

## Die wichtigsten Vorannahmen des NLP

Der Arbeit mit NLP liegen eine Reihe von Vorannahmen zu Grunde. Wie alle Glaubenssätze und Überzeugungen sind diese an sich weder wahr noch unwahr, sondern in Bezug auf bestimmte Vorhaben eher nützlich oder eher einschränkend.

Überzeugungen sind Grundlage unseres Verhaltens und beeinflussen unser Handeln wesentlich. Wenn wir NLP erlernen wollen, ist es daher sinnvoll, nicht nur Verhalten einzuüben, sondern sich auch mit den dahinterstehenden Überzeugungen auseinander zu setzen.

Die nachfolgenden Sätze sollten jedoch nicht zum Dogma erhoben, sondern eher als nützliche Arbeitshypothesen betrachtet werden.

- Individuen kommunizieren immer gleichzeitig auf zwei Ebenen: der bewussten - und der unbewussten.
- Die Landkarte ist nicht das Gebiet. Jeder Mensch organisiert sein Leben nach Modellen von der Wirklichkeit. Die „Realität“ ist eine Fiktion.
- Das Entscheidende an meiner Kommunikation ist die Reaktion, die sie beim Gegenüber auslöst.
- Widerstand des Gegenübers ist ein Zeichen für mangelnde Flexibilität des Kommunikators.
- Es gibt keine Fehler, nur Feedback. Die Reaktion auf Deine Kommunikation verrät Dir, wie der/die andere Dich wahrgenommen hat.
- Saubere offene Sinneskanäle und genaue Wahrnehmung sind in der Kommunikation durch nichts zu ersetzen.
- Alles menschliche Erleben und alle Denkprogramme lassen sich sinnvoll durch Bilder, Geräusche, Körperempfindungen, Geruch oder Geschmack darstellen.
- Der Wert eines Individuums steht außer Frage; der Wert und die Angemessenheit seines Verhaltens können jedoch hinterfragt und Anstoß für Veränderungen werden.
- Was ein Mensch in einer bestimmten Situation tut, ist jeweils die beste der ihm aktuell zur Verfügung stehenden Möglichkeiten. - Allerdings könnte es grundsätzlich auch noch bessere Optionen geben.
- Je mehr Verhaltensmöglichkeiten einem Menschen in einer bestimmten Situation zur Verfügung stehen, desto besser. Die Person mit den meisten Optionen ist in der Lage, am besten zu führen.
- Menschen haben alle Ressourcen in sich, um jede von ihnen gewünschte Veränderung zu erreichen.
- Hinter jedem Verhalten steckt letztlich eine positive Absicht.
- Wenn jemand etwas Bestimmtes tun kann, so ist es möglich, dieses Verhalten zu modellieren und es jemand anderem zu lehren.
- Alles kann von jedem erreicht werden, wenn die Aufgabe in Stücke aufgeteilt wird, die klein genug sind.