

## **Neuro-linguistisches Programmieren (NLP) – Eine neue Option in der Diabetesberatung?**

Hans-Jürgen Grundmann, Geschäftsführer VIVA Sozietät, Am Annenhof 4, 46397 Bocholt

Ist Erfolg lernbar?

Programmieren heißt in eine andere Richtung zu denken. So eine Verhaltensänderung bedeutet hartes Training. Der Mensch tut sich sehr schwer damit, alte Gewohnheiten abzulegen.

Die Sprache gibt unseren Gedanken eine Form = Formulierung. Ein Mensch, der ein Problem formuliert, denkt erst mal problemorientiert, er möchte eine Lösung: Was ist das Ziel und wie komme ich dahin? Die Frage „Was ist das Problem?“ ist negativ behaftet („Problem“), die Antwort kommt schnell. Fragt man aber „Was möchten Sie denn?“ muss den Gedanken eine eigene Form gegeben werden, es folgt eine längere und freie Antwort.

„Es kommt nicht darauf an, wie der Wind weht, sondern wie wir die Segel setzen.“  
Wir können einem Menschen helfen, in eine andere Richtung zu denken.

Es gibt keine extrinsische Motivation! Motivation kommt vom lateinischen movere = bewegen. Wohin will ich und wie geht das? Wenn man nicht weiß, warum man etwas machen soll, ist man eher demotiviert. Oder es ist unangenehm und man hört wieder auf. Ein Mensch ist nur über Ziele zu bewegen (und den „inneren Schweinehund“ mitnehmen ins Ziel!)

Ziele müsse BRENNEN! Darum:

- Ziele nicht global formulieren, wird vom Unterbewusstsein nicht wahr genommen
- Konkret formulieren (kann auch mal unangenehm sein, kann an die Substanz gehen)
- Ziele positiv und nicht negativ formulieren (z. B. „ich will nicht mehr so viel essen!“ was bleibt hängen? – ich will essen!). Verneinungen werden weg gefiltert
- Ein Ziel muss vorstellbar und realistisch sein

„Wohlgeformte“ Ziele

Sinnlich wahrnehmbar

Erst mal das Ziel abstecken und noch nicht den Weg

Positiv formuliert

Wir formulieren in der Gegenwartsform, wenn Ziele in der Zukunft klar formuliert sind

Eigenständig erreichbar

Zusammenhangspezifisch

Was kann passieren auf dem Weg zum Ziel?

Intensionserhaltend

Wollen sie das wirklich?

Wichtige Aspekte in der Gesprächsführung:

- Akzeptieren was ein anderer sagt. Das heißt nicht, dass man es gut findet

- Neutralisieren – Was ist ihm wichtig?
- Umdeuten – Was will er?
- Hypothesen aufstellen, z. B. Wie wäre es, wenn Sie es schaffen würden?

Weisheiten für erfolgreiches Handeln:

- Nichts geht schief
- Nichts verursacht es
- Ein Perfektionist kann nicht perfekt werden
- Ich kann etwas nur finden, wenn ich weiß, was es ist
- Ich habe alle Mittel und Kräfte zur Verfügung, um mein Ziel zu erreichen
- Was ich tue, klappt
- Keine bestimmte Zeit(dauer) ist notwendig

NLP - Manipulation oder nicht?

Was ist Manipulation, wo fängt sie an?

Grundmann nannte ein Beispiel: Er fragte die Teilnehmer „Haben Sie mich jetzt manipuliert?“ Die Antwort war recht einstimmig „Nein“ Antwort: „Doch! Auch Sie haben mich manipuliert! Wie? – wenn sie hier nicht sitzen und mir zuhören würden, wäre ich dann hier?“