informationen, die durch dieses sprachliche Phänomen gelöscht werden, können mit guten NLP-Techniken zum Nutzen sowohl des Sprechers als auch des Hörers ins Bewusstsein zurückgewonnen werden.

NLP vermittelt Techniken und Fragemodelle, die uns helfen, unsere Kommunikation auf eine Weise zu gestalten, die unseren individuellen Bedürfnissen zutiefst gerecht wird, sei es beruflich, privat, spirituell oder familiär. NLP macht deutlich, wie stark wir uns und andere durch unseren Sprachgebrauch beeinflussen, und ändert diesen Einfluss an unsere höchsten moralischen und ethischen Standards. Die Sprache selbst ist vollständig oder Abkürzungen, Verallgemeinerungen, Codes, Löschungen und Verknüpfungen. Wenn diese nicht mehr hilfreich oder sogar schädlich sind, bietet NLP seinen Benutzern Möglichkeiten, diesen Sprachgebrauch zu verfeinern, um ihn besser tatsächlichen Bedürfnisse anzupassen.

Die Art und Weise, wie Sätze konstruiert werden, beeinflusst beispielsweise lediglich durch ihre Konstruktion, wie wir die Informationen aufnehmen. Wir können uns vorstellen, dass jemand zu jemanden: „Sie sind intelligent, schön und erfolgreich, ABER...“ sagt. Oft ignoriert man die ersten drei Komplimente und konzentriert sich aufgrund der Struktur des Satzes auf das, was danach kommt. “ ABER"! Dieser oft unbewusste Prozess innerhalb der Sprachstruktur wird seit Jahrhunderten von Werbetreibenden, Politikern, religiösen Führern, Diktatoren und Eltern genutzt, um Menschen zu manipulieren, um das zu tun, was sie wollen. Das Wissen, das NLP lehrt, macht dies reichlich und genau klar. So gesehen dient NLP als

eine Art „Verbraucherschutzbehörde“ für Sprachnutzer. Nachdem sich jemand mit der NLP Technik vertraut gemacht hat, ist für ihn nahezu unmöglich manipuliert zu werden.

Wir verwenden Sprache zum Erleben, Sprache zum Nachdenken über die Erfahrung und dann Sprache zum Übermitteln der Erfahrung. Wir erhalten viele Informationen über unsere Sinne. Das Volumen dieser Informationen ist so groß, dass ein Verstand sie kaum verarbeiten kann. Der Prozess ist wie das Kanalisieren eines Ozeans durch einen Wasserhahn (vgl. O'Connor und McDermott, 2001: 58). Metamodel hilft uns, diese Informationen zu filtern, damit wir daraus einen Sinn machen können. Diese Filter werden als Löschung, Verallgemeinerung und Verzerrung bezeichnet.

Sprache hat eine überwältigende Sphäre der Dominanz und des Einflusses. Wie wir denken kann unseren Zustand verändern. Wir können uns motiviert, gelangweilt, lernbereit, handlungsbereit, gleichgültig usw., fühlen, nur indem wir den Worten unseres Besitzers oder des eines anderen zuhören. Die Worte, die wir sprechen, haben die Fähigkeit, starke Emotionen und Handlungen aller Art hervorzurufen (vgl. Francke, 1992: 128). Die Kraft und Magie der Sprache ist unglaublich. Sprache hat tiefgreifende Auswirkungen und Kontrolle. Wenn wir Worte hören, auch wenn sie nicht für uns bestimmt sind oder wenn es nicht notwendig ist, Feedback zu geben, wird unser Verstand immer noch reagieren. Wir müssen „antworten, wenn auch nur in Gedanken“ (O'Connor und McDermott, 2001). Wir alle kommunizieren und kommunizieren die ganze Zeit. Wir können nicht kommunizieren. Wir können unseren Kommunikationsprozess verbessern, wenn wir diesen Prozess nutzen und die Kunst und ‚Magie‘ lernen können der Sprache. Die Hauptfrage ist also, woher die Sprache diese Kraft und ‚Magie‘ bezieht.

5. NLP UND KOMMUNKATION

Die Bedeutung einer effektiven Kommunikation kann in keinem Lebensbereich ignoriert werden. Dies wird durch verschiedene Weise und Instrumente erreicht (vgl. Bandler und Grinder, 1975: 223). Ein solches Instrument ist das Neuro-Linguistische Programmieren, das inzwischen in verschiedenen Aspekten des Lernens und der Bildung existiert.

