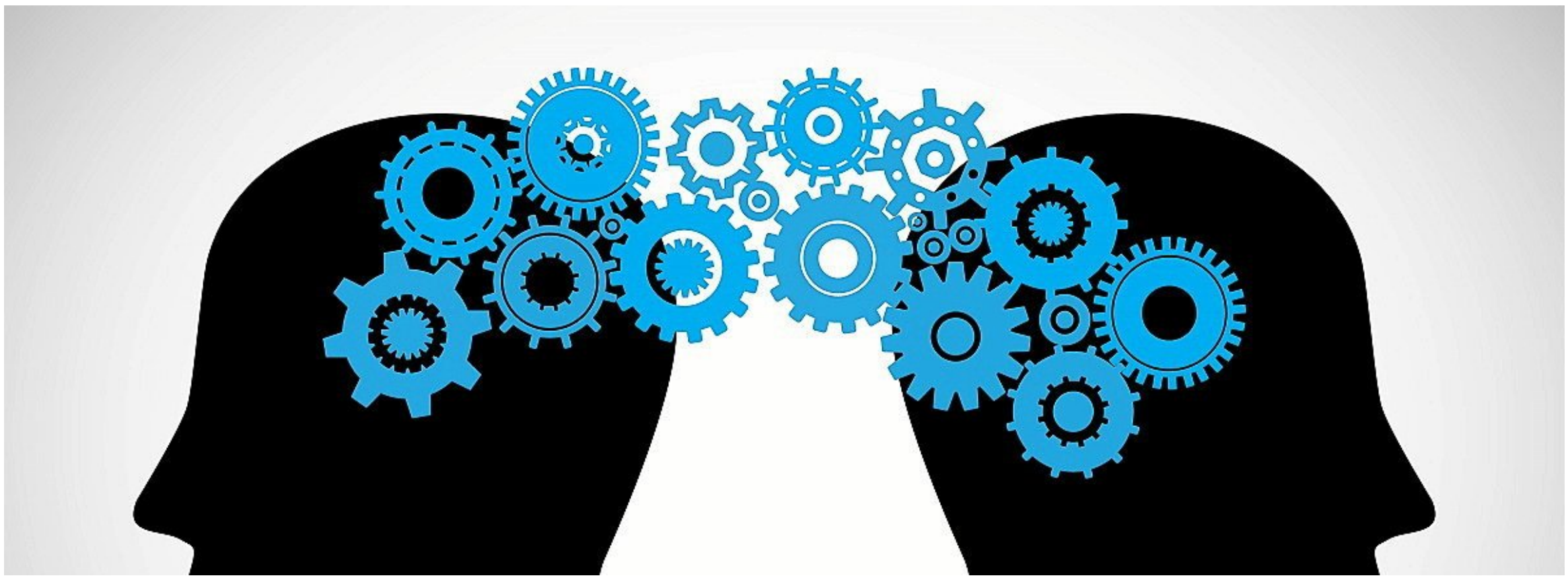

Neuro-Linguistisches Programmieren (NLP) bedeutet die subjektive Erforschung des eigenen Ichs. Manchen sprechen von der guten Gebrauchsanweisung fürs Gehirn, andere halten es für Manipulation.

Und – jenseits von Falsch oder Richtig

Neuro-Linguisten erforschen die Struktur subjektiver Erfahrung und deren Folgerungen und erleben Harald/Franny Berenfänger in einer Person

Jörg Brokmann

Braunschweig. Weiße Bluse, schulterlanges hellblondes Haar, rote Brille und rote Wollstrümpfe unter grauem Rock.

Da stehen sie, der Harald und die Franny Berenfänger.

Der eloquente Redner, der vielbeachtete und stark gebuchte Business-Coach, Vater zweier Kinder, lebt seit gut zwei Jahren sein persönliches „Und“ offen aus. Und spricht freimütig darüber, doziert durch die Lande mit seiner neuen Maxime „Das Und leben – oder: Die neue Freiheit jenseits von Falsch oder Richtig“.

