

Seminararbeit

**Manipulation durch Neuro-Linguistisches
Programmieren?**

von

Rebekka G thler

Manipulation durch Neuro-Linguistisches Programmieren?

Inhalt

1. Einführung in das Thema	3
1.1 Der „Zaubertrick“	3
1.2 Konzept und Vorgehensweise dieser Arbeit	4
2. Neuro-Linguistisches Programmieren.....	5
2.1 Die Theorie	5
2.2 Methoden aus dem Neuro-Linguistischen Programmieren	6
2.2.1 Rapport.....	6
2.2.2 Die „Hin-zu“- bzw. „Weg-von“-Methode	7
2.2.3 Weitere Möglichkeiten	7
2.3 Wissenschaftlichkeit.....	8
2.4 Anwendungsbereiche	9
2.4.1 Anwendung im schulischen Kontext	9
2.4.2 Anwendung bei Verhandlungen	9
2.4.3 Weitere Anwendungsbereiche	10
3. NLP als Manipulation	10
3.1 Die Vorwürfe	10
3.2 Manipulatives NLP im Verkauf.....	11
3.3 Manipulatives NLP in der Werbung	13
3.4 Manipulatives NLP in der Politik	13
4 Fazit	15
4.1 Notwendigkeit der Manipulation.....	15
4.2 Absichten des ursprünglichen NLP.....	16
4.3 Abwehr von manipulativen NLP.....	17
5. Anhang	18
5.1 Interview mit Stephan Landsiedel am 18.02.2017.....	18
5.2 Interview mit Martin Haberzettel am 25.02.2017	20
6. Literaturverzeichnis.....	23
7. Internetquellen	23

1. Einführung in das Thema

1.1 Der „Zaubertrick“

Ein ganz gewöhnlicher Morgen am Albert-Einstein Gymnasium. Das Geschrei aus dem Klassenzimmer der Klasse 8c ist durch das gesamte Schulhaus zu hören. Niemand wundert sich mehr darüber, denn es ist schließlich die 8c, die meist gefürchtetste Klasse des Kollegiums.

In Kürze fängt der Unterricht an, doch gerade hat die Klassenlehrerin der genannten Klasse angerufen um Bescheid zu sagen, sie könne nicht kommen. Sie ist schon länger merklich überfordert mit ihrer Klasse.

Aufgrund des Lehrermangels ist die einzige Person, die so kurzfristig einspringen kann, Herr M., ein neuer Referendar. Keiner kennt ihn bisher wirklich, aber lieber sollte er die Jugendlichen beaufsichtigen als gar keiner. Also kommt - pünktlich zu Unterrichtsbeginn - Herr M. in die besagte Klasse.

Zunächst wird er ignoriert. Einige Schülerinnen und Schüler sitzen gelangweilt herum, doch der Großteil rennt durch das Klassenzimmer, spielt Fangen oder ist an einer Schlägerei beteiligt. Frau S., die Klassenlehrerin, hätte jetzt versucht durch ein lautes Machtwort für Ruhe zu sorgen, doch sie hätte höchstens ein paar Lacher bekommen. Ihrem Unterricht folgte immer nur ein Bruchteil der Klasse. Sie ist eigentlich eine beliebte Lehrkraft, doch mit einer solchen Klasse kam keiner der Lehrerinnen und Lehrer zurecht.

Herr M. geht anders an das Problem heran. Zuerst geht er auf seinen Platz und erfasst die Situation. Keiner achtet auf ihn. Er stellt sich aufrecht und mit erhobenem Kopf vor die Klasse und lässt den Blick schweifen. Dabei nimmt er Augenkontakt mit den Schülerinnen und Schülern auf, die tatsächlich zu ihm gucken und lächelt diese an. Allgemein wird es etwas ruhiger, da mittlerweile die meisten Jugendlichen die Anwesenheit des Lehrers bemerkt haben und sich zumindest zu ihrem Platz bewegen. Jetzt setzt sich Herr M. auf seinen Stuhl und nimmt sich einige Schülerinnen und Schüler vor und ahmt deren Haltung und Gestik unauffällig nach. Ihm entgeht weder das nervöse Fingerkreisen von der Schülerin rechts vom Pult, noch die abwehrende Haltung von dem Schüler, der ganz hinten links sitzt. Die

Klasse ist etwas irritiert, doch allgemein ist die Stimmung schon viel ruhiger geworden. Nun verändert Herr M. sein Verhalten. Er stellt sich selbstbewusst und motiviert vor die Klasse und begrüßt diese nun lächelnd. Schließlich ist eine gute Beziehung zur Klasse hergestellt und er kann mit dem Unterricht beginnen. Es folgt eine für beide Seiten erfolgreiche Unterrichtsstunde mit nur wenigen störenden Zwischenfällen.

Die Kolleginnen und Kollegen sind begeistert über die plötzliche Ruhe im Schulhaus und Herr M. erzählt von seinem „Zaubertrick“. Er bringt ihnen Neuro-Linguistisches Programmieren(NLP) näher, was zwar kein Zaubertrick sei, aber einiges bewirken könne. Im Lehrerkollegium wird daraufhin die Methode intensiv diskutiert.¹

1.2 Konzept und Vorgehensweise dieser Arbeit

Wie das Beispiel zeigt, zielen einige der Methoden des NLP darauf ab, die Meinung oder das Handeln des Gegenübers mit zu beeinflussen. Da hier meistens vorrangig das Unterbewusstsein angesprochen wird, stellt sich die Frage, ob und inwieweit NLP Manipulation ist.

Im deutschen Duden wird Manipulation als „undurchschaubares, geschicktes Vorgehen [bezeichnet,] mit dem sich jemand einen Vorteil beschafft [oder] etwas Begehrtes gewinnt“.² Der Begriff kann auch als „bewusst auf den anderen Einfluss nehmend“ dargelegt werden. Bei letzterer Deutung kann jegliche Kommunikation, als manipulativ gedeutet werden. So besagt auch das dritte Axiom der Kommunikation von Paul Watzlawick, dass auf jede Aussage, also den Reiz, eine Wirkung auf das Gegenüber erzielt wird und dieses somit auch beeinflusst wird.³

Diese Arbeit beschränkt sich auf die offizielle Definition des Dudens, wenn von Manipulation gesprochen wird. Es wird untersucht inwieweit NLP bewusst verwendet wird, um selbst gegenüber dem beziehungsweise den Gesprächspartnern oder Gesprächspartnerinnen einen Nutzen zu ziehen.⁴

¹ Fiktive, selbst ausgedachte Situation

² <http://www.duden.de/rechtschreibung/Manipulation#Bedeutung2> ; Zugriff am 22.09.2017

³ Vgl. Fritzsche, T., Souverän Verhandeln. Psychologische Strategien und Methoden, Bern 2013, S. 200f.

⁴ Vgl. Dannemeyer, P. / Dannemeyer, R., Das NLP-Praxisbuch für Lehrer. Handlungsstrategien für den schulischen Alltag, Paderborn 2015

Um dies zu beleuchten werden ausgehend von einer komprimierten Vorstellung von NLP, verschiedene praxisrelevante Anwendungsbeispiele aufgeführt. Außerdem werden unterschiedliche Meinungen von NLP-Anwendern zur manipulativen Kraft von NLP analysiert. Verschiedene Szenarien werden aufgeführt, die zeigen, wie und in welchen Bereichen NLP manipulierend wirken könnte. Hierbei ist es mein Ziel die kontroverse, immer wieder präsenste Diskussion objektiv zu betrachten. Abschließend werden verschiedene Antwortmöglichkeiten auf die Frage aufgezeigt und ein Fazit aus den gesammelten Informationen gezogen.

