

Der Entwurf einer Anpassungsgesellschaft.

Ein erster Versuch, NLP (Neurolinguistisches Programmieren) zu verstehen

In meinem Versuch, NLP (Neurolinguistisches Programmieren) zu verstehen, nehme ich ein handelsübliches Einführungswerk zur Hand: Roman Braun: *NLP eine Einführung*. Wirtschaftsverlag Carl Ueberreiter, Frankfurt/Wien 2003 (2., aktualisierte Auflage). Der Autor ist „erster zertifizierter NLP-Mastertrainer in Österreich, NLP-Lehrtrainer des „ÖDV“ (Österreichischer Dachverband für NLP), „DVNLP“ (Deutscher Dachverband für NLP) und „HA-NLP“ (Schweizer Dachverband für NLP) sowie zertifizierter TRINERGY®-Lehrtrainer der „ITA“ (International TRINERGY® Association). Sieben Jahre lang hat Roman Braun Europas größtes NLP-Institut geleitet – das „Austrian Institute for NLP“.“ (S. 7) – Nun, so wird er doch wohl – hoffentlich – etwas über NLP zu sagen haben.

Das Erste, was ich wissen will, ist: Braucht man heute NLP, um als Einzelmensch in der Gesellschaft erfolgreich zu sein, oder braucht man es deswegen, weil die gesamte Gesellschaft heute schon NLP-geprägt ist und man sich als Einzelner an die herrschenden Konventionen (und damit an NLP) anpassen muss?

Das Buch jedenfalls spricht ausschließlich das Individuum an. Das zeigt sich sehr schön auf S. 121, wo im Kapitel „Ihr Leben – eine Erfolgsgeschichte“ die einzelnen Punkte des Kundennutzens von NLP aufgelistet sind:

- Wenn wir unsere Wahrnehmungsgenauigkeit trainieren [...], dann können wir Dinge wahrnehmen [...], deren Kenntnis uns [...] dabei unterstützen würde, mehr davon zu verstehen, was gerade in unserem Gegenüber vorgeht.
- [...] Zu lernen, wie wir mit mehr Genauigkeit sprechen, und ebenso zu lernen, unspezifisch und vage zu sprechen, ist beides sehr wichtig in einer Kommunikationssituation.
- Anker hilft uns dabei, unser eigenes Statemanagement zu verbessern und uns selbst in einen ressourcenvollen Zustand zu versetzen [...]
- [...] durch den Aufbau von Rapport [...] können wir bessere Arbeitsverhältnisse schaffen und auf einer ganz anderen Ebene Verstehen ermöglichen.
- Das Zielmodell unterstützt uns beim Aufbau und der Organisation von Informationen, um lösungs- und ergebnisorientiert zu handeln. [...]“ (S. 121)

Kurz, NLP hilft dir, der oder die du dieses Buch liest: 1. deine/n GesprächspartnerIn besser zu verstehen, 2. besser zu kommunizieren, 3. in verschiedenen Situationen dein Selbstgefühl zu verbessern und deine emotionalen Ressourcen zu aktivieren, 4. die Zusammenarbeit mit Anderen zu verbessern und 5. Informationen ergebnisorientiert zu verwerten.

Das sind lauter Versprechungen an das Individuum, das NLP anwendet. Aber was wird dem Individuum eigentlich versprochen?

Wird ihm versprochen:

- a) Wenn du die Regeln der Gesellschaft kennst und anwendest, wirst du erfolgreich sein?
–oder:
- b) Wenn du dich selbst gut kennst und weißt, was du denkst, wirst du erfolgreich sein?

Nun: Eher noch b) als a), obwohl b) auch nicht so richtig – aber dazu komme ich noch. Tatsache ist, die Gesellschaft als abstraktes Konzept oder auch in ihrer gegenwärtigen Ausformung kommt in dem Buch von Roman Braun gänzlich nicht vor. NLP ist nicht so, dass wir zuerst verstehen müssten, was rund um uns abläuft, damit wir daraus Profit ziehen könnten. Und NLP ist auch keine andere Form von „Gutes Benehmen wieder gefragt“, in welcher uns Verhaltensregeln gelehrt werden, die in der Gesellschaft hohe Wertschätzung genießen – und wenn wir uns an diese halten, dann werden wir von der Gesellschaft vor lauter Dankbarkeit mit Posten und hohen Gehältern belohnt.

Nein, interessanterweise funktioniert NLP – oder funktioniert die Orientierung des Individuums mittels NLP – ganz ohne Bezugnahme auf die Gesellschaft. Wie das geht, darüber geben folgende Zitate Aufschluss:

„Modeling ist das Kernstück des NLP. Modeling ist nicht eine weitere NLP-Technik, es ist eine *Einstellung*. Die Ausrichtung auf exzellentes Verhalten wird mit dem Begriff Modeling bezeichnet. Modeling ist die Einstellung, sich an dem zu orientieren, was funktioniert.“ (S. 29)

„Nahezu alles im NLP ist durch Modeling entstanden, durch die Fähigkeit zu fragen: „Wo macht jemand etwas sehr gut?“ und: „Wie macht er es genau?““ (S. 110)

Das bedeutet: NLP muss nicht zuerst die Realität oder die Welt beschreiben, um dann festzustellen, welches Verhalten in dieser Realität gut und richtig ist, denn es setzt nicht bei der Realität an, sondern bei der Nachahmung erfolgreicher Personen. Das ist wichtig: Dadurch kann die Gesellschaft als unbekannt gesetzt werden. Und dadurch sieht es in den Augen der Menschen nicht so aus, als ob NLP eine Theorie der Gesellschaft wäre. Also es sieht nicht aus wie eine Theorie darüber, wie menschliches Leben in der Gesellschaft aussehen sollte – und damit auch nicht wie eine normative Theorie darüber, wie menschliches Leben heute aussehen sollte. Anstatt dessen gibt sich NLP ganz unschuldig als ein Set von Werkzeugen, das dem Einzelnen hilft, in der heutigen Gesellschaft erfolgreicher zu sein.

Was ist das übrigens, was ich hier tue? Ich analysiere die Aussagen über NLP im Buch von Roman Braun auf eine ganz bestimmte Weise: Zuerst einmal misstrauere ich ihnen und übernehme sie nicht wörtlich (Wenn Braun also etwa meint: „Rapport meint die Qualität einer guten Beziehung, die in gegenseitiges Vertrauen und gegenseitiges Verstehen mündet.“ (S. 97), dann ist „Rapport“ für mich zuerst einmal nur etwas, das den Eindruck von gegenseitigem Vertrauen erweckt und noch lange keine Qualitätsverbesserung der Beziehung darstellt.); dann ordne ich sie ein in ein Universum dessen, was über das Thema „Richtiges oder erfolgreiches Verhalten in der Gesellschaft“ gesagt werden kann und versuche dort, den Ort von NLP zu finden. Ich achte also darauf: Was wird gesagt, und was wird NICHT gesagt.

