



„Warum tut er/sie nicht das, was ich will?“ Dieser heimliche Stoßseufzer dürfte sich in vielen Köpfen abspielen, wenn es um das Miteinander von Kolleginnen und Kollegen oder von Teammitgliedern geht. Aber auch im privaten Leben dürfte der eine oder die andere diesen Gedanken häufiger denken. Die Antwort auf diese Frage ist einfach: Das Gegenüber weiß es nicht!

Grundbedingung allen Handelns ist der subjektive Rahmen, der jedem Einzelnen zur Verfügung steht. Dieser subjektive Rahmen ist geprägt von

- Erfahrung
- Selbstwahrnehmung
- Offenheit.

Ein Gegenüber mit dem Wissen um seine subjektive Welt wahrnehmen zu können, ist eine erste Voraussetzung für Neuro-Linguistisches-Programmieren. Wer niemals die Erfahrung gemacht hat, dass ein schlichtes „Nein“ ausreicht, um eine zusätzliche Aufgabe abzulehnen, wird es nicht versuchen. Diese Person wird wahrscheinlich die Erfahrung gemacht haben, dass ein „Nein“ Liebesentzug, Strafe, Abmahnung oder Mobbing zur Folge haben kann. Die eigene Person darf demnach weniger wichtig sein als die Harmonie in einer Gruppe. Ein Bewusstsein für die eigene Arbeitsbelastung und die Qualität der Arbeit ist nicht vorhanden. Teamspieler, die gerne als Ablage für alles Unliebsame, Aufwändige oder Zusätzliche benutzt werden, brechen irgendwann unter der Last zusammen, das heißt: Sie werden krank.

Kolleginnen und Kollegen, die häufig krank sind, bei wichtigen Terminen fehlen oder im Falle eines Falles keine zuverlässigen Gesprächspartner sind, sagen mit ihrer Abwesenheit etwas aus. Hier greift eine zweite Grundannahme des Neuro-Linguistischen-Programmierens: Geist und Körper sind Teile des Systems „Mensch“ und voneinander abhängig.

*TIPP: Sie glauben nicht, dass Sie ein System sind? Probieren Sie Folgendes: Stellen Sie sich in den Raum, lassen Sie die Schultern hängen wie ein trauriger Mensch. Ihr Blick geht zum Boden, irgendwie fühlen Sie sich einfach nicht gut. Und nun sagen Sie den Satz: „Ich bin total gut drauf!“ Wie glaubwürdig kommt dieser Satz über Ihre Lippen? Probieren Sie nun dasselbe mit aufrechtem Stand, gehobenem Kopf, Lächeln im Gesicht, gerne auch die Arme wie ein Sieger in die Luft gestreckt: „Ich bin total gut drauf!“ Merken Sie den Unterschied?*

Wer sein Team lenken möchte, kann die Körpersprache und das Handeln des Gegenübers lesen und daraus Schlüsse ziehen. Wer ständige Abwesenheit, mangelnde Kooperation oder andere Querelen beseitigen möchte, darf sich auf eine nächste Grundannahme des Neuro-Linguistischen-Programmierens verlassen: Niemand tut etwas, ohne eine ganz persönliche Begründung dafür zu haben. Diese Begründungen sind subjektiv, emotional und manchmal unbewusst. Am verbreitetsten ist die Angst.

Etwas zu verändern, um Prozesse zu beschleunigen, um Qualitätsstandards zu sichern oder einfach nur, um eine Zusammenarbeit angenehmer zu machen, ist für viele schlichtweg undenkbar. Veränderung macht Angst und deshalb bleibt alles so, wie es ist. Wer Neuro-Linguistische-Programmieren einsetzen will, um Veränderung zu erreichen, muss zunächst einmal die Angst nehmen.

Wovor hat jemand Angst? Diese konkrete Frage ist im Berufsalltag wenig praktikabel, denn die meisten sind bemüht, eine gute Außendarstellung abzugeben. Und Angst ist wahrlich kein Aushängeschild, gerade nicht für Männer. Führungskräfte können deshalb lediglich

- für Vertrauen sorgen
- Offenheit fördern
- Ressourcen stärken.

Im persönlichen Gespräch kann es gelingen, eine gute Atmosphäre zu schaffen, Wertschätzung und Respekt zu zeigen und auf besondere Weise die Themen zur Sprache zu bringen, die zu es zu verändern gilt. Wer über das Repertoire des Neuro-Linguistischen-Programmierens beherrscht, kann das System Mensch, das ihm gegenüber sitzt, „benutzen“, indem Anker gesetzt werden, Verknüpfungen hergestellt werden. So erweitert sich schrittweise der Erfahrungshorizont des Gesprächspartners. Im besten Falle macht es irgendwann „Klick“ im Kopf und das Gegenüber hat begriffen, dass ein „Nein“ keine Verurteilung nach sich ziehen wird.

Bei Interesse an näheren Informationen zu dem Seminar "Neuro-Linguistisches-Programmieren" folgen Sie dem Link: <https://www.kitzmann.biz/seminare/seminaruebersicht/rhetorik-kommunikation/nlp/>

---

Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann ist ein Weiterbildungsanbieter, der sich vornehmlich an Führungskräfte aus Wirtschaft und Verwaltung wendet. Das Institut ist 1975 gegründet worden und hat sich auf die Weiterbildung von Führungskräften spezialisiert.

Das Institut bietet Weiterbildung in Form von offenen und Inhouse Seminaren sowie Einzelcoachings, Workshops und Vorträgen an. Offene Seminare werden zu mehr als 75 verschiedenen Themen an den Standorten Münster, Hamburg, Berlin, Frankfurt, Stuttgart, München, Wien und Zürich angeboten. Firmeninterne Weiterbildungsmaßnahmen werden in der gesamten DACH-Region durchgeführt.

Ziel des Instituts ist eine praxisgerechte Vermittlung der wichtigsten Schlüsselqualifikationen für Führungskräfte. Die zugrundeliegende Philosophie geht davon aus, dass auch in einer Leistungs- und

Konkurrenzsituation wichtige menschliche Fähigkeiten im Vordergrund stehen. Der ermittelte Trainingsbedarf wird in maßgeschneiderten Trainingslösungen umgesetzt.

Derzeit arbeiten für das Institut an den sieben Standorten 50 Seminartrainer/innen, die über eine abgeschlossene Hochschulausbildung verfügen, mehrere Jahre Führungspraxis aufweisen und eine Trainerausbildung des Management-Instituts Dr. A. Kitzmann absolviert haben. Die Trainer/innen fühlen sich der humanistischen Psychologie verpflichtet.