

Clemens Groß

NLP für Heilpraktiker

Praktische Tipps für Coaching und Therapie

Neurolinguistisches Programmieren oder kurz NLP wurde von zwei Wissenschaftlern, einem Linguisten und einem angehenden Psychologen entwickelt. Genau genommen haben sie erst einmal nichts Neues erfunden, sondern „nur“ herausgefunden, was exzellente Therapeuten und Kommunikatoren tun, um ihre Arbeit am Patienten erfolgreich zu leisten. Sie fanden bei mehreren Therapeuten ähnliche Strukturen, die sie in einem „neuen“ System zusammenfassten, dass sie später NLP nannten.

NLP als Therapieform

Die Grundlage von NLP sind Elemente der Gestalttherapie (Fritz Perls), Hypnotherapie (Milton Erickson) und einige systemische Elemente (nach Virginia Satir). Einige dieser Therapieformen und auch NLP sind in Deutschland nicht als Psychotherapie anerkannt. Psychotherapeuten dürfen sie demnach offiziell nicht anwenden. Heilpraktiker, gemäß ihrer üblichen Rahmenbedingungen, dürfen dies sehr wohl – und es gibt viele Beispiele erfolgreicher NLP-Interventionen. Anwendungsgebiete sind dabei z. B. alle unerwünschten Verhaltensweisen, psychosomatische Symptomatik, Zwänge, übersteigerte Ängste, Panikzustände, Konflikte, Verhaltensstörungen und vieles mehr.

NLP als Möglichkeit der Patientenbindung

Wie stelle ich eine gute Verbindung zu meinem Patienten her? Wie finde ich genau heraus, was ich für ihn tun kann?

Ein weiterer Anwendungsbereich des NLP ist genau dieses Thema: In die Welt des Anderen eintauchen zu können, selbst zu spüren und ihn spüren zu lassen, wie ein tiefes Vertrauen im Heilpraktiker-Patienten-Verhältnis aufgebaut werden kann. Gerade die unbewussten Kanäle zwischen Menschen können erkannt und genutzt werden, um eben die tief verborgenen Energien der Intuition und der Gefühle zu aktivieren.

Im NLP heißt dies, dass man mit einer Person im Rapport ist. Rapport bedeutet nichts anderes, als Menschen auf ihrem Niveau anzusprechen und deren Sprache zu verwenden,

um sie von Gedanken zu überzeugen, die sie nicht verstanden hätten, wären sie in einer anderen Form dargestellt worden. Rapport ist die Kunst, die Unterstützung und Mitarbeit anderer zu erhalten, um ein gemeinsames Ziel zu erreichen. Wenn Rapport vorhanden ist, dann verschwindet der Widerstand. Wir stellen diese vertrauensvolle Verbindung automatisch zu den Personen her, die wir mögen – gerade da fällt es uns leicht, uns an den anderen anzugleichen und somit den Kontakt noch weiter zu vertiefen. Dieses Prinzip lässt sich auch im Praxisalltag anwenden, durch Anpassung des Ausdrucksverhaltens an den Klienten. Ist der Rapport hergestellt, so kann man dazu übergehen, den Klienten zu führen, im NLP wird dies als leading bezeichnet. Dadurch kann die Richtung der Kommunikation verändert werden. Leading bedeutet in dem Fall, den Klienten auf der Basis von Rapport und im Sinne des Win-Win-Prinzips zu einem bestimmten Ziel oder Ergebnis zu führen, so dass beide Beteiligten gestärkt aus dem Gespräch gehen, und es zur Konfliktlösung bzw. zu einem nutzvollen Ergebnis kommt.

NLP-Techniken, um Rapport herstellen

- **Spiegeln** bezeichnet körperliches Sich-Anpassen an Haltung, Gestik, Atmung, Mimik, Bewegungen oder Gewichtsverlagerungen, Muskeltonus, etc. Hier passt man sich wie ein Spiegel an alles an, was man sehen kann.
- **Pacing** bedeutet, sich im gesamten visuellen und auditiven Ausdrucksverhalten an den anderen anpassen (Tonlage, Sprechtempo, Rhythmus, etc.). Der Klient wird da abgeholt, wo er steht. In diese Kategorie fällt auch alles, was zum Spiegeln gehört.
- **Matching** ist noch eine Ebene umfassender und bezeichnet das Angleichen an Sprachstil (z. B. Repräsentationssysteme) und Muster (z. B. Metaprogramme).

NLP für die persönliche Entwicklung

Wie finde ich als Heilpraktiker den Weg zwischen den Ansprüchen, die Patienten an mich haben, die ich an mich selbst habe und dem, was ich im Inneren bin?

NLP erlaubt jedem, sein Inneres wahrzunehmen, die inneren Stärken zu finden und genau der Mensch (auch als Heilpraktiker) zu sein, der man sein will. Darüber hinaus gibt es im NLP viele erfolgreiche Techniken, um die wahrhaftigen, eigenen Ziele zu finden und sie in die Tat umzusetzen. Ein weiteres Feld sind die bewussten und unbewussten Strategien. Strategien für einzelne Handlungsabläufe oder zielorientierte Strategien, um eine Praxis erfolgreich zu machen.