2. Neuro-Linguistisches Programmieren

2.1 Die Theorie

Neuro-Linguistisches Programmieren, auch NLP genannt, ist eine sehr verbreitete, aber auch sehr komplexe Technik zur Verbesserung der Kommunikation mit sich selbst und mit anderen. Sie stellt zahlreiche Methoden zur Verfügung, um die eigenen Ziele besser durchsetzen zu können. Dabei zielt die genannte Technik meist auf das Unterbewusstsein des Gegenübers oder von sich selbst ab. Vom Deutschen Verband für Neuro-Linguistisches Programmieren (DVNLP) wird die Technik folgendermaßen definiert: „NLP beschäftigt sich mit der Frage, welche Faktoren unser Erleben steuern und wie wir unsere Erfahrungen selbst hervorbringen. Mit anderen Worten: NLP widmet sich dem Studium der menschlichen Subjektivität.“⁵

Seinen Ursprung findet NLP in den frühen 70er-Jahren durch Richard Bandler und John Grinder, welche beide an der „University of California“ in Santa Cruz tätig waren.⁶ Sie analysierten die Vorgehensweisen, das Verhalten und die Methoden dreier überaus erfolgreicher Psychotherapeuten und -therapeutinnen und legten diese mithilfe von verschiedenen Mustern und Schemas verständlich dar. Die Techniken wurden weiterentwickelt und formen das NLP, das heute bekannt ist und auf zahlreiche Bereiche angewendet werden kann.

⁵ Was ist NLP?, in <https://www.dvnlp.de/was-ist-nlp/methode/>; Zugriff am 07.09.2017

⁶ Vgl. Cooper, L., NLP im Beruf für Dummies. Mit NLP den Erfolg programmieren, Weinheim 2009, S.33

NLP basiert auf einigen Grundannahmen, welche die Basis aller Methoden bilden.⁷ Eine davon ist, dass jeder Mensch alle Ressourcen, die er benötigt, besitzt. Ziel ist es, dem Einzelnen einen Zugriff auf diese zu ermöglichen. So sollen die persönlichen Ziele, welche im NLP Ergebnisse genannt werden, erreicht werden. Die Methoden arbeiten daher ressourcenorientiert.⁸ Eine „Ressource“ beschreibt hier eine Eigenschaft, Fähigkeit oder Kenntnisse. Die Konzentration liegt auf vorhandenen Kompetenzen, die nur hervorgeholt werden müssen. Es ermöglicht einen guten Zugang zu anderen Menschen.⁹ Eine weitere Grundannahme ist zum Beispiel der Gedanke, dass es kein Scheitern gibt, sondern nur Feedback.¹⁰

2.2 Methoden aus dem Neuro-Linguistischen Programmieren

Im Folgenden werden verschiedene Methoden vorgestellt, die häufig im NLP genutzt werden. Diese können auf unterschiedlichste Bereiche angewandt werden.

2.2.1 Rapport

Unter anderem spielt der NLP-Begriff *Rapport*, also die gelungene Beziehung, eine wichtige Rolle. Um optimal mit anderen Menschen zusammen zu arbeiten, sind die Phasen des *Pacings* und des *Leadings* zu beachten.¹¹ Während des *Pacings*, also des Spiegeln, ahmt der Anwendende die Verhaltensmuster seines Gegenübers nach. Darunter fallen Gestik, Mimik, Körperhaltung und Atmung. Die Kommunizierenden befinden sich „auf einer Wellenlänge“ oder haben einen „guten Draht“ zueinander. So wird unterbewusst eine Sympathie zum Gegenüber entwickelt.¹² Wenn dies gelungen ist, kann der Anwendende in der Phase des *Leadings* seine Verhaltensweise ändern und der beziehungsweise die Gesprächspartner und Gesprächspartnerinnen folgen, nach gelungener erster Phase, seinem Vorbild. Durch das *Pacing* wird unterbewusst Vertrauen aufgebaut und das Gegenüber ist so bereit, in der Phase des *Leadings* die äußere und innere Grundhaltung zu übernehmen. So kann zu Beginn der Kommunikation bestenfalls eine optimale Basis basierend auf Sympathie

⁷ Vgl. Cooper, L., NLP im Beruf für Dummies. Mit NLP den Erfolg programmieren, Weinheim 2009, S.57 ff.

⁸ Vgl. Long, A. / Schweppe, R., Praxisbuch NLP. Die eigenen Kräfte aktivieren, besser kommunizieren und sich auf Erfolg programmieren, München 2014, S.93 f.

⁹ Mündliche Mitteilung von Martin Habertzettel am 25.02.2017

¹⁰ Vgl. Cooper, L., NLP im Beruf für Dummies. Mit NLP den Erfolg programmieren, Weinheim 2009, S. 61 f.

¹¹ Fritzsche, T., Souverän Verhandeln. Psychologische Strategien und Methoden, Bern 2013, S. 149 f

¹² Vgl. Long, A. / Schweppe, R., Praxisbuch NLP. Die eigenen Kräfte aktivieren, besser kommunizieren und sich auf Erfolg programmieren, München 2014, S. 181, S. 268 f.

geschaffen werden. Das Ergebnis wird hier als Rapport bezeichnet. Zum Beispiel kann diese Methode in der Schule angewendet werden (vgl. Beispiel in meiner Einleitung).¹³

2.2.2 Die „Hin-zu“- bzw. „Weg-von“-Methode

Eine weitere Möglichkeit für den Anwendenden ist das Schaffen von Motivation. Dabei gibt es ganz unterschiedliche Techniken, unter anderem die „Hin-zu“ oder auch „Weg-von“-Methode. Dabei muss erkannt werden, welche Präferenz das Gegenüber hat und die Sprache danach angepasst werden.¹⁴ So wirkt der Satz „Du kannst dir später einen Studienplatz aussuchen, wenn du dich anstrengst.“¹⁵ nur für eine Schülerin oder einen Schüler mit der „Hin-zu“- Bevorzugung motivierend, nicht jedoch für die Anderen. Für eine Schülerin oder einen Schüler mit der „Weg-von“-Präferenz wäre der Satz „Dir bleibt kein Spielraum für eine freie Studienplatzwahl [...] wenn du überhaupt einen Platz an der Universität bekommst. Es sei denn, du strengst dich ab sofort an.“¹⁶ wirksamer. Man könnte meinen, beide Aussagen haben die gleiche Bedeutung, jedoch können sie im Unterbewusstsein unterschiedliches bewirken oder eben nicht. Diese Technik kann nicht nur an Schülerinnen und Schülern angewandt werden, sondern auch in anderen Bereichen wie zum Beispiel in der Therapie oder zur Motivation von Kollegen.¹⁷

2.2.3 Weitere Möglichkeiten

Außerdem ein wichtiger Punkt ist die „Milton-Sprache“, die durch zahlreiche kleine Veränderungen im Sprachgebrauch vieles bewirken kann. Beispielsweise durch Implikationen, also den Einbau einer zweiten Aussage, neben dem eigentlichen Satz. So wird durch die Frage „Haben Sie schon eine genaue Vorstellung davon, in welcher Art und Weise wir ihr Problem gemeinsam lösen werden?“ nebenbei suggeriert, dass wir das Problem ohne Zweifel lösen und dies gemeinsam tun

¹³ Vgl. Vgl. Cooper, L., NLP im Beruf für Dummies. Mit NLP den Erfolg programmieren, Weinheim 2009, S. 109 ff.