Jetzt stehen wir an dem Punkt, wo wir das Problem von einer Seite schon geklärt haben: Also NLP ist keine Handlungsanleitung von der Art „So ist die Welt – und wenn du dich an ihre Regeln hältst, wirst du erfolgreich sein!“ NLP funktioniert anstatt dessen nach dem Muster: „Du siehst einen erfolgreichen Menschen und wenn du ihn nachahmst, ist es wahrscheinlich, dass du erfolgreich sein wirst.“ Ergänzt werden kann dieser Imperativ von NLP-Seite durch jenen zweiten: „Wenn Sie etwas tun, das nicht den gewünschten Erfolg bringt, dann versuchen Sie etwas anderes.“ (S. 27)

Damit bleibt uns die Frage nach der anderen Seite des Problemuniversums: Wenn NLP nicht auf der Erkenntnis der Welt oder jener der Gesellschaft basiert, ist es dann die Erkenntnis des Selbst oder jene „des Menschen“, aus der sich die Anweisungen für erfolgreiches Verhalten im NLP ergeben?

Nun, diese Frage ist um einiges schwerer zu beantworten, da im NLP schon das Individuum tief in sich geht um herauszufinden, was es wirklich will. Das tut es, um aus dieser Quelle seelische Kraft zu schöpfen. Es sieht daher auf den ersten Blick so aus, als ob das Individuum dem NLP wichtig wäre. Zweifel kommen jedoch an dem Punkt auf, wo NLP dem Menschen empfiehlt, auf die eigenen Gefühle Einfluss zu nehmen. Es fragt sich dann, welche Emotionen der Mensch ernst nehmen soll, weil sie die Wahrheit des eigenen Wollens ausdrücken, und welche Emotionen er mit NLP-Techniken wie dem „Ankern“ manipulieren soll, weil sie ihn von seinem eigenen Wollen abhalten – und woran man den Unterschied zwischen diesen beiden Arten von Emotionen erkennt?

Letztlich scheint es am ehesten so zu sein: Am Anfang steht beim NLP die (eigene) Entscheidung („Am Anfang des Handlungsmodells steht die Entscheidung für ein besonders anziehendes oder verlockendes Ziel. Es ist notwendig, überhaupt zu wissen, was wir wollen.“ (S. 23)) – und nach dieser Entscheidung fahre ich als die Person, die NLP an sich praktiziert, wie ein unaufhaltsamer Zug in die Richtung, für die ich mich entschieden habe. Einmal also entscheide ich mich, und bei diesem Vorgang höre ich auf mich; danach aber höre ich nicht mehr länger auf mich, sondern manipulierte alle meine Gefühle, die mich von meinem gewählten Weg abbringen könnten.

„Wir selbst bestimmen, wie wir uns fühlen. Wir selbst bestimmen, was wir fühlen. Das hören wir manchmal nicht gerne. Doch so lange wir unsere Emotionen nur bis zu einem gewissen Grad im Griff haben, vergessen wir, dass wir selbst für uns und unsere Gefühle verantwortlich sind. Wenn wir bereit sind, die Verantwortung dafür zu übernehmen, was wir wollen, werden wir auch erreichen, was wir uns wünschen.“ (S. 51)

„Wir können nicht warten, bis draußen alles passt, wovon wir träumen. Wichtig ist, ob wir selbst bereit sind, etwas dazu zu tun, dass wir uns gut fühlen. [...] Wenn wir uns gut fühlen, dann sind andere gern in unserer Nähe, dann sind andere gerne mit uns zusammen, dann sind wir selbstbewusst und erfolgreich, und das steckt auch die anderen an. [...] In einem Zustand des Wohlbefindens haben wir mehr Ressourcen, sodass wir den Herausforderungen des Lebens besser begegnen können. [...] Ankern ist die Möglichkeit im NLP, diese Ressource [nämlich: das Wohlbefinden; Anm. H.H] sehr rasch, quasi *nach Belieben*, hervorzurufen. Anker koppeln, ähnlich wie in der klassischen Konditionierung, einen Reiz mit einer bestimmten Reaktion.“ (S. 55)

Verantwortung für die eigenen Gefühle übernehmen – das ist natürlich NLP-Sprache; dieser Ausdruck soll die Notwendigkeit des manipulativen Eingriffs in das eigene Fühlen rechtfertigen (und ist in dieser Verwendung völlig inakzeptabel). Aber grundsätzlich hat der Ansatz ja einiges für sich: Denn auch in klassischen Ethiken muss der Mensch entweder verschiedene seiner Impulse unterdrücken zugunsten dem, was er/sie wirklich will, oder, im Kantischen Sinne, zugunsten einer Vernunftentscheidung für das moralisch Richtige. Das Problem bei NLP ist nur, dass derartige Richtschnüre, die dem Menschen zusätzlich bei der Handlungsorientierung helfen könnten, nicht sichtbar werden. Der eine Orientierungspunkt des NLP-Handelns ist zwar schon dasjenige, was der Mensch wirklich will – denn aus dem schöpft er ja seine Handlungsmotivation -, aber auf der anderen Seite soll man das eigene Wollen auch mittels Techniken beeinflussen. Welchen Impuls soll man also folgen und

welchen unterdrücken? Und zwar soll man eigene Wünsche und Emotionen wahrscheinlich spätestens dann unterdrücken, wenn man erkennt, dass dasjenige, was man eigentlich will, nicht erfolgreich sein kann. In dem Fall sollte man nämlich etwas anderes versuchen. Das bedeutet, der eigene Wille dient zu einer ersten Handlungsorientierung, aber die eigentliche Richtschnur und die einzige, die wirklich zählt, ist der Erfolg des Handelns. (NLP scheint nicht davon auszugehen oder es zu akzeptieren, dass man etwas wollen kann, mit dem man keinen Erfolg hat.)

Was folgt aus dieser Überlegung? NLP geht letztlich auch nicht von der Realität im Menschen aus, um zu sagen: „Erkenne dich selbst – und wenn du das Richtige dabei triffst, wirst du Erfolg haben.“ Das macht es zwar schon einen Schritt weit, damit der Mensch aus der Anschauung der eigenen emotionalen Innenwelt psychische Energie gewinne, aber eigentlich setzt es den Menschen als Individuum genauso als unbekannt wie es das auch mit der Gesellschaft tut. NLP sagt zum Menschen gleichsam: „Schau in dich und sieh, was dich antreibt – und nutze diese Energie, um erfolgreich zu sein! Und bemerkst du Emotionen, die dich in andere Richtungen drängen oder dich davon abhalten, erfolgreich zu sein, dann manipulierte sie und verändere dein Verhalten!“ Kurz, NLP gibt in der Beziehung des Menschen zu sich selbst dieselbe Antwort wie in seiner Beziehung zur Gesellschaft: „Mach, was funktioniert – und wenn es nicht funktioniert, dann versuch etwas anderes!“

Wenn das alles richtig ist, dann hätte ich damit ein sehr verwunderliches Ergebnis gewonnen: NLP ist weder eine Theorie der Gesellschaft, noch eine des Menschen, sondern NLP ist die bloße Verallgemeinerung des abstrakten Grundsatzes: „Mache, was funktioniert!“ – und zwar ohne, dass dieser Grundsatz sich irgendwo an einer Erkenntnis der Realität aufstützen könnte. Denn nach beiden Seiten hin agiert der NLP-praktizierende Mensch wie der Mann im dunklen Keller: Weder das Wesen der Gesellschaft noch jenes des Menschen erkennt er, er verhält gegenüber beiden bloß nach dem Prinzip „trial and error“.

