

# Trainer-Kontakt-Brief

Das Kontakt-Forum für Trainer/innen

Trainertreffen Deutschland, Kreuzkamp 5, D-31199 Diekholzen, Tel. /Fax. 05121-26 53 36, Sept.- Nov. 1996, 3.Jg. Nr.16

Dr. Bertold Ulsamer

## NLP für Trainer

Das Neuro-Linguistische Programmieren, bekannter unter der Abkürzung NLP, ist eine Richtung, die im Managementtraining seit wenigen Jahren in aller Munde ist. Sie wird gerühmt wegen ihrer Effektivität und der mannigfaltigen Ansätze. Ein außerordentlicher Reichtum an Einsichten, Methoden und Techniken hat sich hier entwickelt.

Ende der 70er Jahre fanden die ersten Seminare in NLP, das damals noch völlig unbekannt war, in Deutschland statt. Anfang der 80er Jahre starteten die ersten Weiterbildungen und jetzt, nach über 10 weiteren Jahren, „boomt“ NLP. Große Buchhandlungen haben in der psychologischen Abteilung eige-

auf diese Richtung. Die eigene NLP-Zeitung „MultiMind“ existiert seit 1992.

### Was ist NLP?

NLP lehrt den erfolgreichen Umgang mit Menschen. Es beschreibt die zwei Bereiche *Verstehen und Verändern* und vermittelt:

1. die Kunst, seine Mitmenschen zu verstehen und sich ihnen verständlich zu machen
2. die Kunst, bei sich selbst und bei anderen positive Veränderungen in Gang zu setzen.

Das Kunstwort Neuro-Linguistisches Programmieren setzt sich aus drei Teilen zusammen. „**Neuro**“ steht für neurologisch. Damit sind Prozesse auf der *körperlichen* Ebene gemeint. (Auch Gefühle sind körperliche Prozesse!) „**Linguistisches**“ bezieht sich auf *Sprache*. „**Programmieren**“ weist auf unsere inneren *Denk-Programme* hin. NLP untersucht die wechselseitigen Zusammenhänge zwischen Körper - Sprache - Denken.

Zwei junge amerikanische Wissenschaftler, John Grinder und Richard Bandler, begannen in den 70er Jahren die Arbeit einiger der bedeutendsten amerikanischen Therapeuten (Fritz Perls, Milton Erickson, Virginia Satir) zu erforschen. Diese waren dadurch bekannt, daß sie erstaunliche Erfolge bei den schwierigsten Problemen erzielten. Bandler und Grinder beobachteten sie bei der Arbeit und analysierten Video- und Tonbandaufnahmen bis in kleinste Details. So fanden sie heraus, wie die therapeutischen „Magier“ auf ihre Klienten eingingen und wie sie bei ihnen erstaunliche Veränderungen im Denken und Verhalten erzielten. Erforscht wurden bald auch andere Spitzenkünstler, wie Manager, Wissenschaftler, Juristen, Künstler oder Verkäufer.

Auch Sie, lieber Leser, haben in ihren „Sternstunden“ etwas von dieser Exzellenz. Als Trainer haben Sie Themen oder Übungen, mit denen Sie eine große und positive Wirkung bei Ihren Teilnehmern erzielen. Ein „NLP'ler“, der Sie bei Ihrer Arbeit beobachtet, könnte beschreiben, was Sie genau tun und warum das, was Sie tun, wirkt. Wenn Sie das erkannt haben, können Sie es häufiger und gezielter einsetzen!

Bewußt oder unbewußt wird das Handeln der Menschen, die exzellent im Umgang mit anderen sind, von bestimmten Annahmen und einem bestimmten Menschenbild bestimmt. Diese Grundhaltungen sind meist wichtiger als die Techniken, die daraus entstanden sind.

### NLP im Traingsmarkt heute

Der Trainer ist aus der Sicht des NLP ein Fachmann für den Prozeß, wie Teilnehmer am besten neue Wege lernen und ihre Lösungen finden. Er weckt die schon vorhandenen Fähigkeiten der Teilnehmer. Er unterstützt sie, ihre Fähigkeiten für das Lernen und ihre Problemfelder nutzbar zu machen. Denn er kennt die richtigen Fragen und Methoden, um die Teilnehmer und Kollegen zu den eigenen erfolgreichen Lösungen anzuregen.

Natürlich ist zu unterscheiden, ob jemand vorwiegend sachliches Wissen, wie in einer EDV-Schulung vermittelt oder ob es um die mehr verhaltensorientierten Bereiche Kommunikation und Selbstmanagement geht. Je mehr es um Stoffvermittlung geht, desto mehr ist der Trainer auch inhaltlich als Fachmann gefragt.