Eines der Grundprinzipien von NLP lässt sich mit einem der 5 Axiome der Kommunikationstheorie¹¹ von Paul Watzlawick (vgl. Watzlawick, Beavin, Jackson, 2016: 36) zusammenfassen: „Man kann nicht nicht kommunizieren!“ Jede Geste, jeder Atemzug, unsere Haare, unsere Mimik, unsere Kleidung, unsere Gesten, unsere Worte, unser Tonfall, sogar unsere Parfums und Gerüche haben etwas Wichtiges zu kommunizieren. Diese Kommunikation ist so tiefgreifend und vielfältig, dass es unmöglich wäre, sich ihrer Gesamtheit bewusst zu werden. NLP lehrt nicht nur die Variabilität dieses Bewusstseins, sondern auch die Präzision des beteiligten Filtermechanismus. Mit anderen Worten, NLP lehrt praktische und flexible Kommunikation.

Wie können wir die genauen Wörter erhalten, die die genaue Botschaft vermitteln können, um genau den gewünschten Effekt zu erzielen? Genau hier befinden wir uns tief im Hoheitsgebiet der neurolinguistischen Programmierung. NLP hat sich einen sehr respektablen Platz in diesem Wissensbereich vorbehalten, der den Menschen hilft, ihr Leben durch eine bessere Kommunikation mit sich selbst und mit der Welt zu verbessern. Der Umfang von NLP ist so groß, dass es für viele überraschend ist.

Nach Francke kennt NLP keine Grenzen (vgl. Francke, 1992: 238). Es kann Menschen helfen, egal zu welchem Bereich sie gehören. Es könnte sich um Bildung und Lernen, Englischunterricht, Studentenmotivation, Unternehmensführung und Schulung, Marketing und Verkauf, Menschen mit Phobien helfen usw. Die Einflussbereiche von NLP sind sehr vielfältig und können Einzelpersonen und Organisationen dabei helfen, sich auf verschiedene Weise zu entwickeln und zu verbessern, sodass sich ständig ändernde Herausforderungen des Lebens erfolgreich bewältigt werden können. Für Einzelpersonen könnten die Herausforderungen in sozialen und beruflichen Netzwerken gestellt werden, in denen sie mit ihrer Familie, Freunden, Kollegen, Kunden, Studenten interagieren müssen. NLP kann auch

¹¹5 Grundregeln mit denen Watzlawick die menschliche Kommunikation erklärt.

erfolgreich beim Training / Coaching im Sport usw. eingesetzt werden. Die Bedeutung einer guten Kommunikation ist für viele Organisationen enorm. Sie müssen motivieren, die Lernfähigkeit verbessern, Konflikte lösen, effektiv verhandeln, die Arbeitseffizienz der mit ihnen arbeitenden Mitarbeiter verbessern; nicht nur, um der Organisation eine erfolgreiche Zukunft zu sichern, sondern auch, um den Mitarbeitern eine bereicherte Arbeitserfahrung zu bieten.

Das soziologische Modell in der Neuro-Linguistischen Programmierung verwendet spezielle Kommunikationsmodelle, um abweichendes Verhalten zu analysieren und indirekt zu ändern. Die verbale und nonverbale Kommunikation zwischen Patienten und Therapeuten ist der wichtigste Faktor im Heilungsprozess. Eine sorgfältige Analyse der Sprache des Patienten (z. B. Wörter, Phrasen und Sätze) und seines nonverbalen Verhaltens (z. B. Mimik, Augenbewegungen, Gesten, Körperhaltungen und Intonation, Lautstärke, Ton und Tempo der Stimme) ist erforderlich, um das Weltmodell des Patienten zu verstehen.

Die "Reaktion" des verbalen und nonverbalen Verhaltens des Patienten während der Therapie ist die Grundlage für die Einführung neuer Verhaltensmodelle. Diese Modelle ermöglichen einen schnellen Wechsel zwischen der externen sensorischen Form der Datenverarbeitung und der internen imaginativen Form der kognitiven Verarbeitung. Neue Informationen können leicht durch verschiedene Formen der Datenverarbeitung kanalisiert werden, was wiederum eine Umstrukturierung der üblichen Art des Sehens, Zuhörens und Erlebens von Dingen ermöglicht.