Nun stimmt das aber nicht ganz, dass NLP keinerlei Anhaltspunkte in der Erkenntnis besäße – und das sieht man in der NLP-Theorie der Kommunikation:

„Exzellente“ (S. 95) NLP-Kommunikation wird mit dem Begriff „Rapport“ zum Ausdruck gebracht. „Rapport“ wiederum besteht aus „Pacing“ und „Leading“ (vgl. S. 97ff.). Beim „Pacing“ wird der Gesprächspartner/die –partnerin „gespiegelt“, indem man ihn/sie in Körperhaltung, Sprechgeschwindigkeit, Tonfall etc. nachahmt. Das soll Harmonie in der Gesprächssituation schaffen und Offenheit herstellen. Ist guter „Rapport“ erreicht, dann kann „Leading“ einsetzen; hier kann man versuchen, den anderen Menschen, mit dem man sich nun gewissermaßen im gleichen Herzschlagrhythmus befindet, ein bisschen in die Richtung der eigenen Weltsicht oder des eigenen Kommunikationsziels zu ziehen.

Neben „Pacing“ und „Leading“ ist noch VAKOG wichtig (S. 101ff.), damit ist V – das Visuelle (Sehen), A – das Auditive (Hören), K – das Kinästhetische (Fühlen), O – das Olfaktorische (Riechen) und G – das Gustatorische (Schmecken) gemeint. Die Theorie besagt nun, dass bei allen Menschen bestimmte Sinne dominieren und um herauszufinden, welche das im konkreten Fall sind, kann man z.B. die Augenbewegungen seines Gegenübers studieren oder auch, auf seine/ihre sprachlichen Metaphern achten. (Sagt die Person: „Ich sehe das ein!“, dominiert der visuelle Sinn; sagt sie: „Das klingt gut.“, dominiert der auditive.) Dann gibt es auch noch „Strategien“ (S. 110f.), das sind Sprachmuster, die aus Metaphern verschiedener Sinneseindrücke kombiniert sind: Ahmt man einen Menschen nach, der gern Aussagen bildet, in welchen die Reihenfolge zuerst visuelle, dann auditive, dann

kinästhetische Metapher vorkommt, dann hat man in der Gesprächssituation mehr Erfolg bei ihm oder ihr.

Was bedeutet das nun alles? Was hat es für Konsequenzen für diese Überlegung hier? Mit einem anderen Menschen zu kommunizieren, bedeutet im NLP nicht einfach herauszufinden, was er/sie denkt, sondern die Konzentration auf unbewusste oder halb bewusste Augenbewegungen, die Art seiner/ihrer Metaphernsprache, auf die Körpersprache, die Redegeschwindigkeit und die Tonalität der Stimme. Auf diesen Ebenen – Metaphernsprache, Körpersprache, Tonalität etc. – wird in der NLP-Kommunikation „Verständnis herbeigeführt“, NICHT aber auf der Ebene, dass man nun das gleiche denken würde oder zumindest verstanden hätte, was der andere/die andere inhaltlich meint.

„Wenn es uns also gelingt, in einem Gespräch das Hintergrundrauschen herauszufiltern, die unterschiedlichen Körperhaltungen, das unterschiedliche Sprechtempo, die unterschiedlichen Repräsentationssysteme usw., und wenn es uns gelingt, das anzugleichen, dann bleibt möglicherweise auf der Sachebene noch immer ein Unterschied, aber damit kann man umgehen. Diese Probleme lassen sich dann, wenn vernünftige Menschen daran arbeiten, aus dem Weg räumen. Rapport ist eine Möglichkeit, eine Türe zu öffnen.“ (S. 100)

„Sie brauchen also all Ihre Fähigkeiten, allem voran die Fähigkeiten, genau wahrzunehmen und die richtigen Fragen zu stellen, um die unbewussten Strategien Ihres Gegenübers zu entdecken und für Sie beide nutzbar zu machen.“ (S. 110)

Hier sieht man sehr deutlich, wohin das führt: In der NLP-Kommunikation spricht man nicht mit einem Menschen, sondern mit ETWAS in diesem Menschen. Man begegnet ihm nicht auf der Ebene seiner Rationalität und des Denkens, mit dem er sich selbst repräsentiert, sondern auf der Ebene verschiedener menschlicher Gefühls- und Wahrnehmungstypen, über die wir aus naturwissenschaftlichen Forschungen der Psychologie wissen. Anders gesagt, wir reden in der NLP-Kommunikation nicht mit Menschen als Gegenüber, sondern mit bestimmten Eigenschaften menschlicher Wahrnehmung und der menschlichen Psyche, welche Erkenntnisse der Psychologie sind.

Gut, und jetzt wäre zurückzufragen, ob nicht im Selbstbezug des NLP-praktizierenden Menschen dasselbe Phänomen statthat?

Hier gibt es im NLP die merkwürdige Anschauung, wonach bestimmte Fragen nicht gut seien, andere hingegen zu bevorzugen. Dies wird unter dem Stichwort „Fokus“ abgehandelt, und es wird betont, dass es die „Qualität unserer Fragen“ sei, die uns voranbringe: „Wir lernen daraus, dass die Qualität der Fragen, die wir uns stellen, die Qualität der Antworten bestimmt, die wir bekommen.“ (S. 59)

„Der Fokus hat zu tun mit der richtigen Frage. Wenn wir fragen: „Mein Gott, **warum** ist der heutige Tag wieder so stressig?“ „**Warum** ist dieser Kunde eigentlich so nervig?“ „**Warum** bin ich da nicht selbst draufgekommen?“, haben wir nicht einmal die Chance auf eine richtige Antwort. Auf Warum-Fragen erhalten wir als Antwort meist Rechtfertigungen. Warum-Fragen werden meist als Anklage erlebt, und deshalb gehen die Menschen in die Defensive. [...]

Wenn wir beginnen, andere Fragen zu stellen, werden wir auch die Chance haben, andere Antworten zu bekommen. So könnten Sie sich zum Beispiel fragen: „**Was habe ich noch nicht probiert? Was müsste ich noch tun, damit es gelingt? Wie könnte es gelingen? Wie könnte ich das Lösen dieses Problems noch mehr genießen als bisher?**““ (S. 59)

Dass es mir bei diesen Sätzen alle Nackenhaare aufstellt vor Zorn, hat nicht nur damit zu tun, dass die Warum-Frage jene Frage ist, mit der alle Philosophie beginnt. Sondern vielmehr damit, dass einem hier bestimmte Fragen ausgedient werden, während einem empfohlen wird, anstatt ihrer andere zu verwenden. Das ist eine klare Manipulation des Denkens. Würde NLP bloß für eine Ausweitung der Fragefähigkeiten von Menschen (durch die Einübung in weitere Fragearten) eintreten, wäre aus philosophischer Sicht nichts daran auszusetzen. Aber zu sagen, das eine seien die „richtigen Fragen“, während die anderen „nicht einmal die Chance auf eine richtige Antwort haben“, ist unakzeptabel. Wenn man im Sinne hat, dem Individuum zu mehr Autonomie zu verhelfen, kann man ihm andere Fragenarten lehren, aber dann muss man es ihm selbst überlassen, diejenigen Fragen zu stellen, die es selber stellen will. Tut man das aber nicht, so legt man dem Menschen allein durch die Empfehlung bestimmter Fragen bestimmte Antworten und Ergebnisse von vornherein nahe – und das ist Manipulation.