Der Souveränitäter

Über Jahrzehnte scheint der Philosoph und Souveränitäter, wie er sich selbst nennt, genau zu wissen, wo seine Prämissen liegen, berät große Firmen, erklärt ihnen, wie Mann beruflich und persönlich gekonnt auftritt, Führungskraft stärkt, neue Wege findet, gute Entscheidungen trifft, gesunde Verbindungen schafft – mit anderen und mit sich selbst. Eben jene Dinge, die Coaches ihren Klienten mitgeben, um in jeglicher Hinsicht erfolgreich und zufriedener durchs Leben zu gehen.

Männlichkeit im 21. Jahrhundert

Die Väter gGmbH schwärmt über ihn, dass er „ pointiert in Worte fassen kann, was Männlichkeit im 21. Jahrhundert sein kann“, heißt es auf seiner Website.

Soweit.

Nun wirkt Berenfänger vor Experten und Expertinnen ihres Fachs, die einem Kongress zum Thema „Neurolinguistisches Programmieren (NLP) beiwohnen, gar nicht so arg männlich. Er hält nicht nur ein flammendes Plädoyer für das „Und“, er verkörpert es, als Harald und Franny.

Überraschend unprätentiös.

Wissen, wo es nicht langgeht

„Wir streiten uns den ganzen Tag, auf Facebook, auf Twitter, in den Medien. Jeder weiß genau, wo es langgeht oder besonders, wo es nicht langgeht“, sagt er. Harald schlägt vor, das Richtig oder Falsch in etwas Neues zu überführen, in etwas Freundliches, dorthin wo wir besser miteinander klarkommen.“ Aus seiner Sicht biete das „Und“ nicht das „Oder“ einen wunderbaren Ansatz, nämlich zu schauen, dass es bei verschiedenen Standpunkten auch immer gemeinsame Lösungen gebe – im Geschlecht, im Coaching, im wahren Leben.

Blondi, Brust und tiefe Stimme

Dieser Harald und diese Franny passt hervorragend auf die Veranstaltung der Neuro-Linguisten in Braunschweig. Allein der Begriff ruft bei vielen Menschen Befremden hervor: Neuro-Linguistisches Programmieren – beim Bundeskongress des Verbandes (DVNLP) in Braunschweig wird über das eigene Selbstverständnis diskutiert.

„Feel it – Gefühle “ lautet die Überschrift, unter der sich externe Referenten und Referentinnen und gut 100 Interessierte fachlich austauschen.

Experte empfiehlt Soft-Branding

Im Impuls-Referat geht Professor Dr. Uwe Seebacher, Betriebswirt und Marketingexperte von der Universität München, auf die Herausforderungen ein, mit denen sich NLP in der Zukunft beschäftigen muss.

„NLP und damit verbundene Organisationen müssen ein Soft-Rebrandung realisieren, damit Begrifflichkeiten wie Manipulation überwunden werden“, sagt der Österreicher. Denn nur dadurch werde es möglich sein, die Akzeptanz bei Unternehmen für das Thema zu erhöhen.

> Wir streiten uns den ganzen Tag, auf Facebook, auf Twitter, in den sozialen Medien. Jeder weiß genau, wo es langgeht oder besonders, wo es nicht langgeht“
>
> **Harald/Franny Berenfänger** schlägt vor, sich die Freiheit zu nehmen, das Richtig oder Falsch in etwas Neues zu überführen – das „Und“

Kritik aus der Wissenschaft

NLP wurde von dem Psychologen Richard Bandler und dem Linguisten John Grinder Anfang der 1970-er Jahre an der University of California in Santa Cruz entwickelt. Sie definierten es als das „Studium der Struktur subjektiver Erfahrung und der Folgerungen daraus“.

Es konnte seine Wirksamkeit wissenschaftlich bisher nicht nachweisen und wird von Gegner als Parawissenschaft eingestuft. Das aggressive Marketing von NLP führe dazu, dass Menschen Zuflucht zu Methoden nehmen, deren Wirksamkeit nicht bewiesen sei und die teilweise sogar mehr Schaden anrichteten als helfen, formulieren die Kritikern.

Fachwissen effektiv einsetzen

Uwe Seebacher hingegen meint: „In Zeiten, in denen 80 Prozent der Projekte nicht innerhalb des vorgesehenen Budgets und des Zeitraumes abgewickelt werden, ist Methoden- und Strukturwissen entscheidend, um Fachwissen effektiv einsetzen zu können.“ Dabei könne NLP-Methodik helfen.