Vom Trainer wird erwartet, daß er sich mit den neuen aktuellen Strömungen auseinandersetzt. NLP-Kenntnisse gehören inzwischen fast zum Standard eines Trainers. Darüber hinaus werden bestimmte Entdeckungen des NLP Allgemeingut, wie z. B. über die unterschiedlichen Sprachstile, die von den Sinneskanälen (Sehen, Hören, Spüren) beeinflusst sind.

Wer sich als Trainer noch stärker mit NLP befaßt, steht vor der Chance und Schwierigkeit, daß Kunden im Normalfall stark auf NLP reagieren - entweder positiv oder negativ. Es kann durchaus heikel sein, sich als NLP-Trainer zu bekennen. Mit der steigenden Zahl engagierter Befürworter steigt auch die Zahl von Kritikern und derjenigen, die es ablehnen. Wie kommt das?

### Kritik an NLP

Immer wieder werden Kunden - auch zu Recht! - von NLP abgeschreckt. Die Gründe dafür sind u.a.:

- Übertriebene Erwartungen werden zunächst geweckt - später enttäuscht.

*Fortsetzung Seite 3*

### Inhaltsübersicht

- 2 Editorial, Impressum
- 4 News aus den Trainertreffen
- 5 TT-Arbeitskreise
- 6 Die verlorengegangene Selbstverantwortung, Dr. Stefan Fourier (Forum)
- 7 News
- 10 Netzwerke & Netzwerk-News
- 11 Honrarausfallversicherung (Trainerversorgung e.V.)
- 12 Wieder Singels? McDonaldisierung des Weiterbildungsmarktes. (Trainer-Presse-Spiegel)
- 13 Der Kommentar: NLP im betrieblichen Alltag, Dorothe Ötzmann
- 14 Einladung zur Qualifikation 96
- 15 Akquisition (2): Angebotsstrategie für (Jung-)TrainerInnen, René Busch
- 16 Telefonmarketing, Holger Schraaf
- 17 Methoden & Werkzeuge: Methode 6-3-5
- 18 Marktplatz: Einschlaf-CD, typo nett, Kleinanzeigen
- 20 Zertifizierung..., Wolfgang Cramer
- 21 Trainer-Agentur: 250 Clubtrainer, Reifentraining, Persönlichkeitsentwicklung, Teamentwicklung in Ungarn, Europäische Verkaufstrainings
- 22 TT-MemberCard: Überblick, D1-Tarif für TT-Members, CallingCard
- 29 CBT Computer Based Training, Sylvie Rumler-Balog
- 32 Seminarhotels: Die Wutzschleife
- 33 Organisationsentwicklung in öffentlichen Verwaltungen, Wolfgang Siedler
- 34 Trainer-Fortbildung: Provokations-Therapie, Gabi Stöger Sinn des Lebens, IVCG
- 35 Veranstaltungskalender: Aus- und Weiterbildungen für TrainerInnen
- 43 Trainertreffen: Termine und Themen
- 44 Terminübersicht Trainertreffen

ne NLP-Fächer. Verlage spezialisieren sich

*Fortsetzung von Seite 1*

- Der technische Aspekt wird zu stark in den Vordergrund gestellt: Der Trainer brilliert mit Techniken / Methoden, ohne auf die zu Grunde liegenden wichtigeren Einstellungen einzugehen.
- Die Möglichkeit, mit NLP andere, speziell Kunden, zu manipulieren, schreckt vor der ganzen Richtung ab.
- Die Persönlichkeit des Trainers hält nicht, was er verspricht.

Die Kommunikation im Alltag erfordert mehr als ein paar Techniken. Es geht um Haltungen, Einstellungen und Erfahrungen.

Sie ist ein *lebenslanger Lernprozess* und kein im Supermarkt erworbenes Instantgericht, sie fällt einem nicht in den Schoß. Neue Fähigkeiten erfordern Übung und Training. Aber noch wichtiger: Sie erfordern die *Integration in die eigene Persönlichkeit*, in die eigenen Werte und Überzeugungen. Bei wem Erwartungen auf ein Fertigprodukt geweckt sind, für den sind Enttäuschungen vorprogrammiert.