Ich möchte nicht vergessen, dem hinzuzufügen, dass NLP durchaus auch seine aufklärerischen Seiten hat. Diese findet man vor allem im so genannten „Meta-Modell“ (S. 113ff.). Hier werden dem Leser/der Leserin eine ganze Reihe von Fragen beigebracht, die er oder sie im Gespräch mit Anderen einsetzen kann, um auf der Inhaltsebene Behauptungen und Urteile des/der Gesprächspartners/in zu hinterfragen (also z.B. bei Verallgemeinerungen „Mein Chef hört mir *nie* zu?“ (S. 114) zu fragen: „Wirklich nie?“) Dieser Abschnitt beinhaltet eine Systematisierung von Fragen, deren Gemeinsamkeit darin besteht, jeweils „auf den Prozeß des Erkennens, des Wahrnehmens zu verweisen.“ (S. 115) Diese Fragen erweitern die Diskussion über die Realität dadurch, indem sie miteinbeziehen, wie die Realität von welcher Person im konkreten Fall wahrgenommen wurde. Somit handelt es sich um Fragen, die sich auf der rationalen Ebene bewegen und im argumentativen Gespräch kontrollierbar sind – weshalb sie gut auch in der Philosophie angewendet werden können.

Ganz anders verhält es sich da schon wieder bei der Empfehlung, auf der sprachlichen Ebene besser „intensive“ denn „schwache“ Ausdrücke zu verwenden (also besser „in absoluter Höchstform sein“ als „sich gut fühlen“ (S. 62), um mit dieser Sprachverwendung einerseits auf sich selbst einzuwirken („Wenn wir unser Vokabular verändern, verändern wir auch unsere Landkarte [=unser persönliches Modell von der Welt, Anm. H.H.]“ (S. 62)) sowie auch andere Menschen zu beeinflussen („Sie werden Ihre Wirkung auf andere Menschen positiv verändern, weil ihr Gegenüber Ihren Enthusiasmus wirklich „hören“ wird; der Funke wird überspringen.“(S. 63)). Hier haben wir es wiederum nicht mit der rationalen Ebene zu tun, sondern mit etwas im Menschen, das so nebenbei mit-ausgelöst werden soll, indem man dasselbe mit etwas anderen Worten sagt.

Zusammenfassend:

„Wenn wir eine Botschaft senden, dann hat der verbale Teil einen Anteil [S. 99] von 7 Prozent, der tonale einen Anteil von 38 Prozent und die Körpersprache einen Anteil von 55 Prozent. Das haben amerikanische Verhaltensforscher beobachtet. Und wir wissen das aus unserem Alltag sehr gut. Diese Spielarten sind uns bekannt. Das heißt, selbst wenn wir inhaltlich anderer Meinung sind, haben wir mit 93 Prozent unserer Kommunikation noch die Möglichkeit, respektvoll miteinander umzugehen. Das heißt, ob wir jemandem sympathisch sind oder nicht, ob wir das Vertrauen eines Gesprächspartners gewinnen oder nicht, hängt zu 93 Prozent von unserer Fähigkeit ab, zu kommunizieren. Ist Ihnen bewusst, was für ein Potenzial das ist? Wissen Sie eigentlich, was sich da für Möglichkeiten auftun? (S. 98-99)

Braun nennt das, unsere „Fähigkeit zu kommunizieren“ – oder man kann es eben genauso gut nennen: unsere „Fähigkeit, nicht zu kommunizieren“: Denn zu 93% wird hier nicht mit dem Menschen kommuniziert, der/die uns gegenüber sitzt, sondern etwa mit seiner Vorliebe für langsame Bewegungen oder für kinästhetische Sprachmetaphern. Vorher habe ich das so bezeichnet: Wir sprechen nicht mit dem anderen Menschen, sondern mit ETWAS in ihm, das nicht er/sie selber ist. (Damit nehme ich die philosophische Perspektive ein: Es mag sein, dass 93% der Kommunikation nichtverbal sind, aber in dem Fall sind es dennoch die 7% verbale Kommunikation, die wirklich zählen. Und sehr, sehr böse werde ich, wenn sich jemand in der Kommunikation an meiner Rationalität vorbei direkt an meine Gefühle wendet, denn dann werte ich das so, dass er sich in Wirklichkeit nicht mit mir unterhält. Das ist nun nicht deshalb so, weil ich – als Philosophierender – zu einem größeren Anteil aus Rationalität bestehen würde als andere Menschen, während mir meine eigenen Gefühle weniger wichtig wären, sondern deshalb, weil die Ebene der Rationalität die einzige ist, auf der der Mensch reagieren kann und sich bisweilen auch zur Wehr setzen kann, wenn ihm was nicht passt; die einzige also, auf der er/sie fähig ist, seine/ihre vielfältigen Gefühle zu integrieren, als Person aufzutreten und „ich“ zu sagen.)

Und zusammenfassend das erstaunliche Ergebnis dieser Überlegung:

NLP ist keine Theorie der Gesellschaft, die ausgehend von einer Vorstellung davon, wie die Gesellschaft ist oder wie das Zusammenleben in ihr sein sollte, Handlungsanweisungen für das Individuum entwickelt.

Sie ist aber genauso wenig eine Theorie des Menschen, die aus einer Vorstellung davon, wie der Mensch ist und was ihm gut bekommt, Handlungsvorschläge für ihn entwickelt.

Wenn aber NLP sich weder für das Zusammenleben der Menschen interessiert noch für die Lebensgestaltung des Einzelnen, was kann es dann sein, worüber sie redet? Nun, dann redet NLP offenbar über das, was ZWISCHEN diesen beiden Polen sich befindet! Und was kann das sein? Das ist der flexible und erfolgreiche Mensch, der je nach Bedarf schnell seine Gestalt und seine Gefühle ändern kann, um in seinem jeweiligen Umfeld erfolgreich zu sein. Der erfolgreiche Mensch verwirklicht nicht sich selbst, denn er beeinflusst und manipuliert seine eigenen Gefühle ebenso wie er an anderen Menschen vorbei mit deren psychischen Prägungen und den dominanten Elementen ihres Wahrnehmungsapparats kommuniziert. Sein einziger Leitstern ist der Erfolg – und diesen erringt er (oder sie) durch Anpassung. Aber eben nicht durch Anpassung an ETWAS – denn hier unterscheidet sich NLP gerade von herkömmlichen sozialpolitischen und gesellschaftskritischen Diskursen (die von einer Gesellschaft mit einer bestimmten Form ausgehen und kritisieren, dass diese die Individuen zur Anpassung zwingt) – sondern durch Anpassung an jeweils das, was eben gerade zufällig da ist.