Eine der erfolgreichsten Vertreterinnen ist die Wirtschaftspsychologin Martina Schmidt-Tanger, die emotionalen Vorträgen über „Fühlen und Reden“, ihre Zuhörer*innen beeindruckt und zum Mitmachen animiert.

NLP erstmal nur für Frauen

„Ich habe mir vorgenommen, in naher Zukunft nur Frauen zu coachen, ihnen das richtige Selbstbewusstsein zu vermitteln, nicht zurückhaltend, sondern laut und voller Überzeugung“, zieht sie sämtliche Register eines kompetenten und erfolgreichen Coaches. den wissenschaftlichen Kritikern zum Trotz.

Ein kleines Stück vom Kuchen

Christian Wermke aus Kaiserslautern brennt für den Bereich professionelles Verhandeln und wirbt dafür, sich mit diesem Handwerk konkret auseinanderzusetzen. „Wer es nicht gelernt hat, wird nicht die bestmöglichen Ergebnisse erzielen“, lautet sein Credo.

NLP könne in der Form dabei helfen, dass man durch Klarheit und unterschiedliche Techniken wie Rapport (in Einklang sein) oder Meta-Fragen Erfolge erziele. „Um es einfacher auszudrücken: Es ist besser, ein kleines Stück vom großen Verhandlungskuchen zu haben als keines.“

Verbandsvorsitzender Ralf Dannemeyer unterstreicht die große Palette der Themen, mit denen sich die seine Coaches und Trainer*innen beschäftigen: Überforderung, Urängste, die Macht der Werte, Freudeforschung, emotionale Intelligenz oder auch Zuversicht in Krisenzeiten. Um nur einige zu nennen.

Zuversicht wecken

Zuversicht – diesem Aspekt widmet sich auch die Person der beiden Geschlechter, Harald und Franny, ganz der NLP-Maxime folgend, in den Menschen eben immer das Positive zu sehen, sich nicht lang und breit mit den Problemen zu beschäftigen, sondern nach Lösungen zu forschen, die häufig in einem selbst schlummern.

Business-Coach Harald/Franny Berenfänger verkörpert das „Und“ und referiert darüber im ganzen Land. BEREND HENRIKS (2)

Prof. Dr. Uwe Seebacher, Uni München, empfiehlt ein „Soft-Re-Branding“, um den Vorwurf der Manipulation zu überwinden.

Kommentar

Appell gegen das Schwarz-Weiß-Denken

Jörg Brokmann, Lokalredakteur und ausgebildeter Coach

Ja, die Liste der Kritiker ist lang. NLP wird von einigen Psychologen als pseudowissenschaftlich oder als Bluff kritisiert. Einer der Gründe sei, dass die Beweise nur auf persönlichen Erfahrungen beruhten. In Deutschland ist es nicht als Wissenschaft anerkannt, in Österreich sehr wohl.

Manipulation wird NLP unterstellt. Eine Methode (Leading/Führen) kann in der Tat eine manipulative Zielsetzung haben (im Verkaufstraining). Bei seriöser Anwendung steht jedoch immer der Mensch im Mittelpunkt, es sollen seine inneren Ressourcen geweckt werden, um Probleme von sich aus zu lösen, ob persönlicher oder beruflicher Natur. Diese Erfahrung habe ich selbst gemacht. Später beim Coaching-Kontaktstudium an der Uni Hannover erweitert.

So hat mir beispielsweise die sogenannte NLP-Grundannahme „Die (eigene) Landkarte ist nicht die Landschaft“ eine differenzierte Sicht auf meine Umgebung ermöglicht. Oder „Jedes Verhalten ist durch eine positive Absicht motiviert“ zu einem unvoreingenommeren Blick auf mein Gegenüber, u.a. bei Verhandlungen geführt.

Ob dieses Wissen meine Sicht auf Harald/Franny Berenfänger besonders nachhaltig beeinflusst hat – mit seinem unverkrampften Auftreten, seiner exzellenten Beratung- und Coachingkompetenz. Höchstwahrscheinlich..

Dass es aber immer einen dritten Weg gibt, jenseits des Schwarz-Weiß-Denkens, zeigt er so überzeugend, auf eine freundliche Art und Weise, dass eine Ablehnung, aus welchen Motiven auch immer, einzig und allein an der mangelnden Flexibilität oder Engstirnigkeit des Betrachters liegt ...