¹⁴ Vgl. Dannemeyer, P. / Dannemeyer, R., Das NLP-Praxisbuch für Lehrer. Handlungsstrategien für den schulischen Alltag, Paderborn 2015, S. 65 f.

¹⁵ Dannemeyer, P. / Dannemeyer, R., Das NLP-Praxisbuch für Lehrer. Handlungsstrategien für den schulischen Alltag, Paderborn 2015, S. 65

¹⁶ Dannemeyer, P. / Dannemeyer, R., Das NLP-Praxisbuch für Lehrer. Handlungsstrategien für den schulischen Alltag, Paderborn 2015, S. 65

¹⁷ Vgl. Cooper, L., NLP im Beruf für Dummies. Mit NLP den Erfolg programmieren, Weinheim 2009, S. 141 f.

werden. Diese Bemerkung kann metaphorisch als „trojanisches Pferd“ in der Kommunikation genannt werden¹⁸.

Noch ein Exempel für die Milton-Sprache sind sogenannte Allgemeinplätze. Diese sind triviale Aussagen, welchen jeder zustimmt und die so, bei gekonntem Gebrauch, eine zustimmende Haltung bei dem Gesprächspartner oder der Gesprächspartnerin hervorrufen. Wenn man sich also gerade in einer schwierigen Situation befindet, kann es sich als hilfreich erweisen, einen Satz wie „Man findet doch im Leben fast aus jeder Sackgasse wieder heraus, oder?“¹⁹ einzustreuen. Das Gegenüber nickt beipflichtend und die Situation lockert sich.

Der eigene Körper stellt beim NLP ein wichtiges Instrument dar. Eine Möglichkeit ist hier das Schaffen eines Ankerpunktes. Hier wird eine bestimmte Reaktion, meist eine Emotion, mit einem Reiz verknüpft.²⁰ Dieser Reiz kann ein Lied, das Berühren einer bestimmten Körperstelle, ein Geruch oder ein Bild sein. So löst der Geruch des Meeres in einem Menschen eine tiefe Entspannung aus, während ein Anderer bei Flötenmusik an seine erste Liebe denken muss. Ein Anker ruft also im Unterbewusstsein eine bestimmte Reaktion hervor.²¹

2.3 Wissenschaftlichkeit

Es gibt immer wieder Kritik am NLP aufgrund der behaupteten mangelnden Wissenschaftlichkeit. Die Technik an sich sei nicht ernst zu nehmen, da sie unzureichend wissenschaftlich fundiert sei, heißt es von Kritikerinnen und Kritikern.²² Doch „neue Einsichten der Hirnforschung ergeben, dass zahlreiche Annahmen des NLP auch wissenschaftlich nachvollziehbar sind.“²³ Viele der Glaubenssätze und Methoden des Neuro-Linguistischen Programmierens decken sich mit Erkenntnissen aus der Neuropsychologie, so auch das Modell der *Beliefs*, also der Überzeugungen. Hierbei fixiert sich die Nutzerin oder der Nutzer auf die eigenen

¹⁸Vgl. Fritzsche, T., Souverän Verhandeln. Psychologische Strategien und Methoden, Bern 2013, S. 172

¹⁹ Fritzsche, T., Souverän Verhandeln. Psychologische Strategien und Methoden, Bern 2013, S. 179

²⁰ Vgl. Cooper, L., NLP im Beruf für Dummies. Mit NLP den Erfolg programmieren, Weinheim 2009, S. 161

²¹ Vgl. <https://www.zhi.at/news/die-40-wichtigsten-nlp-techniken>; Zugriff am 07.09.2017

²² Vgl. Krüger, N., Neuro-Linguistisches Programmieren: Open-Source-Manipulation?. Aktuelle Erkenntnisse über den Einsatz von NLP im Management, München 2009, S.5 f.

²³ Krüger, N., Neuro-Linguistisches Programmieren: Open-Source-Manipulation?. Aktuelle Erkenntnisse über den Einsatz von NLP im Management, München 2009, S.4

Ziele in der Persönlichkeitsentwicklung. „Dies deckt sich mit der Erkenntnis, dass der Informationsaustausch in der Hirnrinde durch Wiederholung begünstigt wird und sich zu diesem Zweck eigene Verbindungen bilden können.“²⁴

2.4 Anwendungsbereiche

Es gibt sehr viele unterschiedliche Anwendungsbereiche des NLP. Um herauszufinden, inwieweit NLP manipulativ wirkt, wird auf diese exemplarisch eingegangen. Allgemein lässt sich sagen, dass NLP eine immer größere Rolle in zahlreichen Bereichen spielt.²⁵ So gilt es in einigen Unternehmen als Voraussetzung für eine erfolgreiche Bewerbung, eine anerkannte NLP-Ausbildung absolviert zu haben.²⁶

2.4.1 Anwendung im schulischen Kontext

Neben verschiedenen Methoden, die das Lernen erleichtern sollen bietet NLP auch die Möglichkeit, für eine ruhigere Atmosphäre zu sorgen um Aufmerksamkeit zu gewinnen (vgl. Einleitung).

Stephan Landsiedel, ein für diese Arbeit interviewter NLP-Ausbilder, ist der Meinung, dass diese Techniken viel mehr in Kindertagesstätten und Schulen angewendet werden sollten, da „individuelle Unterschiede stärker berücksichtigt werden könnten“²⁷. Der Unterricht kann hier zum Beispiel an den individuellen Lerntypen und Art der Wahrnehmung eines Lernenden angepasst werden und so größere Erfolge erzielen. Die Schule könnte ein „spannenderer Ort voller Motivation und Inspiration“²⁸ werden.

2.4.2 Anwendung bei Verhandlungen

NLP kann eine wirksame Stütze bei privaten aber vor allem beruflichen Verhandlungen darstellen. Wie kommuniziert wird, soll dem Verhandelnden helfen, die eigenen Ziele besser durchzusetzen.²⁹ Basierend auf den Grundannahmen des

²⁴ Krutiak, H., Der wissenschaftliche Beweis. NLP und die moderne Hirnforschung., in: managerSeminare, Heft 96 vom März 2006, S.10

²⁵ Vgl. Fritzsche, T., Souverän Verhandeln. Psychologische Strategien und Methoden, Bern 2013, S.148

²⁶ Vgl. Bußman, N., Neurolinguistisches Programmieren. Die vielen Gesichter des NLP, in: managerSeminare, Heft 76 vom Mai 2004 S.59

²⁷ Mündliche Mitteilung von Stephan Landsiedel am 20.02.2017

²⁸ Mündliche Mitteilung von Stephan Landsiedel am 20.02.2017

²⁹ Vgl. Cooper, L., NLP im Beruf für Dummies. Mit NLP den Erfolg programmieren, Weinheim 2009, S.

NLP ist es hier wichtig, das eigene Verhalten und das des Gegenübers ständig zu beobachten und so die in der Situation geeignetste Technik zu finden. Eine Grundlage ist hierbei, wie bei nahezu jeder gelungenen Kommunikation, der Rapport, also die bestmögliche persönliche Beziehung. Auch die schon vorgestellte „Milton-Sprache“ kann hier eine große Hilfe sein.³⁰

Man könnte meinen, dass sich durch diese einfachen NLP-Anwendungen kaum etwas verändert, doch durch viele solcher kleinen Veränderungen in der eigenen Sprache können die Ergebnisse eines Verhandlungsgesprächs verbessert werden.