Diese Erkenntnis lässt sich auch umgekehrt formulieren: NLP ist eine Theorie des Erfolgs. Und diese Sichtweise erklärt uns auf neue Weise, was Erfolg ist. Eine Theorie des Erfolgs handelt nämlich nicht vom Wunsch nach Erfolg in einem bestimmten Umfeld – in dem Fall würde sie in die Gefahr geraten, mit Gesellschaftstheorie und Gesellschaftskritik verwechselt zu werden. Eine Theorie des Erfolgs handelt auch nicht von den Träumen und Wünschen des Menschen und davon wie er sie verwirklichen könnte. Dagegen setzt sie ihr „Erfolg = Leistung x Kommunikation“ (S. 121), wodurch der Erfolg fest an die Beurteilung der Leistung durch die Umwelt des Menschen gekoppelt ist und nicht durch die bloße Erfüllung einiger Bedingungen in seinem Seeleninneren erreichbar ist. Was bleibt also übrig? – Erfolg ist die Rede von jenem ewigen Die-eigene-Gestalt-Wechseln, um erfolgreich zu sein, vom

ewigen Trial-and-Error-Verfahren, um mit einer prinzipiell unerkennbaren Umwelt (Nicht übersehen: Die Unerkennbarkeit der Welt ist ein konstitutives Element im NLP! „Wir haben immer nur einen kleinen Teil von Informationen und bauen damit eine ganze Welt von Wirklichkeit, von der wir mit Sicherheit annehmen, dass es so ist. Wir können jedoch nie feststellen, ob ein Bild wahr ist oder nicht.“ (S. 60)) dennoch in einen erfolgreichen Kontakt zu treten, und von jenem Sich-selbst-und-Andere-Beeinflussen, um sich zu motivieren und um im sozialen Umfeld voranzukommen.

Das alles ist notwendig, um etwa zu verstehen, warum im NLP nicht etwa von Zielen, die für Menschen attraktiv sein könnten, die Rede ist, sondern vom Gebrauch „intensiver“ Sprachausdrücke, vom Ankern, von „Assoziation“ und „Dissoziation“ und Ähnlichem. NLP nimmt nicht die Perspektive des Einzelmenschen ein. Aber NLP trickst uns auch aus, indem es genauso wenig die Perspektive der Gesellschaft einnimmt, sodass wir nicht wissen, aus welcher Richtung NLP kommt und auf welcher Ebene es uns mit seinen Lehren und Ratschlägen anspricht.

Gründe, warum NLP so ist, wie es ist

Es fehlt nun eine Reflexion darüber, warum NLP so ist, wie es ist, und warum es in unserer Gesellschaft so erfolgreich ist? Man wird nicht weit fehlgehen, wenn man annimmt, dass dies sowohl mit der Struktur der heutigen Gesellschaft (in der Erfolg im Gegensatz zu früheren Gesellschaften viel zählt) zusammenhängt, wie auch damit, wie die heutigen Individuen die Gesellschaft wahrnehmen.

Eine äußerst interessante Frage in dem Zusammenhang scheint mir diese hier zu sein: Ich habe die NLP-Weise der Kommunikation mit einem anderen Menschen als eine beschrieben, die am Menschen, also an seiner/ihrer rationalen Selbstrepräsentation vorbeigeht und anstatt dessen direkt seine/ihre unbewussten und halbunbewussten Reflexe anspricht. Werbesprache, Verkaufsprache, Vorstellungsgespräche und Tests im Assessment Center, aber auch das Flirten zwischen den Geschlechtern funktioniert ganz ähnlich. Warum akzeptieren eigentlich heute so viele Menschen – auch außerhalb der NLP-Gemeinde – diese Weise der Kommunikation zwischen Menschen?

Der Erfolg dieser Kommunikationsweise am rationalen Selbst des Menschen vorbei könnte damit zu tun haben, dass wir in einer „strukturell verlogenen Gesellschaft“ leben (aber: Existierte je eine nicht strukturell verlogene Gesellschaft?), in der diejenigen am meisten Erfolg haben und vom Gesellschaftssystem belohnt werden, die zugleich die schlimmsten Wölfe sind und die meiste Kreide gefressen haben.

Christine Bauer-Jelinek beschrieb die paradoxen Kommunikationsanforderungen, die von seiner mitmenschlichen Umwelt an den heutigen Menschen gestellt werden, treffend so:

„Die Quadratur des Kreises

[...] daher muss der Business-Krieger, will er wirklich erfolgreich sein, die Quadratur des Kreises schaffen: Einerseits muss er das eigene Fortkommen und den eigenen Erfolg für sich als oberstes Ziel definieren. Andererseits darf er dies nicht als Selbstzweck kommunizieren. Das würde sofort den gegenteiligen Effekt auslösen. Alle Handlungen und Entscheidungen, die er setzt, müssen einen Nutzen für die Organisation haben oder zumindest als solcher dargestellt werden. Dann kann der Business-Krieger in seinem Kampf für den maximalen Gewinn seiner kriegsführenden Organisation seinen eigenen Vorteil auch erzielen.“

Christine Bauer-Jelinek: *Business Krieger. Überleben in Zeiten der Globalisierung*. ÖVG, Wien 2003. S. 91

Es stellt sich also die Frage: Warum leben wir in einer so eigenartigen Gesellschaft, die von uns dauernd fordert, dass wir so tun, als täten wir gar nicht, was wir tun, sondern als täten wir etwas anderes, während sie uns dazu drängt, das, was wir tun, aber nicht zugeben sollten, dass wir es tun, noch ärger tun? Und die zweite Frage ist natürlich, wie diese paradoxe Situation mit bloßer Vernunft, die ja als simple Vernunft immer eingleisig bleibt (weil sie sich auf bestimmte Inhalte als „richtig“ und auf andere als „falsch“ festlegt) noch bewältigbar sein sollte? Denn diese Situation verlangt ja offenbar ein doppeltes Handeln von uns: das eine tun, das andere sagen!

Folgende Konsequenz ergibt sich aus dieser paradoxen Situation: In solch einer Gesellschaftsordnung hat das argumentative Wort, das sich an die Vernunft wendet, schlechte Konjunktur. Warum ist das so? – Weil ohnehin alle Menschen den Worten misstrauen, weil sie wissen oder zumindest vermuten, dass hinter dem Gesagten jeweils noch eine andere Bedeutung dahintersteckt (womit sie in der Praxis ja auch fast immer Recht behalten), zumindest nehmen sie wahr, dass es zum Standard geworden ist, doppeldeutig zu kommunizieren.

