

Presseinformation des Schweiz. Verbandes für NLP

NLP als zeitgemässes Führungsinstrument

(HKJ) Literatur über NLP im Verkauf hat weiter steigende Tendenz: fast allen ist gemein, NLP als "Trickkiste" für eine erfolgreiche Verkaufsstrategie zu verwenden, insbesondere für Produkte, für welche der Käufer Nutzen nicht sofort oder überhaupt nicht ersichtlich. NLP also nur ein Trick Menschen zu manipulieren? Auch dieser Vorwurf ist nicht neu, wohl gerade wegen der Anwendung von NLP durch "Starverkäufer".

Die Praxis zeigt ein anders Bild. Wirkliche Starverkäufer sind charismatische Menschen, denen es besonders gut gelingt natürlichen Rapport mit anderen herzustellen. Starverkäufer weisen eine hohe innere Kongruenz auf und sind geradezu "missionarisch" von ihrer Sache überzeugt.

NLP-Manipulierer jedoch, auch dies zeigt die Praxis immer wieder, fallen lediglich als besonders lästige Verkäufer auf, mit denen die angesprochenen Menschen möglichst wenig zu tun haben wollen, und, um dies zu erreichen, allenfalls ein Einmal-Geschäft tätigen um den "Schwätzer" loszuwerden.

Die Quintessenz aus längeren Beobachtungen und Erfahrung aus der Praxis zeigt klar, dass ohne wirklich kongruente Haltung des Anwenders NLP-Strategien ebenso wenig nachhaltigen Erfolg verschaffen, wie schlaue Verkaufsstrategien von ehemals, wie z.B. "Ja-Strasse" etc. Kongruenz ist in allen Strategien und Techniken des NLP wichtigste Bedingung.

NLP in der Führungs-Praxis

Was bedeutet dies nun für eine Führungskraft. Nichts anderes, als dass die Anliegen meiner Mitarbeiter die meinigen werden müssen, soll ich erfolgreich meine Mitarbeiter zur Mitarbeit gewinnen. Ein guter Rapport zu den Mitmenschen bedingt einen hohen Grad an Aufmerksamkeit, aus welcher Anteilnahme entsteht.

Eine Folge daraus ist die Haltung der offenen Gesprächs- und Aufnahmebereitschaft. Die offene Bereitschaft, auf Menschen einzugehen, um Gemeinsamkeiten zu erforschen, die es ermöglichen nicht nur eine simple win-win-Situation zu erreichen, sondern etwas gemeinsames Neues, etwas Drittes zu schaffen. NLP gehört hier das Verdienst etwas Unspezifisches vermittelbar gemacht zu haben. Das sich selbst beim Beobachten beobachten wird zur liebevollen Aufmerksamkeit, welche eine Grundhaltung der erfolgreichen Anwendung aller NLP-Strategien bildet. Ziele werden so stets für alle Beteiligten fassbar, sinnesbasierend und ökologisch angemessen und vor allem bleibt Raum für Wandel.



Helvetic Association for
Neurolinguistic Programming

Die schnellen Märkte, der schnelle Wandel aller Technologien und den damit verbundenen Werthaltungen verlangen eine höchstes Mass von Flexibilität. Die heutigen erfolgreichen Unternehmen bewegen sich im Flusse, können Wandel mitvollziehen, erspüren die Lebensprozesse der Mitmenschen. Soziale Kompetenz eines Unternehmens wird zum Prüfstein ihres Erfolges. Die Fähigkeit Trends zu erspüren, zu erfahren, um dann entsprechende Konstrukte für eine gemeinsame Zukunft zu erschaffen, sind die Stärke des zeitgemässen Managers.

Wenn wir die Grundlagen des NLP analysieren, zeigt sich, dass Manipulation nicht zielführend sein kann, da der Manipulator seine Kongruenz verloren hat. Die betroffenen Menschen spüren die Diskrepanz, bilden Widerstand oder verlassen den Manipulierer. Der Manipulierer wird einsam und manipuliert zuletzt, was er schon immer nur getan, sich selbst. Der weise Führer jedoch geniesst den Respekt und die Liebe seiner Mitmenschen, denen er aufrichtig zugetan und die an der Verwirklichung der gemeinsamen Ziele intensiv mitschaffen.