2.4.3 Weitere Anwendungsbereiche

Eine weitere Möglichkeit, die Methoden zu praktizieren, ist der Bereich von Coachings und Therapien. Martin Haberzettl, ein NLP-Anwender, verwendet mittlerweile seit 30 Jahren NLP auch im Bereich der Psychotherapie. Er spricht davon, dass NLP, beispielsweise „Pacing“ sehr wertschätzend bei Personen wirkt, die Schlimmes erlebt haben.³¹

Ein großer Teil des NLP beschäftigt sich außerdem mit der Arbeit an den eigenen Ressourcen. Es gibt verschiedene Techniken zur Mobilisierung der eigenen Kräfte, zum Herausfinden und Erreichen der individuellen Ziele oder zum erfolgreichen und produktiven Arbeiten. Hierbei spricht man von der persönlichen Anwendung.

3. NLP als Manipulation

3.1 Die Vorwürfe

Es gibt mehrere Aspekte, die dazu führen, dass NLP bei vielen Menschen mit Manipulation assoziiert wird. NLP möchte ohne Zweifel Einfluss auf die eigene Person oder den Gesprächspartner nehmen. Ziel ist es die eigenen Ziele zu erreichen indem auf das Unterbewusstsein eingewirkt wird.³² Dies kann beängstigend klingen, da niemand sich davor „schützen“ kann. Deshalb lautet der wohl wichtigste Vorwurf, es handle sich bei NLP ausschließlich um „Manipulationstechniken [...] und dass

³⁰ Vgl. Fritzsche, T., Souverän Verhandeln. Psychologische Strategien und Methoden, Bern 2013, S. 172 ff.

³¹ Mündliche Mitteilung von Martin Haberzettl am 25.02.2017

³² Vgl. Cooper, L., NLP im Beruf für Dummies. Mit NLP den Erfolg programmieren, Weinheim 2009, S.30

diese unethisch und also abzulehnen seien“.³³ Verstärkt wird der Gedanke durch die Parallelen, die NLP und Hypnose aufweisen. Einige Methoden des NLP werden auch in der modernen Hypnose verwendet. So schreiben Kritikerinnen und Kritiker NLP „teilweise eine Wirkung zu, die eigentlich nur von bestimmten invasiven Techniken wie Hypnose erreicht werden kann.“³⁴

Außerdem wird NLP vorgeworfen, dass es „leicht erlernbare Techniken beinhaltet, mit deren Hilfe verantwortungslose Personen andere Menschen schädigen könnten.“³⁵

Einer der Gründe für die Vorwürfe ist wohl der Missbrauch von NLP ohne sich an gewisse „Regeln“ zu halten. So wird es beispielsweise in der Werbung verwendet, um die Wirkung zu verbessern. Im Folgenden werden Beispiele hierfür aufgeführt. Diese Problematik kommt vor allem durch die Tatsache, „dass es sich bei Neuro-Linguistischem Programmieren nicht um ein exakt abgegrenztes Themenspektrum handelt“, zur Geltung.³⁶

Eine weitere Aussage des NLP-Anwenders Martin Haberzettl ist, dass auch einige Vorurteile geschaffen wurden, da die Gründer sich für die damalige Zeit „ungewöhnlich frech und arrogant“³⁷ verhielten. Das warf ein schlechtes Licht auf NLP und ein Teil dieser Vorurteile haben sich bis heute gehalten. Im Folgenden zeige ich an Hand von Beispielen aus den Bereichen Verkauf, Werbung und Politik manipulative Einsatzmöglichkeiten von NLP auf.

3.2 Manipulatives NLP im Verkauf

Es ist möglich, kurzfristig mithilfe von NLP zu manipulieren. Langfristig ist dies allerdings nur begrenzt denkbar. Wenn zum Beispiel eine Kundin oder ein Kunde zu einem Kauf eines bestimmten, für die oder ihn unpassenden Produktes über NLP-Methoden gebracht wird, würde die Käuferin oder der Käufer oftmals im

³³Fritzsche, T., Souverän Verhandeln. Psychologische Strategien und Methoden, Bern 2013, S. 200

³⁴ Vgl. Landsiedel, S., NLP-Kritik. NLP und Manipulation, in <https://www.landsiedel-seminare.de/nlp-seiten/nlp-und-manipulation.html>

³⁵ Vgl. Long, A. / Schweppe, R., Praxisbuch NLP. Die eigenen Kräfte aktivieren, besser kommunizieren und sich auf Erfolg programmieren, München 2014, S. 309

³⁶ Krüger, N., Neuro-Linguistisches Programmieren: Open-Source-Manipulation?. Aktuelle Erkenntnisse über den Einsatz von NLP im Management, München 2009, S.1

³⁷ Mündliche Mitteilung von Martin Haberzettl am 25.02.2017

Nachhinein unzufrieden mit dem Produkt sein und nicht mehr kommen.³⁸ Das zeigt sich in den Umsätzen in den 80er und 90er Jahren, als die Verkaufstechniken des NLP populär wurden. Diese stiegen zunächst drastisch an und sanken kurz darauf wieder stark. Die Käuferinnen und Käufer erkannten schnell mit welchen Tricks sie zu dem ungewollten Kauf gebracht worden waren und fielen weniger darauf herein.³⁹

Verkäuferinnen und Verkäufer absolvieren oftmals eine NLP-Ausbildung und praktizieren die Techniken in ihrem Beruf um Produkte zu verkaufen. 80% unserer Kaufentscheidungen werden unterbewusst getroffen.⁴⁰ So kann auch hier in einem Beratungsgespräch Rapport hergestellt werden und durch die richtige Sprache Sympathie erzeugt werden. Das kann zu gestärktem Vertrauen in die Verkäuferin oder den Verkäufer und zu einem ungewollten Kauf führen.

Ein Beispiel hierfür ist ein Besuch in einem teuren Haushaltswarengeschäft. Anfangs fragt der freundliche Verkäufer Frau S. hilfsbereit, ob er helfen kann. Während er sie zu dem von ihr gesuchten persischen Teppich führt, fängt er ein nettes Gespräch an. Er fragt wofür der Teppich gebraucht wird und sie berichtet leicht genervt, dass eines ihrer Kinder den Teppich im Wohnzimmer durch einen verschütteten Traubensaft zerstört habe. Der Verkäufer lächelt wissend und erzählt eine ähnliche Anekdote, die ihm mit seinem Sohn erst vor kurzem passiert sei. Dabei läuft er im Gleichschritt mit seiner Kundin, achtet auf ihre Atmung und ahmt ihre Mimik nach. Dann zeigt er ihr die Auswahl an Teppichen und spiegelt ihr Verhalten. Sie ist begeistert von einem der Teppiche und er meint verwundert, das sei genau sein Geschmack und er habe selbst einen ähnlichen Teppich. Nachdem Frau S. sich für einen Teppich entschieden hat, möchte der Verkäufer ihr noch unbedingt zeigen, wo sie ein passendes Fleckenschutzmittel findet, das laut seiner Erfahrung Wunder wirkt. Auf dem Weg zeigt er ihr noch einige weitere hilfreiche Gegenstände. Nun ahmt er ihre zuvor genervte Stimmung nicht mehr nach, sondern wirkt fröhlicher, was auch ihre Stimmung auflockert. Letztendlich erwirbt sie einige Gegenstände, die sie eigentlich

³⁸ Mündliche Mitteilung von Martin Haberzettel am 25.02.2017

³⁹ Vgl. Pflug, K., Verkaufspsychologie-Manipulative Verkaufstricks, in <https://www.kh-pflug.de/verkaufspsychologie-manipulative-verkaufstechniken.html>; Zugriff am 15.09.2017

⁴⁰ Vgl. Wie Kaufentscheidungen getroffen werden, in: <http://www.business-schreibkurse.de/kurse/werbebriefe/verkaufstrio/emotion/kaufentscheidung/>; Zugriff am 22.10.2017

nicht kaufen wollte.⁴¹ Dieses Beispiel zeigt, wie der Verkäufer durch *Pacing* und *Leading Rapport* erzeugt hat und die Kundin daher zu einem ungeplanten Kauf verführt wurde.