Daher auch der Niedergang der Philosophie in einer solchen Zeit: Alle Menschen wissen ja in einer so geprägten Zeit, dass niemand daran interessiert ist, etwas ins Klare herauszuziehen, etwas offen und ernsthaft zu diskutieren und es dabei an Wahrhaftigkeit nicht fehlen zu lassen. Es ist das eben eine Zeit, in der es alles zählt, einen guten Eindruck zu machen, und nichts, tatsächlich ein guter Mensch zu sein.

Umgekehrt erklärt sich aus diesem gesellschaftlichen Phänomen auch die große Popularität der Psychologie in unserer Zeit: Viele Menschen suchen heute die Lösung ihrer Probleme in ihrer Gefühlswelt, weil sie des rationalen Worts beraubt sind und sich deshalb direkt mit ihren eigenen Gefühlen konfrontiert sehen, welche sie ohne das Zwischenglied des vernünftigen Gedankens, dafür aber mittels verschiedener Arten von Psychotherapien oder eben auch NLP-Techniken zu beeinflussen versuchen.

Daher ist es kein Wunder, dass sich die Menschen mittels NLP und Werbesprache am Bewusstsein des Menschen (dem sie ohnehin misstrauen) vorbei direkt an dessen Unbewusstes und Halbbewusstes wenden. Noch dazu, wo diese Kommunikationsweise geschäftlichen Erfolg verspricht: Tatsächlich werden ja auch wenig reflektierte Menschen, die also kein rationales Ich als Torwächter zu ihrem Unbewussten haben, diesen Techniken nichts entgegensetzen können. **Der eigentliche Grund aber, warum heute alle Menschen es in Ordnung finden, dass das eben so ist, liegt darin, dass wir den Glauben an das rationale Wort aufgegeben haben.**

Wahrscheinlich kommt daher der große Erfolg von NLP in unserer heutigen Zeit: Es ist die effizienteste Weise, mit dem gesellschaftlichen Durcheinander umzugehen, das wir heute haben. Dieses Durcheinander besteht in der Hauptsache in einer gesellschaftlichen Entwicklung, in einer Zuspitzung, in welcher die Gesellschaft gleichsam sagt: „Ich will, dass die Menschen mit der Vernunft nicht mehr auskommen; ich will sie mit paradoxen Verhaltensanforderungen konfrontieren, welche ihr logisches Denken überlasten und es patt setzen und welche Personen auf beeinflussbare Gefühlsbündel reduzieren!“

Dieses gesellschaftliche Durcheinander, aus welchem sich die heute gültige paradoxe Verhaltensnorm für die Menschen entwickelt hat, lässt sich in der wahrnehmbaren öffentlichen Wirklichkeit mit folgenden Faktoren verknüpfen, die gewiss zu einem Gutteil auch Ursachencharakter für es haben: Einerseits gibt es da die politische Pluralität der demokratischen Gesellschaft, die zur Folge hat, dass verschiedene und zum Teil gegensätzliche Werte in der Gesellschaft zugleich gültig sind und wirken. Zum anderen ist das die schon genannte „strukturelle Verlogenheit der Gesellschaft“, die heute auf allen Ebenen des gesellschaftlichen Lebens wirkt und die z.B. nicht nur von Individuen, sondern auch von Organisationen eine Public Relations-Sprache verlangt, die so positiv sein muss, dass sie mit der Realität nichts mehr zu tun haben kann. Diese politische Situation der demokratischen Pluralität (die nun wahrscheinlich schon solange besteht, dass viele Menschen ihrer satt geworden sind und sie nicht mehr als einen Wert ansehen) kombiniert mit der „strukturellen Verlogenheit“ der Gesellschaft führt dazu, dass man dem rationalen Wort misstraut.

Man misstraut also auf der gesellschaftlichen Ebene allen großen Entwürfen und Diskursen über Werte, die thematisieren, wie die Gesellschaft sein sollte. Kurz: Man hat genug von allen Diskursen, die auf einer rationalen und argumentativen Ebene Orientierung zu geben in der Lage sind. Man misstraut dem rationalen Wort aber genauso, wenn es nicht in der öffentlichen Sphäre ausgesprochen wird, sondern vom Mitmenschen in der unmittelbaren Gesprächssituation kommt.

Aber wodurch eigentlich ist das rationale Wort diskreditiert worden? Wie ist es dazu gekommen? Historisch gesehen ist es sicherlich auch durch die Geschichte des realsozialistischen Gesellschaftsexperiments diskreditiert worden, in welchem versucht worden ist, die Theorien kommunistischer Philosophen, die eine „vernünftige Gesellschaft“ aufbauen wollten, zu realisieren, was letztendlich zu Armut und Unfreiheit geführt hat. Viel unmittelbarer aber wird es diskreditiert von unserer täglichen Erfahrung mit der Realität der Politik in unseren demokratischen Ländern, wo wir überall den bekannten Zwiespalt zwischen schönen Worten der PolitikerInnen und diesen Worten nicht folgenden Taten kennen.

Aber am unmittelbarsten diskreditiert wird das rationale Wort von den täglich erlebten Widersprüchen überall in unserer Gesellschaft (aber vor allem in der Berufswelt), die mittels des rationalen Worts nicht einmal angesprochen werden können, weil man dann von der kalten Macht der Verhältnisse (beziehungsweise den Menschen, die diese Machtpositionen innehaben) auf seinen Platz – und das heißt: ins Schweigen – zurückverwiesen wird. Kurz: Es ist die tagtäglich erlebte Bedeutungslosigkeit und fehlende Anerkennung des rationalen Worts, das es so diskreditiert.

Von daher ist es eigentlich kein Wunder, dass man nicht mehr das rationale Selbst des anderen Menschen anspricht, sondern sich gleich an dessen Gefühle wendet, an sein warmes, waberndes und wehrloses Selbst.

Ich möchte an dieser Stelle aber auch dazusagen, dass das rationale Wort nicht in erster Linie dazu da ist, um den anderen Menschen rational von etwas zu überzeugen, sondern es spielt im Verhältnis des Individuums zu sich selbst eine wichtige Rolle: Es dient der Selbstvergewisserung, der Klärung der Frage: Was denke ich eigentlich wirklich über eine bestimmte Sache? Auch diese Funktion des Denkens ist heute blockiert, daher die direkte Zuflucht vieler Menschen zur Psychologie.

Da aber das rationale Wort die paradoxen Verhaltensanforderungen, die die heutige Gesellschaft an den Menschen stellt, prinzipiell nicht erfüllen kann (vielmehr wäre die Antwort des rationalen Worts in einer solchen Situation ja eigentlich die, dass solche Verhaltensanforderungen undurchführbar und deshalb abzulehnen sind), so wird verständlich, dass die Menschen von der Vernunft offenbar zu viel erwartet haben und nun zu Unrecht enttäuscht sind von seiner Schwäche im sozialen Leben.

Demgegenüber würde ich nun aber nicht glauben, dass das rationale Wort wirkungsvoller ist, wenn ich mich an andere Menschen wende, um sie von meinen Anliegen zu überzeugen, als das NLP-Repertoire an Kommunikationstricks. Wohl aber glaube ich, dass rationales Überlegen das Einzige ist, das mich selbst – bisweilen – vor der Ideologie und den Kommunikationstechniken von NLP bewahren kann, zumindest dann, wenn ich nach Hause gehe, wo ich Zeit habe, in Ruhe über das nachzudenken, was mir passiert ist.