NLP Techniken zur Zielearbeit

- Zielbestimmung durch die neurologischen Ebenen nach Robert Dilts
- Walt-Disney-Strategie

NLP als generelle Haltung

Schon bei der Heilpraktiker-Überprüfung wird untersucht, ob der Anwärter eine Heil-Persönlichkeit ist. Was ist das denn genau? Wie werde ich das?

Die Ganzheitlichkeit des Heilpraktikers hat viele humanistische Betrachtungsweisen, die auf interessante Weise in den Grundannahmen des NLP vertreten sind. Diese sind:

1. Die Landkarte ist nicht das Gebiet. Wir alle haben verschiedene Vorstellungen von der Welt. Keine dieser Vorstellungen stellt die Welt vollständig und akkurat dar. Menschen reagieren auf ihre Abbildung von der Realität, nicht auf die Realität selbst.



Clemens Groß

Ist Heilpraktiker mit Fortbildungen im Coaching-Bereich. Die besonderen Vorteile von NLP, die er schon vor seiner Therapeutenausbildung kannte und nutzte, konnte er seitdem in Behandlung und Coaching noch professionell vertiefen. Inzwischen bildet er als NLP-Lehrtrainer (DVNLP, INLPTA, IN) aus.

Kontakt:
Borsteler Chaussee 111
D-22453 Hamburg

2. Menschen treffen innerhalb ihres Modells der Welt grundsätzlich die beste ihnen subjektiv zur Verfügung stehende Wahl.
3. Hinter jedem auch noch so problematischem Verhalten/Symptom steckt eine gute Absicht. Jedes Verhalten bezweckt im Leben des Betroffenen eine positive Funktion, unabhängig von möglichen negativen Nebenwirkungen.
4. Für jedes Verhalten gibt es einen Kontext, in dem es sinnvoll oder nützlich sein kann. Gelernt ist gelernt, d.h. dieses Verhalten hat irgendwann zum gewünschten Erfolg geführt. Ziel ist, zusätzlich zu diesem Verhalten mehr Wahlmöglichkeiten zu entwickeln.
5. Menschen haben bereits alle Ressourcen für jede gewünschte Veränderung in sich. Das Ziel des NLP ist es, diese Ressourcen im richtigen Moment zur Verfügung zu haben und in optimaler Weise einzusetzen.
6. In der Kommunikation gibt es keine Fehler, sondern nur Feedback, aus dem wir lernen können.
7. Die Bedeutung der Kommunikation liegt in der Reaktion, die man erhält. Man kommuniziert, um von seinem Gegenüber eine erwünschte Reaktion zu erhalten. Bleibt diese aus, so ist die eigene Botschaft nicht angekommen. Anstatt darauf negativ zu reagieren, ist es sinnvoll, das eigene Verhalten zu ändern.
8. Wenn etwas nicht funktioniert, tue etwas anderes. Wenn wir flexibel sind, dann können wir jede Reaktion als Ergebnis und damit als wertvolle Information ansehen.
9. Widerstand beim Klienten bedeutet mangelnde Flexibilität auf Seiten des Beraters. Widerstand resultiert nicht aus Bösartigkeit des Gegenübers, sondern ist ein Hinweis auf fehlenden Rapport, der durch (erneutes) Herstellen von Rapport ausgeräumt werden kann.
10. Es gibt keine richtigen und falschen Modelle der Welt. Jeder sieht die Welt durch eine andere Brille.

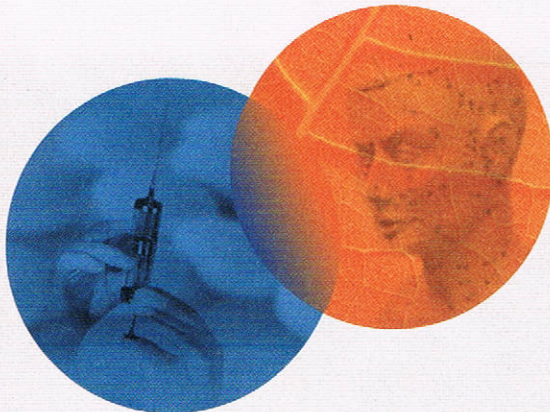
Allein diese Grundhaltung schafft eine Harmonie zwischen zwei Menschen oder in einem Menschen selbst, so dass im täglichen Kontakt mit Patienten eine angenehme, vergnügliche und erfolgreiche Tätigkeit als Heilpraktiker gefördert wird.



4th European Congress for Integrative Medicine

gemeinsam mit dem 4. Deutschen Kongress für Integrative Medizin
The Future of Comprehensive Patient Care

07. bis 08. Oktober 2011, Berlin



Themen

Krebs, Kinderheilkunde, Schmerz, Mind-Body-Medizin, Forschungsmethoden und Terminologie, Aus- und Weiterbildung, Integrative Pflege

Veranstaltungsort

Charité - Universitätsmedizin Berlin
Campus Virchow - Klinikum
Weststraße/ Forum 3
13353 Berlin

www.ecim-congress.org