5.1 NON-VERBALE KOMMUNIKATION

Eine weitere wichtige Kommunikationsfähigkeit ist das Identifizieren und Interpretieren nonverbaler Kommunikationsausdrücke. Die Körpersprache, wie viele Autoren nonverbale Kommunikation nennen, umfasst die Ausdrücke von Pantomime, Gesten, Augenbewegungen, Paralinguistik und so weiter (vgl. Bandler und Grinder, 1975: 238). Die Körpersprache erzählt von den Emotionen und inneren Einstellungen einer Person, manchmal mehr als eine

gesprochene Rede. Es ist der erste Ausdruck und kann einem erfahrenen Beobachter viel verraten.

In den frühen Tagen des NLPs kamen die Menschen auf die Idee, dass sie Menschen dazu bringen könnten, das zu tun, was sie wollten, indem sie die Körpersprache anpassen und auch die Art der Kommunikation anpassen. Wir sind neurologisch dazu verdrahtet, verbunden sein zu wollen. Das Anpassen der Körpersprache des anderen ist ein natürlicher Kommunikationsprozess. Der aufrichtige Wunsch zu verstehen, was jemand sagt und sie zu mögen, ist das einzige Element eines Gesprächs, das vorhanden sein muss, damit Matching ausgelöst wird.

Menschen sind komplex. Wir demonstrieren nicht nur Dinge über uns durch unser Verhalten, wir erzählen auch anderen durch unsere Sprache und unser Denken von uns selbst - wie wir Informationen sortieren und was wir glauben und schätzen. Wenn wir Menschen nach Glauben und Wert zusammenbringen oder sogar Muster sortieren, erhalten wir eine tiefere Beziehung.

Im Allgemeinen gesehen, handeln, klingen und bewegen sich Menschen wie einander. Sie neigen dazu, die Ähnlichkeit auf unbewusster Ebene zu bemerken und verstehen sich daher gut miteinander (vgl. Bandler und Grinder, 1975: 245). Es ist ein natürlicher Prozess, die Dinge in einen Zustand der Harmonie zu bringen. Sogar zwei ähnliche Pendel, die mit einem gespannten Draht aufgehängt sind, neigen dazu, ihre Schwingbewegung zu synchronisieren. Wir können daher eine Beziehung zu jeder Person herstellen, indem wir die Person mithilfe des in der Neuro-Linguistischen Programmierung angegebenen Spiegelungsprozess und Matching emulieren.

Spiegeln und Matching sind Techniken, die in der Neuro-linguistischen Programmierung, einem zwischenmenschlichen Kommunikationsmodell, weit verbreitet sind. Die Idee ist, dass sich die Menschen bei denen, die ihnen ähnlich sind, am wohlsten fühlen - sie fühlen, dass ihre Sichtweise verstanden wird (vgl. Bandler und Grinder, 1975: 256). Je mehr jemand glaubt, dass sie wie er sind, desto einfacher ist es, Vertrauen und Beziehung auf unbewusster Ebene zu entwickeln. Spiegeln bezieht sich auf das gleichzeitige „Kopieren“ des Verhaltens einer anderen Person, als würde sie ihre Bewegungen zurück zu ihnen reflektieren. Wenn wir mit Respekt und Diskretion arbeiten, erzeugt das Spiegeln ein positives Gefühl und eine positive Reaktionsfähigkeit bei Ihnen und anderen. Matching kann andererseits eine eingebaute „Zeitverzögerung“ haben. Wenn beispielsweise ein sitzender Klient seine Beine

kreuzt und sich beim Sprechen leicht nach innen lehnt, sollten wir einige Sekunden warten und dann diskret dieselbe Haltung einnehmen.

Nach NLP ist es am besten schnell eine Beziehung herzustellen und die unbewusstesten Elemente des Verhaltens einer Person während der Kommunikation wie Physiologie und Tonalität widerzuspiegeln und aufeinander abzustimmen. Zusammen machen diese beiden Elemente schätzungsweise 93% unserer Kommunikation aus (*Rapport, Pacing and Leading*: 18.08.2020). Wenn man nur auf diese beiden Elemente achtet, könnte man der anderen Person automatisch lieber werden, ohne dass sie sich dessen bewusst ist - das ist der Schlüssel zum Erfolg.