3.3 Manipulatives NLP in der Werbung

NLP wird nicht nur von Verkäuferinnen und Verkäufern selbst genutzt sondern auch speziell in der Werbung eingesetzt.⁴² Eine Strategie ist hier die Ankertechnik, bei der, wie im Voraus erläutert, bestimmte Reize mit Emotionen, Erfahrungen oder Vorstellungen verknüpft werden. Genau das wird gezielt in der Werbung eingesetzt: Die Verwendung von bekannter Filmmusik, Fotografien oder auch durch Slogans.⁴³

Diese Methode ist beispielweise in der Werbung für Marlboro zu erkennen. Auf zahlreichen Werbespots, Plakaten, etc. sind muskulöse Männermodels, meist als Cowboy kostümiert, zu sehen. Marlboro schafft mithilfe dieser Werbung im Unterbewusstsein der potentiellen Konsumenten eine Assoziation ihrer Produkte mit Stärke, Unabhängigkeit und Männlichkeit. Unter anderem durch dieses Schema und das dadurch gewonnene Image etablierte die Tabakmarke sich in den 1960er Jahren als eine als eine der wichtigsten Tabakmarken weltweit.⁴⁴

Ein weiteres Exempel ist das Anpreisen eines Produktes durch eine Person im weißen Kittel innerhalb eines Werbespots oder auf einem Plakat. Diese Person wird sofort als Experte erkannt, welcher Glaubwürdigkeit und Vertrauen suggeriert. Dadurch glaubt der Konsumierende einer angeblichen Zahnärztin oder einem angeblichen Zahnarzt im Werbespot, dass die neueste Zahnbürste von „Dr. Best“ vom ärztlich empfohlen und wissenschaftlich geprüft ist.

3.4 Manipulatives NLP in der Politik

Auch manchen Politikerinnen und Politikern wird vorgeworfen NLP zu verwenden, um die Zuhörenden zu beeinflussen. Die Politik basiert auf gelungener Kommunikation mit politischen Gegen- und Mitspielerinnen und -spielern und einer guten Beziehung zu den Wählern. Ein Beispiel für die Benutzung von NLP in der

⁴¹ Selbst erdachtes Fallbeispiel

⁴² Vgl. NLP in der Werbung; in <https://www.neverest.at/nlp-in-der-werbung/>; Zugriff am 30.10.2017

⁴³ Vgl. NLP-Anker in der Werbung, in <http://www.nlp-wissen.de/2009/10/ankerubung/>; Zugriff am 30.10.2017

⁴⁴ Vgl. Farin, T., Werbe-Ikonen müssen nicht leben, in: <http://www.stern.de/wirtschaft/news/marlboro-mann-werbe-ikonen-muessen-nicht-leben-3262112.html>; Zugriff am 07.10.2017

Politik war Jörg Haider, ehemaliger Vorsitzender der Freiheitlichen Partei Österreichs (FPÖ). Es kursieren Gerüchte, dass der populistische Erfolg der FPÖ auf deren umfassenden NLP-Kenntnissen basiere.⁴⁵ Eine Strategie, die Jörg Haider in einigen seiner Fernsehdiskussionen verwendet hat, ist der Tafeleffekt. Jeder Mensch hat ein präferiertes Repräsentationssystem. Dieses zeigt uns auf, wie wir Inhalte am liebsten aufnehmen. Dies kann auditiv, also durch das Hören, visuell, also durch das Sehen, oder kinästhetisch, also durch das Erleben, passieren. Bei einer Rede werden vorrangig die Menschen angesprochen, die eine Präferenz für auditive Inhalte haben, was nur circa 10% der Bevölkerung ausmacht. Durch das Verwenden einer mit den wichtigsten Informationen beschrifteten Tafel, werden auch Personen mit visueller Orientierung angesprochen, welche 40% der Bevölkerung ausmachen.⁴⁶ Das Wechseln der aus dem NLP stammenden Repräsentationssysteme legt die besprochenen Themen für eine größere Menge von Zuhörenden verständlich dar. Außerdem sind Themen, die im bevorzugten Repräsentationssystem vorgestellt werden einfacher zu merken.

Auch ist für Politiker ist eine sehr allgemeine und vage Sprache verbreitet. Durch solche Sprachmuster, die im NLP zum Beispiel in Form von sogenannten Worthülsen auftreten, kann jeder zustimmen: „Wir grenzen niemanden aus. Wir sind die einzige Partei, die mit allen eine vernünftige Partnerschaft suchen wird.“⁴⁷ Die exakte Bedeutung solcher Aussagen ist unklar, das heißt die ZuhörerIn oder der Zuhörer entscheidet sich selbst für eine Bedeutung, der er oder sie zustimmen kann.⁴⁸ Das ist auch ein Teil der „Milton-Sprache“, die schon erläutert wurde.

Trotzdem wird auch in der Politik immer wieder abgestritten NLP als Manipulation zu verwenden. Auch Martin Haberzettel und Stephan Landsiedel erwähnten diese Spekulationen als Beispiel, wie mit NLP manipuliert werden kann.⁴⁹

⁴⁵Vgl. http://www.zeit.de/2000/27/200027.reden_haider_.xml/seite-5; mündliche Aussage von Josef Cap, ehemaliger Klubchef der SPÖ; Zugriff am 13.09.2017

⁴⁶Vgl. https://www.youtube.com/watch?v=whaoQw_IICg (Kanalname: NLP Team Winter, Lebens- und Sozialberatung); Zugriff am 14.09.2017

⁴⁷ Ausschnitt aus einer Rede von Wolfgang Schüssel, ehemaliger österreichischer Bundeskanzler

⁴⁸ Vgl. Egger, S., NLP in der Politik: „Massenmanipulation ist heute die eigentliche Gefahr.“; in https://neuwal.com/2012/11/20/nlp-design_massenmanipulation-ist-eigentliche-gefahr/; Zugriff am 02.11.2017

⁴⁹ Vgl. Mündliche Mitteilung von Stephan Landsiedel am 20.02.2017 und Martin Haberzettel am 25.02.2017

4 Fazit

In dieser Arbeit wurde ausgehend von einer Einführung in das Thema, anhand der Vorstellung einiger Methoden eine Grundlage zur Bearbeitung der komplexen Thematik geschaffen. Anschließend folgte die Aufzählung einiger Anwendungsbereiche des Neuro-Linguistischen Programmierens. Im Anschluss wurde sich speziell mit den Vorwürfen des NLP und deren Herkunft beschäftigt. Es wurden Fallbeispiele aus Verkauf, Werbung und Politik aufgeführt, in welchen NLP manipulativ praktiziert wird. Abschließend wird nun auf verschiedene Antwortmöglichkeiten eingegangen.

