



TRAINING

www.magazintraining.com

SEMINARBERICHT

Kommunikation neu entdecken

Wie das Sandwespen-Prinzip eingefahrene Routinen aufbrechen und Flexibilität fördern kann, erfuhren rund 120 Teilnehmer beim NLP-Kompakt von TRINERGY.

ENDE MAI FAND im Austria Trend Hotel in Vösendorf ein Seminar statt, das den Teilnehmern neue Perspektiven auf die zwischenmenschliche Kommunikation eröffnete. Organisiert von TRINERGY International, einem führenden Anbieter von NLP-Seminaren, lockte die Veranstaltung rund 120 Teilnehmer an, die sich für die praktische Anwendung des Neurolinguistischen Programmierens (NLP) interessierten. Das Seminar richtete sich insbesondere an Menschen, die im Beruf oder Privat viel mit anderen kommunizieren und interagieren, wie zum Beispiel Führungskräfte, Personalers, Lehrer, Ärzte und Kundenberater.

Das zweitägige Seminar wurde von dem erfahrenen Trainer Roman Braun geleitet, der den Teilnehmern die Grundlagen des NLP näher brachte. Braun, der selbst seit vielen Jahren als Coach und Trainer tätig ist, verfolgte dabei einen praxisorientierten Ansatz. Anstatt die Teilnehmer mit theoretischen Erläuterungen zu überfrachten, setzte er auf anschauliche Beispiele und interaktive Übungen. So demonstrierte er, wie NLP-Techniken im beruflichen Alltag eingesetzt werden können, um die Kommunikation mit Mitarbeitern, Kollegen, Kunden oder dem (Ehe)Partner zu verbessern und erfolgreicher zu gestalten.

Der Vortragende springt oft zwischen Themen und Geschichten hin und her, ohne sie immer direkt zu Ende zu führen. Es gibt Studien, so Braun, die belegen, dass dadurch die Aufmerksamkeitsspanne länger aufrecht gehalten werden kann, als wenn eine Geschichte nach der anderen erzählt wird. Als Beispiel bringt er, dass Kinder vieles parallel lernen, und nicht zuerst nur gehen und danach sprechen, sondern alles gleichzeitig.

Braun arbeitet an den beiden Tagen mit Meditationen, Atem-, Körper- und Gruppenübungen und theoretischen Inputs. Immer wieder kommt er auf unbewusste Glaubenssätze zu sprechen und erzählt wie er sich langsam seiner eigenen bewusst wurde und immer noch

bewusst wird. Nur wer weiß, warum er handelt, wie er handelt, kann sein Verhalten verändern. Ein interessanter Punkt des Seminars war beispielsweise die Vorstellung des »Sandwespen-Prinzips«. Roman Braun zog einen Vergleich zwischen dem Verhalten von Tieren und Menschen und regte die Teilnehmer dazu an, ihre eigenen automatischen Verhaltensmuster zu reflektieren. Er erläuterte, dass auch Menschen oft unbewusst nach starren Mustern handeln, die in bestimmten Situationen dysfunktional sein können. Inspiriert durch das Beispiel der Sandwespe, die ihre Beute stets an derselben Stelle ablegt und verwirrt reagiert, wenn diese versetzt wird, lernten die Teilnehmer, eingefahrene Routinen kritisch zu hinterfragen und flexibler auf Veränderungen zu reagieren. Diese Erkenntnis kann im Berufsleben von großem Nutzen sein, wenn es darum geht, sich an neue Herausforderungen anzupassen und kreative Lösungen zu finden.

Wir lernen am Vormittag des zweiten Tages ein Modell zur Lösung von Konflikten kennen: Das Drama-Dreieck. Der Trainer erklärt geduldig, und geht immer wieder an verschiedenen Stellen des Seminars darauf ein, welche Dynamiken in Konfliktsituationen herrschen. Dabei erklärt er die Rollen der Täter, Oper und Retter. Braun: »Wenn das Drama einmal begonnen hat, ist es sehr schwer es aufzuhalten. Daher sollte man viel investieren um es nicht so weit kommen zu lassen. Die meisten Menschen spüren es, wenn ein Drama droht.« Sobald das Aussteigen und Umkehren der Drama-Dynamik praktiziert wird, kommt es zu positiven Veränderungen von Befindlichkeiten, Beziehungen, Charisma und Effektivität, schwärmt der Trainer von der Technik.