Es gibt mehrere neurolinguistische Elemente in unserem Verhalten, die wir mithilfe der Neuro-linguistischen Programmierung spiegeln und anpassen können. Wir können Stimme und Haltung, Blinzeln und Gesichtsausdruck, Worte und Gestik, Physiologie und Position spiegeln oder anpassen. Wenn zum Beispiel eine Person ihren Kopf nach links neigt, sollten wir den Kopf wie einen Spiegel nach rechts neigen. Wenn wir jemandem gegenüber sitzen, können wir eine Spiegelposition der Hände, Beine, des Kopfes usw. einnehmen. Wenn eine Person spricht, können wir die verwendeten Gesten und Handbewegungen beobachten.

5.2 INNERE KOMMUNIKATION

Den meisten Menschen ist nicht klar, dass Kommunikation so viel mehr ist als nur Interaktionen zwischen Menschen. Es gibt eine ganze Welt der Kommunikation in Ihrem Geist und Körper. Das innere Leben - Ihre Denkweise, Haltung und Gefühle - ist eine aktive Form der Kommunikation.

Die innere Kommunikation ist ein starker Bestandteil der Neuro-Linguistischen Programmierung, die ursprünglich als Untersuchung der Struktur subjektiver Erfahrungen bekannt war (vgl. Bandler und Grinder, 1975: 310). Dies ist eine ausgefallene Art zu sagen, dass NLP die Vorgänge zwischen Ihren Ohren aufschlüsselt, damit wir etwas Konstruktives daraus machen können. Hier ist ein Vorgeschmack darauf, wie es funktioniert. Nehmen wir an, wir haben Freunde zum Abendessen und fühlen uns besonders angespannt. Wir sind

uns nicht sicher, warum. Alles scheint in Ordnung zu sein, aber wir fühlen uns nervös. Ein NLP-Praktiker könnte in wenigen Augenblicken herausfinden, wie wir diesen angespannten Zustand erzeugen. Es geht darum, wie wir innerlich mit sich selbst kommunizieren.

Die innere Kommunikation besteht aus Bildern, Tönen und Gefühlen. Um herauszufinden, was uns angespannte Gefühle vermittelt, müssen wir herausfinden, welche Bilder und Töne zu dem angespannten Gefühl passen. Wenn wir unsere Aufmerksamkeit nach innen lenken und nach dem suchen, was wir im Inneren sehen und hören, stellen wir uns möglicherweise fest, dass wir uns Dinge über das Abendessen vorstellen:

- Wir sehen unser Haus unordentlich, wenn die Gäste ankommen.
- Eine innere Stimme, die sagt: "Sie werden Ihr Abendessen hassen."
- Wir sehen beim Essen angewidert aus.

Und so weiter. Der Punkt ist: Wir sind uns wahrscheinlich nicht aller inneren Kommunikationskanäle bewusst. Wenn wir uns beim Abendessen angespannt fühlen, stellen wir uns wahrscheinlich vor, wie schlecht es gehen könnte, und reagieren auf diese unbewussten Bilder und Geräusche. Diese angespannten Gefühle spiegeln die anderen Kanäle wider (vgl. Bandler und Grinder, 1975: 318).

Wir reagieren einfach auf innere Kommunikation, unabhängig davon, ob wir uns dessen bewusst sind oder nicht. Wenn sich eine Person schlechte Dinge vorstellt, die auf der Dinnerparty passieren könnten, wird sich er/sie angespannt fühlen. Jeder kann perfekt funktionieren und arbeiten, wenn er/sie bewusst wird, wie perfekt und einflussreich die Denkweise ist. Die Neuro-Linguistische Programmierung bietet eine umfangreiche Bibliothek von Methoden, um unsere Denkweise zu ändern, sobald wir sie als schlecht identifiziert haben. Die Denkweise so zu verändern, dass wir uns besser fühlen, ist der Programmieraspekt von NLP.