Die Antwort auf die Frage inwieweit NLP Manipulation ist komplex. Als Antwort es gibt kein eindeutiges Ja oder Nein, sondern eine Vielzahl von Antworten.

Einzig in Bezug auf die persönliche Anwendung lässt sich NLP klar als nicht manipulativ bezeichnen, da sich diese Art der Anwendung ausschließlich damit beschäftigt, das eigene Potential zu entwickeln und dabei kein Bezug zu anderen Menschen besteht.

4.1 Notwendigkeit der Manipulation

Eine mögliche Antwort auf die Vorwürfe der Manipulation kommt von dem NLP-Trainer Stephan Landsiedel. „Es ist keine Frage der Methode oder Techniken sondern eine Frage des Anwenders.“⁵⁰ Es kann also nicht nur mit NLP manipuliert werden, sondern mit jeglicher sonstiger Kommunikation. „Gerade wegen der Gefahr der möglichen Manipulation ist es wichtig, NLP kompetent zu vermitteln.“⁵¹ NLP kann hier mit einem Messer verglichen werden. „Es ist nicht schlecht, weil es ein Messer ist, sondern nur wenn es zum Morden eingesetzt wird. An anderer Stelle ist es total nützlich.“⁵²

Eine weitere plausible Antwort resultiert aus einer sehr weitreichenden Definition von Manipulation. Abweichend von der Definition in Kapitel 1.2 wird dabei Manipulation als „bewusst auf das Gegenüber Einfluss nehmend“ definiert. NLP ist also manipulativ. Jedoch ist eben dies der Auftrag vieler Berufe, wie zum Beispiel

⁵⁰ Mündliche Mitteilung von Stephan Landsiedel am 20.02.2017

⁵¹ Long, A. / Schweppe, R., Praxisbuch NLP. Die eigenen Kräfte aktivieren, besser kommunizieren und sich auf Erfolg programmieren, München 2014, S. 309

⁵² Mündliche Mitteilung Stephan Landsiedel am 20.02.2017

dem eines Verkäufers, einer Führungskraft oder eines Psychotherapeuten. „Es wäre daher [...] unprofessionell, die Einflusstechniken des NLP zu ignorieren.“⁵³ So wird Neuro-Linguistisches Programmieren häufig mit einem Werkzeugkasten der Kommunikation verglichen und die verschiedenen Methoden mit den einzelnen Werkzeugen. „Mein Mundwerk ist in meinen Berufen auch mein Handwerkszeug und ein guter Handwerker sollte mit seinem Werkzeug umgehen können.“⁵⁴

Wie oben gezeigt wird NLP auch im Coachingbereich angewendet. Hierbei will die Klientin oder der Klient zum Umdenken bewegt also beeinflusst werden, was auch – je nach Definition - als Manipulation gewertet werden kann.

4.2 Absichten des ursprünglichen NLP

Auch die Gründer von NLP, Richard Bandler und John Grinder, wussten Bescheid über die Gefahren, welche die Technik birgt und warnten ausdrücklich vor der falschen Verwendung. Sie schrieben in ihrem eigens verfassten Buch: „Wir sind uns der Bedeutung und des machtvollen Einflusses der in diesem Buch gegebenen Informationen durchaus bewusst und möchten Ihnen, als Schutz für Sie selbst und für die Menschen in Ihrer Umgebung, dringend empfehlen, bei der Erlernung und praktischen Umsetzung der Techniken des NLP besondere Vorsicht walten zu lassen.“⁵⁵

Der sogenannte Öko-Check soll unter anderem sicherstellen, dass die Konsequenzen des eigenen Handelns nicht zum Nachteil der Anderen geschehen.⁵⁶ Die eigentliche Absicht des Neuro-Linguistischen Programmierens ist es nicht, den Anderen zu dessen Schaden zu manipulieren. Das Neuro-Linguistische Programmieren hat gewisse „Regeln“. So soll es bei „richtiger“ Verwendung nicht zum Nachteil des Gegenübers geschehen, sondern zum Vorteil beider geschehen⁵⁷. Es wird mit der

⁵³ Fritzsche, T., Souverän Verhandeln. Psychologische Strategien und Methoden, Bern 2013, S. 202

⁵⁴ Fritzsche, T., Souverän Verhandeln. Psychologische Strategien und Methoden, Bern 2013, S. 200 f.

⁵⁵ Grinder, J. / Bandler, R., Therapie in Trance. NLP und die Struktur hypnotischer Kommunikation (Konzepte der Humanwissenschaften), o.O 2006, S. 330

⁵⁶ Vgl. Long, A. / Schweppe, R., Praxisbuch NLP. Die eigenen Kräfte aktivieren, besser kommunizieren und sich auf Erfolg programmieren, München 2014, S. 314

⁵⁷ Mündliche Mitteilung von Martin Haberzettl am 25.02.2017

Stärkung des Gesprächspartners gearbeitet, während Manipulation mit negativen Gefühlen wie zum Beispiel Angst verknüpft ist.⁵⁸

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass mithilfe von NLP manipuliert werden kann und gezielt manipuliert wird. Es wird beispielsweise in der Werbung, Politik und im Verkauf für derartige Zwecke angewendet. Andererseits muss auch der positive Einfluss von NLP erwähnt werden. Es gibt zahlreiche Methoden, die die Kommunikation verbessern, die Persönlichkeit des Gegenübers stärken oder helfen gemeinsam die Ziele zu erreichen.

4.3 Abwehr von manipulativen NLP

Hier stellt sich noch die Frage, ob und wie man sich vor der Manipulation durch NLP schützen kann. Meiner Ansicht nach ist der vollständige Schutz nahezu unmöglich, jedoch ist es schon eine große Hilfe über das Thema Bescheid zu wissen und NLP in der Anwendung als solches zu erkennen. Die Milton-Sprache besteht, wie schon erklärt, aus zahlreichen kleinen Veränderungen und ist daher schwierig auszumachen. Um herauszufinden, ob das Gegenüber versucht Rapport herzustellen, kann dessen Körpersprache beobachtet werden und ob dieser diese unauffällig nachahmt.⁵⁹ NLP zielt im Allgemeinen auf das Unterbewusstsein und allein das Bewusstmachen ist die beste Abwehr in Bezug auf manipulative Absichten erreicht.

Abschließend sollte zu dieser Arbeit erwähnt werden, dass alle Meinungen zum Thema „Manipulation durch NLP?“ subjektiv und stark von der persönlichen Erfahrung mit NLP geprägt sind. Daher erwies es sich als kompliziert eine tatsächlich objektive Antwort zu formulieren.

⁵⁸ Mündliche Mitteilung von Martin Haberzettel am 25.02.2017

⁵⁹ Vgl. Fritzsche, T., Souverän Verhandeln. Psychologische Strategien und Methoden, Bern 2013, S. 202 f.

5. Anhang

5.1 Interview mit Stephan Landsiedel am 18.02.2017

1. Wie nutzen Sie NLP?

Ich nutze NLP natürlich sehr stark in meiner Rolle als NLP-Ausbilder, d.h. im Umgang mit Seminargruppen, bei Präsentationen, bei Demonstrationen von NLP-Formaten und im Coaching. Daneben nutze ich NLP täglich im Umgang mit mir selbst, um z.B. mit unangenehmen Situationen umzugehen, Ängste und Schmerzen zu überwinden, motivierter meine Ziele und Visionen anzustreben, in der Kommunikation mit meinen Kindern und meiner Frau.