Und was ist nun eigentlich NLP?

NLP ist also nicht eine Anpassungsdisziplin des Menschen an die Gesellschaft – und sie ist es zugleich doch. Sie ist keine Anpassungsdisziplin, weil sie nicht die Werte der Gesellschaft vertritt und antritt, den Menschen stromlinienförmig zu machen, sondern sie wendet sich an den Menschen und muntert ihn auf, aus einer Bewusstwerdung über seine eigenen Werte und Wünsche heraus neue Kraft für Aktivität in unserer Welt zu schöpfen. Und sie ist es doch, weil durch ihre Orientierung am Erfolg im Endergebnis wiederum stromlinienförmige Menschen herauskommen werden. Denn der reale Erfolg in der Gesellschaft wird herausfiltern, was geht und was nicht geht. Und es geht eben sicherlich nicht alles, wovon ein Mensch überzeugt ist und das er mit Enthusiasmus verfolgt.

Um dieses Arrangement zu verstehen, muss man die duale Vorstellung Individuum – Gesellschaft um ein Glied erweitern: Individuum – sich einpassender flexibler NLP-Mensch – Gesellschaft.

Was kann ich damit verstehen? Ich kann damit verstehen – und diese Entwicklung ist ja äußerst merkwürdig und faszinierend – dass die heutige Gesellschaft dem Menschen (z.B. in der Gestalt von NLP) keine Werte mehr aufdrängt, sondern ihm anstatt dessen rät, zu einem möglichst beweglichen und flexiblen Glied zu werden, um sich an den verschiedensten Punkten in der Gesellschaft einpassen zu können. In einer solchen Situation muss sich die Gesellschaft auch gar nicht mehr zu bestimmten Werten durchringen und kann an verschiedenen Punkten durchaus verschiedene und sogar gegensätzliche Werte propagieren (an einem Ort ist sie „sozial engagiert“ an einem anderen „leistungsorientiert“ etc.). Denn es geht nicht mehr um Werte, es geht nur noch um die Anpassung, bevor überhaupt noch ausgemacht ist, woran überhaupt!

Der Imperativ „Sei erfolgreich!“ bedeutet also: „Pass dich an, woran auch immer – ich sage dir nicht, woran du dich anpassen sollst!“ Und weil NLP mir nicht sagt, woran ich mich anpassen soll, sondern anstatt dessen mich nur daran erinnert, mir über meine eigenen Wünsche und Werte Gedanken zu machen, scheint es so, als ob es sich an mich als Individuum wenden würde und mir nichts einreden wollte.

Aber: Hat denn die heutige Gesellschaft tatsächlich aufgehört, uns Dinge einzureden: Political correctness, Gender, positives Denken... – nein, das hat sie sicher nicht. Aber NLP beteiligt sich daran nicht, NLP passt nur auf, sich und uns nicht in einen Gegensatz zur Gesellschaft zu

bringen. NLP erscheint neutral, weil es uns keine Werte (mit Ausnahme des Erfolgsdenkens) aufdrängt, aber gleichzeitig bildet es in uns Einzelmenschen die Verbindungsglieder zwischen Individuum und Gesellschaft, jene Fähigkeiten zur Selbstverflüssigung und Änderung der eigenen Überzeugungen, die es uns ermöglichen, an verschiedenen Punkten in der Gesellschaft (gewöhnlich beruflich oder geschäftlich) anzudocken, egal welche Werte dort gerade herrschen. NLP passt uns an, aber nicht konkret an etwas.

Es gibt bei NLP nun keine Einheit in unserem individuellen Inneren, die die Verantwortung über unsere Selbststeuerung übernehmen würde. Denn wir sollen uns zwar an unseren Wünschen und Werten orientieren, diese aber auch wechseln, wenn sie uns keinen Erfolg bringen. Der einzige Orientierungspunkt für die Steuerung individuellen Handelns ist also der Erfolg – und das bedeutet letzten Endes Heteronomie.

Interessant ist übrigens, dass man dieses Zwischenglied-Sein von NLP zwischen Individuum und Gesellschaft auch in der Kommunikationstheorie von NLP wiederfindet. Auch in ihr wendet man sich an den einzelnen Menschen als GesprächspartnerIn. Das folgt daraus, wie ich entwickelt habe, dass man erst gar nicht annimmt, die Gesellschaft habe bestimmte Werte, an die man sich anpassen müsste – deshalb kommt es darauf an, in der Kommunikation mit dem konkreten Menschen erfolgreich zu sein, den oder die man zufällig gerade gegenüber sitzt, und diese/n zu überzeugen. Anders gesagt: Erfolg hängt heute nicht davon ab, dass ich den Werten der Gesellschaft entspreche, sondern davon, dass ich hier diese Sekretärin „rumbiege“, dort jenen Journalisten für mich einnehme etc. Der Kampf um Erfolg und Anerkennung spielt sich nicht auf der gesellschaftlichen Ebene oder auf jener der Öffentlichkeit ab genauso wenig wie er sich zu Hause abspielt, sondern in einem Zwischenreich zwischen diesen beiden Polen.

NLP-Kommunikation spricht also nicht zur Gesellschaft. Sie bildet sich kein Bild von der Gesellschaft, wie sie sein sollte, um uns dann alle aufzumuntern, zur Verwirklichung dieses Ideals beizutragen; aber es wäre ein Irrtum, deshalb anzunehmen, sie spräche zum einzelnen Menschen. Vielmehr konzentriert sie sich auf solche Elemente der Kommunikation wie: Körpersprache, Assoziationen (die von bestimmten aktiven wirkenden sprachlichen Ausdrücken geweckt werden), die Vorliebe des Gesprächspartners für eher visuelle, auditive, kinästhetische oder olfaktorische Sprachausdrücke, Körperhaltung, Sprechgeschwindigkeit und Tonfall etc. Wir hatten das alles schon.

Wenn nun aber NLP sich weder an die Gesellschaft wendet, noch sich wirklich an das Individuum richtet – womit NLP sich auf beiden Seiten aus vielen Problemen heraushält und eben dadurch eine sehr geschickte Kommunikationsstrategie gewählt hat, weil es in den herkömmlichen Diskursformaten nicht angreifbar ist – was ist NLP dann?

Aus der Perspektive des Individuums ist es nur ein Instrument, wertneutral und nützlich, um sich im „Dschungel“ der heutigen undurchschaubaren Gesellschaft durchzuschlagen. Aber erweist sich NLP nicht am Ende doch als eine Theorie der Gesellschaft herausstellen, besonders wenn man annimmt, dass Erfolg heute etwas ist, das die einzelnen Gesellschaften, also die einzelnen Staaten, heute von ihren Bürgern fordern, während sie selbst in wirtschaftlicher Konkurrenz zueinander stehen? Nun, wenn Erfolg und Leistung eine Anforderung der Gesellschaft sind – und nicht bloß der Wunsch der Individuen – dann ist Erfolg heute freilich auch das soziale Gesetz für die Individuen, an das diese sich anzupassen haben.