6. EINFLUSS VON NLP AUF DIE LEHR-LERN-UMGEBUNG

NLP bietet ein großes Potenzial für Lehr- und Lernprozesse. Es gibt viele Techniken und Strategien, die dem Lehrer helfen können, die Lehr-Lern-Umgebung in seiner Klasse zu verbessern. Erfolgreiche Kommunikation im Unterricht ist direkt proportional zum Lernen und zur Leistung der Schüler, und erfolgreiche Kommunikation hängt stark von der Neuro-Linguistischen Programmierung ab. Es hilft Lehrern, die Schüler auf die angemessenste Weise zu unterrichten und zu bewerten. Einige der Merkmale des NLP-Ansatzes sind nach Angaben von Paul Tosey und Jane Mathison nachstehend aufgeführt (Tosey und Mathison, 2003: 4). NLP betrachtet die Lehrer-Lerner-Beziehung als eine konstante und konsistente Feedback-orientierte interaktive Assoziation. Es ist kein Einwegprozess, aber Bedeutung wird durch gemeinsames und gegenseitiges Verständnis vermittelt und konstruiert.

Wir handeln nach dem, was wir als Realität wahrnehmen, nicht nach der Art und Weise, wie es tatsächlich ist. Wir alle haben unterschiedliche Realitäten. Wir alle haben einzigartige Möglichkeiten, Bilder der realen Welt in unserem Kopf zu erstellen. Wir machen diese Bilder mit Hilfe von sensorischen Daten (Informationen, die über fünf Sinne empfangen werden) und Sprache. NLP untersucht genau, wie Bilder der realen Welt im Kopf entstehen. Eine der Hauptannahmen von NLP ist, dass diese internen Bilder oder internen Darstellungen für jedes Individuum konsistent und einzigartig sind.

Eine weitere wichtige Annahme von NLP ist, dass die Sprache und das Verhalten eines Individuums stark von den Strukturen der internen Repräsentation beeinflusst und beeinflusst werden (vgl. Tosey und Mathison, 2003: 5). Verhalten, Überzeugungen, Werte, Fähigkeiten usw. werden alle gelernt. Lernen ist ein Prozess, in dem interne Repräsentationen und Abfolgen von Handlungen erfasst und modifiziert werden. Das Lernen wird durch den neurophysiologischen „Zustand“, die Überzeugungen über den Lernprozess und die individuellen Merkmale des Lernenden beeinflusst (vgl. Tosey und Mathison, 2003: 5). Interessanterweise werden auch die oben genannten Variablen gelernt, die sich auf den Lernprozess auswirken, und können daher geändert oder verbessert werden. Das oben erwähnte Lernen oder Modifizieren findet statt, wenn Lehrer und Schüler erfolgreich miteinander kommunizieren. Der Sprachgebrauch kann verbal oder nonverbal sein und das Lernen kann bewusst oder unbewusst sein. Obwohl ein sehr kleiner Teil des gesamten

Lernens bewusst gesteuert und erworben wird, bilden Modifikationen, deren Individuen nicht bewusst sind, den Hauptteil des Lernens.

Wir lernen aus allen Kommunikationen. In der Lehr-Lern-Umgebung hilft das Verhalten des Lehrers und die Wahl der Sprache den Schülern, die Inhalte des Themas zu lernen und ihre „Sicht auf die Welt“ zu formen.

In einer Lehr-Lern-Umgebung könnte eine effektive Nutzung von NLP nicht nur die Effektivität der Kommunikation und damit den Lernprozess verbessern, sondern auch die Qualität der gesamten Erfahrung verbessern. NLP konzentriert sich nicht nur auf den Erwerb von Wissen mit Hilfe der Kommunikation auf wechselseitiger Basis, sondern betrachtet Lernerfahrungen auch als Teil eines großen unbewussten Lernens durch Verbesserung und Modifikation des internen Repräsentationssystems (*Repräsentationssysteme*: 18.08.2020). Auf diese Weise erhält der Schüler das neue Wissen, lernt neue Strategien und schärft seine Fähigkeiten, um effizient und intelligent zu lernen. Das Bewusstsein für den Kommunikationsprozess und die Kontrolle über NLP-Strategien und -Techniken würde dem zeitgenössischen Lehrer sicherlich helfen, einfallsreicher zu werden und seine Ergebnisse auf professionelle und intelligente Weise zu erzielen.

7. ZUSAMMENFASSUNG

Das Verständnis der Kommunikation aus Sicht von NLP bietet uns die Möglichkeit, die Gründe zu finden, wie und basierend darauf, wieso Menschen kommunizieren wie sie kommunizieren oder wie sie sich verhalten. Die gesamte Kommunikation findet in unseren Köpfen statt, und es ist daher wichtig zu wissen, dass nicht Umstände, sondern Reaktionen auf Umstände unser Verhalten in einer bestimmten Situation bestimmen. Obwohl NLP noch immer keine anerkannte Wissenschaft ist, kann man die Beziehung zwischen der Theorie und deren Einfluss auf die menschliche Kommunikation, nicht negieren.