2. Was fasziniert Sie an NLP?

Mich fasziniert, dass NLP so vielfältige Veränderungsmöglichkeiten beinhaltet. Es geht um alle Ebene. Egal ob es darum geht, ein Verhalten zu verändern, eine neue Fähigkeit oder Strategie zu lernen, meine Einstellung, Werte und Glaubenssätze zu verändern. NLP hat praktische Formate (Rezepte) und bei Bedarf kann ich diese sogar selbst abwandeln und mir neue eigene Rezepte erstellen. Mich fasziniert auch die Grundidee: Spitzenleistung in jedem Bereich (Medizin, Psychologie, Wirtschaft, Sport, Partnerschaft) zu nehmen und davon zu modellieren, um diese Erfolgsstrategien dann anderen Menschen zur Verfügung zu stellen. So können wir als Menschheit schneller wachsen und die Ressourcen auf dem Planeten besser nutzen.

3. Wann bzw. wo finden Sie NLP besonders hilfreich?

Im Umgang mit sich selbst, wenn es darum geht, sein eigenes Potential zu entwickeln und sich zu verändern. In der alltäglichen Anwendung in so vielen Situationen.

4. In welchen Bereichen sollte NLP mehr eingesetzt werden?

In der Schule und in Kindertageseinrichtungen. Das Lernen würde vielen Kinder und Jugendlichen viel leichter fallen, individuelle Unterschiede könnten stärker berücksichtigt werden. Die Schule wäre ein spannender Ort voller Motivation und Inspiration.

5. Inwieweit kann NLP ihrer Meinung nach manipulierend wirken?

Manipulation im negativen Sinne ist eine Frage der Ethik. Verkäufer nutzen diese Techniken, um die richtigen Knöpfen beim Käufer zu drücken. Das ist einerseits wünschenswert (der Kunde erkennt seinen Bedarf), aber es ist ethisch bedenklich, wenn der Kunde das Produkt eigentlich gar nicht braucht und es nur wegen der geschickten Verhandlungsstrategie die Chefs nimmt.

Jede Form von Kommunikation kann manipulativ eingesetzt werden. Auch so bekannte Modelle wie das 4-Ohren-Modell von Schulz von Thun können missbraucht werden.

Es ist keine Frage der Methode oder der Techniken. Sondern eine Frage des Anwenders.

Milton Erickson, eine großen Gestalten in der Geschichte des NLP, pflegte immer zu sagen, wenn das mit der Manipulation so einfach wäre, dann wären alle meine Klienten in der ersten Sitzung wieder gesund. Im Kontext von Medizin und Psychotherapie wünschen wir uns wirkungsvolle Manipulation des Klienten, wir heißen sie gut und fordern sogar manipulative Techniken, weil wir davon ausgehen, dass es zum Wohle des anderen geschieht.

Manipulation findet auch bei Reden im Bereich der Politik statt. Gerade die Diskussionen um österreichische Politiker haben gezeigt, dass NLP dort intensiv eingesetzt wird. Auch hier eine Frage des Menschen und nicht der Technik. Ein Messer ist nicht schlecht, weil es ein Messer ist, sondern nur wenn es zum Morden eingesetzt wird. An anderer Stelle ist es total nützlich.

6. Gibt es Situationen, in denen NLP gezielt manipulieren soll, wobei Sie dem Betroffenen schaden?

Gezielt eingesetztes NLP kann wie eben beschrieben auch dem Betroffenen schaden, wenngleich dies eigentlich gegen die Absichten und Regeln des NLP verstößt. Genauso wie Kernenergie zur Energiegewinnung und als Waffe verwendet werden kann. In den meisten Fällen versuchen NLP-Anwender anderen Menschen zu helfen und im Sinne des Win-Win-Prinzips zu einer beiderseitigen guten Lösung zu finden. Die Anwender, die ich kenne, wollen Menschen helfen und ihnen nicht schaden. In den meisten Fällen sind sie sogar erstaunlich uneigennützig und trauen sich nicht einmal für ihre Hilfe ein anständiges Honorar zu verlangen. In der Coaching- und Heilpraktiker-Szene sind sehr viele Menschen unterwegs, mit einem Helfersyndrom, die einfach Gutes tun und helfen wollen.

5.2 Interview mit Martin Haberzettel am 25.02.2017

1. Wie nutzen sie NLP?

Ich nutze NLP seit über 30 Jahren. Zum Einen habe ich damals als Psychotherapeut in Nürnberg gearbeitet. Dabei konnte ich in der Arbeit mit Klienten viele der Techniken kennenlernen, praktizieren und für mich modifizieren. Anfangs war ich skeptisch gegenüber NLP, es kam mir auch sehr technisch vor, habe dann jedoch, als ich es erlebt und angewendet habe gemerkt, dass es sehr wertschätzend und würdigend ist. Das erweist sich als sehr hilfreich in der Arbeit mit traumatisierten Menschen, wie zum Beispiel sexuell missbrauchten Frauen. NLP ist so ressourcenorientiert und schonend, ohne nochmal „im Problem zu bohren“ bei der Verarbeitung solcher Erlebnisse. So habe ich innerhalb von zwei Jahren meine vorher sehr kritische Sichtweise auf NLP in eine wohlwollende Wertschätzung gewandelt. Dann habe ich selber 10 Jahre später NLP-Trainings und –Ausbildungen auch in Nürnberg gemacht. Gelegentlich mache ich das heute noch. Seit gut zwanzig Jahren bin ich jetzt eher im Organisationsbereich und Konfliktmanagement tätig, wo auch viele Modelle des NLP einfließen.

2. Was fasziniert Sie an NLP?/Welche Vorteile bietet NLP?

Das eine habe ich schon erwähnt: Die wertschätzende Art von NLP in der Arbeit mit Menschen, die sehr Schlimmes erlebt haben. Eine Grundannahme des NLP lautet auch: „Jedes Verhalten in einem bestimmten Kontext ist eine Fähigkeit“, das heißt man schaut eher in welchem Kontext beziehungsweise in welchen Situationen ist die Absicht dahinter positiv. Das hat mir einen sehr guten Zugang zu den Klienten ermöglicht. Die Technik arbeitet ressourcenorientiert, also weniger problemorientiert, das heißt, dass zum Beispiel ein Klient sich nicht nur als ein Bündel von Problemen darstellt, sondern dass jeder schon auch Kompetenzen hat, die nur wieder aktiviert werden müssen. Ein Beispiel: Ich hatte einen Klienten, der hatte psychogene Schmerzzustände. Diese hat er beschrieben, als ob er ständig gebrochene Knochen in seinem Körper habe. Nach einer langjährigen Psychoanalyse wusste er sogar woher die Schmerzen kamen, jedoch konnte er nichts dagegen tun. Der ersten Sitzung haben wir dann eine der NLP-Techniken, die Meta-Position angewandt, also das Ganze von außen betrachtet. Das war nur eine Art Experiment, aber schon beim nächsten Treffen, sagte der Klient, dass zwei Drittel der Schmerzen verschwunden seien. Das hat mich dann schon fasziniert. Auch habe ich selbst die Wirkung gemerkt, als ich mithilfe einer speziellen Methode, aufhören konnte zu rauchen.