Das Beherrschen bestimmter Methoden und Techniken machen jemand noch nicht zur exzellenten Führungskraft, zum exzellenten Verkäufer, zum exzellenten Trainer. Ein Schnelldurchgang mit 3 Tagen NLP-Techniken wird niemals aus dem rigiden Abteilungsleiter die offene, flexible Führungspersönlichkeit machen können. Denn es genügt nicht, wie ein perfekter Schauspieler alle die Verhaltensweisen zu studieren und zu erlernen, die Menschen nach unseren persönlichen Wünschen beeinflussen. Damit würden wir in einem Schlaraffenland der perfekten Chefs, Mitarbeiter, Kunden und Ehepartner leben. Mancher hätte gern, daß das so funktionieren würde. Aber dem ist nicht so.

**Eine entscheidende Frage für jeden NLP-Anwender ist, was er genau von NLP will**

- Will ich Techniken und Methoden kennenlernen, um jeden anderen zu verändern - nur mich selbst nicht?
- Will ich mehr Macht über andere oder mehr Kooperation?

Das sind grundsätzliche Entscheidungen. Diese Entscheidungen werden einem durch NLP nicht abgenommen. Sie liegen noch vor der Anwendung von NLP.

NLP ist ein hochwirksames Instrument. Es dient der besseren Kommunikation und der Entwicklung des eigenen Potentials. Wer manipulieren will, wird es mit und ohne NLP tun, mit NLP aber noch geschickter. Wer kooperativ im Umgang mit Menschen ist, wird mit NLP mehr Möglichkeiten finden, andere Menschen zu erreichen und zu unterstützen.

**Gute NLP-Trainer erkennen Sie:**

- Sie sind realistisch - und versprechen nicht das Blaue vom Himmel.
- Sie drücken sich verständlich aus - und verwenden keine Begriffe, die Sie nicht verstehen.
- Sie kennen sich in mehreren Methoden aus - nicht nur in NLP.
- Sie haben Erfahrung im Management-training - und nicht bloß NLP-Ausbildungen.
- Sie pflegen langfristige Geschäftsbeziehungen mit ihren Auftraggebern - und hinterlassen nicht jedes halbe Jahr einen Scherbenhaufen hinter sich.
- Sie können Zweifel und Kritik an NLP vertragen - und reagieren nicht allergisch oder mit Standardantworten.

■ **Dr. Bertold Ulsamer** Jahrgang 1948, Jurist, Dr. jur und Diplom-Psychologe. Seit 1982 beschäftigt er sich mit NLP und war 1984 der Mitbegründer des ersten deutschen Managementtrainings-Institut, das sich auf NLP spezialisierte. Ein herausragender Baustein seiner NLP-Weiterbildung war das erste „Trainers Training“ bei Robert Dilts in Santa Cruz. Heute führt er in Unternehmen Seminare für Führungskräfte, Verkäufer und Trainer durch, wobei er NLP und andere Methoden einsetzt. Sein neuer Schwerpunkt ist die Organisationsentwicklung. Darüber hinaus setzt er zur Persönlichkeitsentwicklung die systemische Arbeit nach Bert Hellinger ein.

■ Unternehmensberatung Dr. Bertold Ulsamer  
Zasiusstr. 75, D-79102 Freiburg  
Tel. 0761-706477, Fax: 0761-706456

**Veröffentlichungen des Autors:**

- NLP für Einsteiger. Neuro-Linguist. Programmieren leicht gemacht, GABAL '96
- Exzellente Kommunikation mit NLP. Als Führungskraft den Draht zum anderen finden, GABAL 1996
- NLP in Seminaren. Gruppenarbeit erfolgreich gestalten, GABAL 1996
- Erfolgstraining für Manager. Ihr Mentalkurs zur Spitzenleistung, Econ 1992
- Mit sich selbst im Einklang. Denk-Anstöße für Manager über 35, Econ 1994
- Karriere mit Gefühl. So nutzen Sie Ihre emotionale Intelligenz, Campus 1996

In Kürze erscheint seine Satire zu NLP: „Anleitung zur Katastrophe: Wie Sie mit NLP Ihr Leben ruinieren.“

**Sie sind TrainerIn ?**

- Sie suchen *ganz neue* Wege, um sich bei Ihren potentiellen Kunden zu präsentieren?
- Sie möchten, daß die potentiellen Kunden sich mit Ihrem Know-how *auseinandersetzen*?
- Sie möchten, daß potentielle Kunden eine „Kostprobe“ Ihres Könnens *nutzen* wollen?
- Sie möchten, daß die von *Ihnen* vorgegebenen Kundenadressen *mit*berücksichtigt werden?
- Sie möchten sogar, daß Ihre Präsentation *kostengünstig* ist?

**Wenn Sie gern wissen möchten, wie das alles möglich ist:**

 **FAX: 02291 / 911 009**