Einige Modelle der Realität, die wir in der Vergangenheit unter bestimmten Umständen entwickelt haben, sind in unserem Leben nicht mehr von Nutzen. Das Neuro-Linguistische Programmieren ist eine von vielen Möglichkeiten, alte Verhaltensweisen zu ändern. Durch diese Recherche haben wir gelernt, dass alte Verhaltensweisen unsere Erfahrung beeinträchtigen und unsere Fähigkeiten unter neuen Umständen effektiv zu funktionieren, einschränken und beeinflussen. Insbesondere können unsere unbewussten psychologische Prozesse auf intelligente, autonome und kreative Weise unsere Erfahrung transformieren.

Richard Bandler und John Grinder waren die ersten, die eingesehen haben, dass das menschliche Gehirn sehr stark durch die verschiedenen Arten von Kommunikation geprägt ist. Diese Arten von Kommunikation sind dann durch die Erfahrungen, Erlebnisse, aber auch durch unsere Wahrnehmung der Welt beeinflusst. Danach wird unsere Realität durch diese Faktoren beeinflusst. Wir handeln nach dem, was wir als Realität wahrnehmen, nicht nach der Art und Weise, wie es tatsächlich ist. Das ist ein Kreis, der sich immer wiederholt. Wie schon im Kapitel 5 bearbeitet, ist eines der Grundprinzipien von NLP eines der 5 Axiome der Kommunikationstheorie von Paul Watzlewick: „Man kann nicht nicht kommunizieren!“

NLP vermittelt Techniken und Fragemodelle, die uns helfen, unsere Kommunikation auf eine Weise zu gestalten, die unseren individuellen Bedürfnissen zutiefst gerecht wird, sei es beruflich, privat, spirituell oder familiär.

8. QUELLENVERZEICHNIS

Primärliteratur

- Schwarz, Monika (1992). *Einführung in die Kognitive Linguistik*, A.Francke Verlag. Göttingen.
- Bandler, Richard; Grinder, John (1975). *The Structure of Magic*, Science and Behaviour Books. California.
- O'Connor, Joseph; Seymour, John (1990). *Introducing neuro-linguistic programming: The new psychology of personal excellence*. Crucible. London.
- McDermott, Ian; O'Connor, Joseph (2001). *Thorsons Way of NLP*, Thorsons.
- Tosey, Paul; Mathison, Jane (2003). *Neuro-linguistic Programming: its potential for learning and teaching in formal education*. (Vortrag auf der Europäischen Konferenz für Bildungsforschung). Universität Hamburg.
<http://www.leeds.ac.uk/educol/documents/00003319.htm>.
- Caulfield Matt (2011). *THE META MODEL DEMYSTIFIED; Being a Simple and Jargon Explaining Introduction to the NLP Meta Model. With Notes and Reference to Original and Associated Patterns*.

Sekundärliteratur

- *Geschichte des Neurolinguistischen Programmieren (NLP)*

<https://www.landsiedel.com/at/nlp/nlp-geschichte.html> (Letzter Abruf am: 18.08.2020)

- Bundrant, Hope: *What is Neuro-Linguistic Programming and why learn it in 2020?*

<https://inlpcenter.org/what-is-neuro-linguistic-programming-nlp/> (Letzter Abruf am: 18.08.2020)

- Marquardt, Sabine (27.06.2020): *Was bedeutet Modellieren im NLP?*

<https://nlpheidelbergmannheim.wordpress.com/2017/06/27/was-bedeutet-modellieren-im-nlp/>(Letzter Abruf am: 18.08.2020)

- *Raport, Pacing and Leading*

<https://www.landsiedel.com/at/nlp-bibliothek/rapport-pacing-leading.html> (Letzter Abruf am: 18.08.2020)

- *Repräsentationssysteme*

<https://www.landsiedel.com/at/nlp-bibliothek/repraesentationssysteme.html> (Letzter Abruf am: 18.08.2020)

- Watzlawick, Paul; H.Beavin, Janet; D.Jackson, Don (12.12.2020.). *Menschliche Kommunikation: Formern, Störungen, Paradoxien*. Hogrefe AG.