3. Inwieweit, denken Sie, dass NLP manipulativ wirken kann?

Also ausschließen kann man es nicht. Ich denke, dass man, um jemanden kurzfristig „über den Tisch zu ziehen“, einiges verwenden könnte. Die eigentliche Frage ist aber ob man langfristig in dieser Hinsicht etwas erreichen kann. Das wiederum wäre mit NLP so aufwendig, dass es aus meiner Sicht keinen Sinn macht. Es gibt den Begriff „die Reue des Käufers“ und im Grunde, wenn man NLP wirklich umfassend betreibt, gibt's es den Ökologie-Check. Dabei werden die Vor- und Nachteile der Ziele abgewogen. Wenn ich zum Beispiel einem Kunden etwas verkaufen möchte und dann diesen Test mache, wird der Kunde vielleicht im Nachhinein den Kauf bereuen und wird mich nicht weiterempfehlen. Also wenn man NLP bewusst und gründlich praktiziert, ist die Gefahr zur Manipulation schon ziemlich gering. Manche Menschen könnten schon versuchen aus dem NLP Techniken abzuleiten beziehungsweise zu entwickeln, um zu manipulieren.

Eine der Wurzeln des NLP ist auch die Hypnotherapie. Hypnose allgemein hat immer dieses faszinierende Image, dass man beispielweise Menschen willenlos machen könne oder ähnliches. Dieses Bild wurde teilweise auch auf NLP übertragen. Ich habe auch eine Hypnotherapieausbildung und ich kann versichern, dass das mit dem Manipulieren nicht so leicht ist. Wenn ich NLP sehr ressourcenorientiert angehe führt das zur Stärkung des Gesprächspartners und dadurch kann dieser mir auch leichter „widerstehen“. Die meisten Manipulationsversuche dagegen laufen über negative Gefühle und erzeugen zum Beispiel Angst und bieten dann eine Lösung an.

Noch zur Politik: Ich lebe in Österreich und da gibt es ja das Gerücht, ich habe es nicht verifizieren können, dass einige FPÖ-Politiker eine NLP-Ausbildung gemacht haben und diese auch anwenden. Da kann was dran sein und ich will es nicht ausschließen, aber nach meinen Kriterien machen die kein sauberes NLP.

4. In welchen Bereichen wird NLP gezielt verwendet?

Ich kenne einen Verkaufstrainer und für ihn gehört NLP zu den „soften“ Methoden, weil es eben eher um den langfristigen Erfolg, also die Ökologie, geht. Eine gute Beziehung kann man nicht herstellen, man kann nur dazu einladen. Ich kann nur Angebote machen und die Einladung so gestalten, dass die Wahrscheinlichkeit relativ hoch ist. Dann sind Menschen vielleicht auch etwas offener, aber das Gefühl des „Manipulierten“ wird im Nachhinein nicht gut sein und der langfristige Erfolg ist nicht gesichert. Ich denke es ist auch der Sprechgebrauch im NLP der dazu führt NLP mit Manipulation in Verbindung zu bringen.

„Wenn jemand wirklich so gut manipulieren könnte, dass es ihm langfristig weiterhilft, dann wäre das sogar in Ordnung.“ Das ist die hohe Kunst. Bandler, also

einer der Gründer von NLP, sagte auch über NLP im Verkauf, dass man dem Kunden kein Produkt andrehen sollte, das nicht passt. Der Kunde schätzt eher eine gute Beratung. Generell glaube ich aber auf keinen Fall, dass im NLP mehr manipuliert wird, als in anderen Bereichen.

5. Sind sie der Meinung, dass NLP zu oft mit negativen Vorurteilen, wie Manipulation in Verbindung gebracht wird?

Die beiden Gründer traten schon sehr frech und arrogant auf, was auch mit der amerikanischen Redensart zu tun hat. In der deutschen Übersetzung klingen einige ihrer Aussagen sehr unhöflich. Das hat auch zu den Vorurteilen beigetragen.

Es gibt ein merkwürdiges Phänomen, dass verschiedene Elemente aus dem NLP in anderen Bereichen, wie in der Hypnotherapie oder Psychotherapie verwendet und entfremdet werden. Umfragen ergaben, dass 45% der Psychotherapeuten NLP nutzen, aber meist nicht offen zugeben. Das führt auch immer wieder zu dem Schlechten von NLP.

6. Literaturverzeichnis

1. Bußman, N., Neurolinguistisches Programmieren. Die vielen Gesichter des NLP, in: managerSeminare, Heft 76 vom Mai 2004
2. Cooper, L., NLP im Beruf für Dummies. Mit NLP den Erfolg programmieren, Weinheim 2009
3. Dannemeyer, P. / Dannemeyer, R., Das NLP-Praxisbuch für Lehrer. Handlungsstrategien für den schulischen Alltag, Paderborn 2015
4. Fritzsche, T., Souverän Verhandeln. Psychologische Strategien und Methoden, Bern 2013
5. Grinder, J. / Bandler, R., Therapie in Trance. NLP und die Struktur hypnotischer Kommunikation (Konzepte der Humanwissenschaften), o.O 2006
6. Krüger, N., Neuro-Linguistisches Programmieren: Open-Source-Manipulation?. Aktuelle Erkenntnisse über den Einsatz von NLP im Management, München 2009
7. Krutiak, H., Der wissenschaftliche Beweis. NLP und die moderne Hirnforschung., in: managerSeminare, Heft 96 vom März 2006
8. Long, A. / Schweppe, R., Praxisbuch NLP. Die eigenen Kräfte aktivieren, besser kommunizieren und sich auf Erfolg programmieren, München 2014

7. Internetquellen

1. Egger, S., NLP in der Politik: „Massenmanipulation ist heute die eigentliche Gefahr.“; in <https://neuwal.com/2012/11/20/nlp-design-massenmanipulation-ist-eigentliche-gefahr/>; Zugriff am 02.11.2017
2. Farin, T., Werbe-Ikonen müssen nicht leben, in: <http://www.stern.de/wirtschaft/news/marlboro-mann-werbe-ikonen-muessen-nicht-leben-3262112.html>; Zugriff am 07.10.2017
3. <http://www.duden.de/rechtschreibung/Manipulation#Bedeutung2>; Zugriff am 22.09.2017
4. <http://www.zeit.de/2000/27/200027.reden-haider-.xml/seite-5>; mündliche Aussage von Josef Cap, ehemaliger Klubchef der SPÖ; Zugriff am 13.09.2017
5. https://www.youtube.com/watch?v=whaoQw_IICg; (Kanalname: NLP Team Winter, Lebens- und Sozialberatung); Zugriff am 14.09.2017
6. <https://www.zhi.at/news/die-40-wichtigsten-nlp-techniken>; Zugriff am 07.09.2017
7. Landsiedel, S., NLP-Kritik. NLP und Manipulation, in <https://www.landsiedel-seminare.de/nlp-seiten/nlp-und-manipulation.html>; Zugriff am 30.10.2017
8. NLP in der Werbung; in <https://www.neverest.at/nlp-in-der-werbung/>; Zugriff am 30.10.2017
9. NLP-Anker in der Werbung, in <http://www.nlp-wissen.de/2009/10/ankerubung/>; Zugriff am 30.10.2017

10. Pflug, K., Verkaufspsychologie-Manipulative Verkaufstricks, in <https://www.kh-pflug.de/verkaufspsychologie-manipulative-verkaufstechniken.html>; Zugriff am 15.09.2017
11. Was ist NLP?, in <https://www.dvnlp.de/was-ist-nlp/methode/>; Zugriff am 07.09.2017
12. Wie Kaufentscheidungen getroffen werden, in: <http://www.business-schreibkurse.de/kurse/werbebriefe/verkaufstrio/emotion/kaufentscheidung/> ; Zugriff am 22.10.20