Womit sich die Frage stellt: Wie ist eine solche Gesellschaft zu beschreiben, die auf der verallgemeinerten Forderung nach Erfolg basiert? Wie sieht diese Erfolgsgesellschaft aus, für die NLP den Individuen die passende Handlungstheorie ausgibt?

Nun, wenn das bisher Gedachte stimmt, dann leben wir heute in keiner bestimmten Gesellschaft. Auch hat die Gesellschaft nicht vor, eine von einer bestimmten Sorte zu werden. Sie möchte sich nicht einmal Gedanken darüber machen, wie sie sein will – anstatt dessen zieht sie es vor, eine „black box“ zu bleiben. (Dadurch entzieht sie sich der Gesellschaftskritik.) Deshalb verlangt sie von ihren Mitgliedern schnelle und kompetente Anpassung an die verschiedensten Werte und Handlungsumstände. Um keine konkrete Form annehmen zu müssen, möchte die heutige Gesellschaft nur noch aus extrem flexiblen, motivationsstarken und anpassungsfähigen Gliedern zu bestehen, wie NLP sie hervorbringt, die jederzeit ihre Gestalt ändern können.

Das aber wiederum kann für uns – Individuen – Anlass sein, darüber nachzudenken, ob wir in so einer Gesellschaft denn auch leben wollen, in der sich nur NLP-geübte flexible Menschen tummeln (und auch nur noch solche überleben können, weil die Anderen beruflich den Anschluss verlieren)? Womit ich hier, am Ende der Erörterung, zu meiner Ausgangsfrage zurückkomme: Sollte man heute NLP lernen, einfach um in der Gesellschaft erfolgreich zu sein (oder um erfolgreicher als manche unserer Mitmenschen zu sein) oder muss man heute deswegen NLP lernen, weil ohnehin schon alle Menschen NLP-geprägt oder –beeinflusst sind und nicht NLP-gestrickte Kommunikationsbotschaften gar nicht mehr zu ihnen durchdringen?

Wenn ich alles das ernst nehme, was ich über die Diskreditierung des rationalen Worts in unserer Zeit gesagt habe, dann muss ich wohl für die zweite Antwortmöglichkeit optieren: Die Menschen misstrauen dem ehrlichen Argument heute viel zu sehr, als dass es noch bis zu ihnen durchdringen könnte. Alles, was man heute zu den Menschen spricht, muss die Form von Werbesprache annehmen und „aktiv“ sowie mit „intensiven“ Sprachausdrücken formuliert sein. Man kann sich ausmalen, was das für die Philosophie bedeutet: eine Katastrophe, ein Massaker. Und was bedeutet es für den Menschen? Ursprünglich zur Vernunft befähigt, ist er durch unglückliche gesellschaftliche Entwicklungen wieder auf die Stufe des Tiers herabgesunken, das mit großem Geschick (und unter Ausnutzung der Ergebnisse wissenschaftlicher Untersuchungen) die Lustzentren seiner/ihrer Mitmenschen wie auch sein/ihr eigenes reizt. Es scheint das jedoch eine typisch menschliche Form der Degeneration zu sein, eine, die nur dem Menschen vorbehalten ist, weil die Dummheit, zu der sie führt, auf der anderen Seite zugleich große Intelligenz und Geschicklichkeit erfordert.

Zusammenfassung

NLP ist weder eine Theorie der Gesellschaft noch eine des Menschen. Weder sagt sie dem Menschen, wie die Gesellschaft ist und wie er sich demzufolge zu verhalten habe, um erfolgreich zu sein. Noch ist NLP eine Theorie, die weiß, was der Mensch ist und was er braucht, und die ihm folglich sagt, was er tun muss, um den Erfolg zu haben, es zu bekommen. NLP ist etwas zwischen diesen Polen, aber was ist das eigentlich? Was ist etwas, das weder das Zusammenleben der Menschen miteinander noch den Menschen selber als Geschöpf thematisiert? Antwort: NLP hört nicht auf, eine Theorie der Gesellschaft und eine des Menschen zu sein, bloß weil es so aussieht, als ob es sich in diese Themen nicht einmischen würde. Als Theorie des Menschen ist NLP das Konzept eines Menschen als veränderlichem Glied, das sich beliebig flexibel an alle möglichen Situationen anpassen kann. Als Theorie der Gesellschaft ist NLP das Konzept einer Gesellschaft als „black box“, einer

Gesellschaft also, in der man nicht weiß und nicht wissen kann, was in ihr vorgeht. Das ist der Grund, warum man sich nur auf „trial and error“-Verhalten verlassen kann und darauf, sein Verhalten zu ändern, wenn man sieht, dass etwas nicht funktioniert. Einen Schritt weiter gedacht erweist sich jedoch eine Gesellschaft als „black box“ gerade nicht als Gesellschaft: In einer solchen Gesellschaft muss sich der Mensch im Dunklen fortbewegen und erfährt die Gesellschaft nicht als einen Raum, in dem er (oder sie) sich zu Hause fühlt. Anders gesagt: Die Gesellschaft als „black box“ bedeutet, dass der Mensch als Individuum alleine ist. Im Bereich der Kommunikation mit anderen Menschen verhält es sich ebenso: Die Tatsache, dass der Mensch in der NLP-Kommunikation nicht andere Menschen anspricht, sondern sich an deren Halb- und Unbewusstes wendet (was sicherlich funktioniert), hat zur Folge, dass er allein bleibt. Ebenso verhält es sich mit der Kommunikation des Menschen mit sich selbst: Dadurch dass der Mensch im NLP seine eigenen Emotionen beeinflusst, entfremdet er sich seiner selbst – das Ergebnis ist ein „Ich“ ohne die ständige Begleitung eines „Mich“. In Summe: NLP hat mit seiner Fokussierung auf den Erfolg sicherlich einen ziemlich geschickten, weil unangreifbaren Diskurs platziert, der sich sowohl von der Seite der anthropologischen Frage („Was ist der Mensch?“) wie auch von jener der Gesellschaftspolitik her der Kritik entzieht. Gleichzeitig ist das aber auch nur möglich in einer Zeit, in der die Menschen genug haben von derlei Fragen und sagen: „Es ist einfach so, wie es ist. Da kann man nichts machen. Ich möchte nur wissen, wie man unter den bestehenden Bedingungen wenigstens Erfolg haben und erfolgreich leben kann!“ Somit ergibt sich: NLP (Neurolinguistisches Programmieren) zeugt davon, dass die Menschen die Fragen nach dem Wesen des Menschen und nach den besten Möglichkeiten seines Zusammenlebens in der Gesellschaft aufgeben haben. NLP spiegelt also jene existenzielle Dunkelheit, die wir in der gesellschaftlichen Entwicklung in unserer gegenwärtigen Epoche erreicht haben, in der uns nur noch das blinde Arbeiten des Erfolgstrebens voranbringen kann.

27. August 2010