In verschiedenen Übungen erprobten später die Seminarteilnehmer die NLP-Konzepte des Pacing, Outing und Leading. Diese Techniken zielen darauf ab, eine vertrauensvolle Beziehung zum Gesprächspartner aufzubauen, indem man dessen Körperhaltung, Atemrhythmus,

Stimmelage und Meinungen zunächst spiegelt (Pacing), dann behutsam erweitert (Outing) und schließlich in eine gewünschte Richtung lenkt (Leading). Die Teilnehmer lernten, wie sie durch den gezielten Einsatz dieser Methoden ihre Kommunikation im Beruf verbessern und mehr Einfluss auf ihre Gesprächspartner nehmen können. Besonders in Verkaufs- und Beratungsgesprächen, aber auch in Verhandlungen und Mitarbeiterführung können diese Techniken sehr wirksam sein.

Ein für viele Teilnehmer eindrucksvoller Teil des Seminars war die Erklärung der VAKOG-Technik. Für viele war dieses Thema neu, für manche eine willkommene Wiederholung. Dieses NLP-Konzept bezieht alle fünf Sinne – visuell, auditiv, kinästhetisch, olfaktorisch und gustatorisch – in die Kommunikation ein. In einer intensiven Übung erfuhren die Teilnehmer, wie viel sie allein durch aufmerksames Beobachten und Zuhören über ihr Gegenüber erfahren können. Sie lernten, die nonverbalen Signale ihres Gesprächspartners zu deuten und darauf einzugehen. Darüber hinaus zeigte Braun, wie durch den bewussten Einsatz von Berührungen und anderen sensorischen Reizen (Ankern) eine tiefere Ebene der Verständigung erreicht werden kann. Diese ganzheitliche Art der Kommunikation kann besonders in emotional aufgeladenen Situationen oder bei schwierigen Gesprächspartnern sehr nützlich sein.

Auch spürten die Teilnehmer hautnah, wie sich der innere Dialog, also die intrapersonelle Kommunikation auf unsere eigene Stimmung und unsere Körperhaltung auswirken. Durch die häufige Abwechslung zwischen Storytelling und konkreten Erfahrungen, wird das Seminar nie langweilig.

In den Gesprächen mit anderen Teilnehmern wurde klar, dass das Seminar größtenteils als positiv und gewinnbringend bewertet wurde. Die gute Organisation und die inspirierende Atmosphäre schufen den Rahmen für ein intensives Lernerlebnis. Die Mischung aus theoretischen Inputs, praktischen Übungen und Erfahrungsaustausch ermöglichte es den Teilnehmern, die NLP-Techniken nicht nur kennenzulernen, sondern auch direkt anzuwenden.

Viele der Teilnehmer äußerten Interesse an einer Weiterbildung zum NLP-Practitioner. Infos dazu erhalten die Interessierten gleich live vor Ort von zahlreichen Absolventen dieser Fortbildung, die gerne ihre Erfahrungen teilten.

Fazit

Das NLP-Einführungsseminar von TRINERGY hat eindrucksvoll gezeigt, dass effektive Kommunikation keine angeborene Gabe ist, sondern eine erlernbare Fähigkeit. Die Teilnehmer haben erfahren, dass sie durch den bewussten Einsatz von NLP-Techniken ihre Kommunikation im Beruf und im Privatleben deutlich verbessern können. In einer Arbeitswelt, in der zwischenmenschliche Beziehungen eine immer größere Rolle spielen, werden Kommunikationskompetenz und emotionale Intelligenz zu immer wichtigeren Schlüsselqualifikationen.

Das Seminar ist kein gemütliches, bequemes Training. Es geht bei einigen Teilnehmern an die Grenzen. Die Lernwilligen müssen mehrmals ihre Komfortzone verlassen. Genau darum geht es dem Trainer auch. Denn, so Braun: »Entwicklung findet immer nur außerhalb unserer Komfortzone statt.«

Die meisten Teilnehmer lassen sich darauf ein und können ein Stück mehr über sich dazulernen. Wer glaubt sich einfach in den Sessel fallen zu lassen und zuzuhören, ist hier falsch. □