

Buchner (Hrsg.) · NLP im Business

Dietrich Buchner (Hrsg.)

NLP im Business

Konzepte für schnelle Veränderungen

GABLER

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

**NLP im Business: Konzepte für schnelle
Veränderungen / Dietrich Buchner (Hrsg.) –
Wiesbaden: Gabler, 1994
ISBN-13: 978-3-322-82671-8 e-ISBN-13: 978-3-322-82670-1
DOI: 10.1007/978-3-322-82670-1
NE: Buchner; Dietrich [Hrsg.]**

Der Gabler Verlag ist ein Unternehmen der Verlagsgruppe Bertelsmann International.

© Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH, Wiesbaden 1994
Softcover reprint of the hardcover 1st edition 1994
Lektorat: Ulrike M. Vetter



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Höchste inhaltliche und technische Qualität unserer Produkte ist unser Ziel. Bei der Produktion und Verbreitung unserer Bücher wollen wir die Umwelt schonen: Dieses Buch ist auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt. Die Einschweißfolie besteht aus Polyäthylen und damit aus organischen Grundstoffen, die weder bei der Herstellung noch bei der Verbrennung Schadstoffe freisetzen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, daß solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: Schimpf und Partner, Wiesbaden
Satz: Satzstudio RESchulz, Dreieich-Buchsschlag

ISBN-13: 978-3-322-82671-8

Für Sigi, Dennis und Fujiko

Vorwort

Solange es Unternehmen und Unternehmer gibt, haben Führungspersonen, Teams und Mitarbeiter von Erfolgen und erfolgreichen Prozessen gelernt: Wer etwas gut machte, wurde als Beispiel, Vorbild oder Mentor angesehen und nicht selten auch in die Position gebracht, seine Fähigkeiten anderen zu vermitteln. So sind Veränderungen als Verbesserungen zustande gekommen. Trainer haben diese Erfolgsmodelle standardisiert und verallgemeinert. Sie haben sie vereinfacht und als Trainingsinhalte vermittelt.

Mit dem „*Neuro-Linguistischen Programmieren*“ (NLP) wurde vor nunmehr ca. 15 Jahren eine Disziplin entwickelt, die diese Modellierung systematisch mit Hilfe eines neu entwickelten Satzes von Kriterien betreibt. Das Zustandekommen von NLP ist im Prinzip nichts anderes als ein genialer Modellierungsprozeß erfolgreicher Veränderungsberater, primär aus dem Bereich der Therapie. Daß dabei viele bekannte Prozesse integriert wurden, spricht für die Flexibilität des NLPs.

Der Weg zur Anwendung im Business war zunächst steinig. Die NLP-Modelle mit ihrem universellen Anspruch waren einerseits nicht so weit entwickelt wie die Modelle im Business, hinkten also scheinbar hinterher, hatten andererseits aber auch Neues zu bieten.

Als wir vor ca. 10 Jahren die ersten NLP-Modelle im Business (z. B. im Bereich der Kreativität in Führung, Teamcoaching, Personal Power) anwendeten, wurde uns bewußt, daß nur die tiefe Erfahrung beider Bereiche diese Integration schaffen würde. Wir sind daher insbesondere den Entwicklern der NLP, Richard Bandler und Robert Dilts, sehr dankbar, daß sie die Rolle der Feinwahrnehmung und die Systematik der Modellierung so vermitteln konnten, daß eine eigenständige NLP-Modellierung im Business möglich wurde. Die Partner von Winner's Edge, die in diesem Buch solche Modelle vorstellen, haben alle ihren eigenen Erfahrungsschatz und ihre praktischen Arbeitsmöglichkeiten mit einer exzellenten NLP-Ausbildung verbinden können. Daraus sind zum einem spezifische, für Unternehmen ge-

geschützte Verfahren entstanden, zum anderen auch solche, die für einen breiteren Leserkreis verfügbar sind und die hier vorgestellt werden.

Alle NLP-Anwendungen, wie sie hier skizziert werden, bedürfen fachlich gut ausgebildeter Prozeßberater. Es reicht nicht, wenn diese nur NLP kennen, und es reicht nicht, wenn sie als Coach im Business nur einen Basiskurs in NLP machen. Leider hat es einige solcher Schnellen gegeben, die auch schon genügend Scherben hinterlassen haben.

Mit diesem Buch wollen wir eine erste Übersicht über unterschiedliche Veränderungsmodelle bzw. Konzepte präsentieren, die nachweislich praktisch angewendet wurden und die verantwortlich von Managern und Coaches gehandhabt wurden. Die Auswahl der einzelnen Themen signalisiert eine breite Vielfalt. Sie schließt auch umfassendere neue Konzepte ein, für die NLP „Hilfsprozesse“ bietet, und solche, die NLP-Muster auf größere Systeme transformiert. Die Bedeutung von NLP wird dadurch so verändert, daß neue Begriffe sinnvoll werden. Dieser Transfer von NLP in neue Geschäftsrealitäten und Prozesse ist das eigentlich Spannende heute.

Dieses Buch ist eine Teamarbeit, an der viele mitgewirkt haben, die auch weiterhin am Ball bleiben: Frank Frenzel, Susanne Gebhardt, Wolf W. Lasko, Josef Schmelzer, Martina Schmidt-Tanger, Nicole Springer, Franz Stowasser, Henning Strenger, Leonhard Walczak.

Als Herausgeber danke ich allen im Team, die sich auf unterschiedliche Art an diesen gemeinsamen Projekten beteiligten.

Die Zukunft hat längst begonnen: NLP im Business transzendiert zur Modellierung, zum Coaching von einzelnen und Teams. Wir reden von IRP Individueller Ressourcen Programmierung, von TRP Team Ressourcen Programmierung, von strategischer Transformation, von Netzwerk-Organisation, die neue Möglichkeiten und Herausforderungen an Veränderungstempo und Veränderungsintensität provozieren.

Der Spaß hat begonnen.

Düsseldorf, im März 1994

Dietrich Buchner

Inhalt

Vorwort	7
NLP im Business: Konzepte für Veränderungscoaching	11
<i>Dietrich Buchner</i>	
Netzwerk-Management – Der dritte Weg zwischen Bürokratie und Chaos	25
<i>Dietrich Buchner/Josef Schmelzer</i>	
Das Veränderungstempo erhöhen	75
<i>Martina Schmidt-Tanger</i>	
Werteorientierung, Vision und Handlung	89
<i>Franz Stowasser</i>	
LEAD – Führungskonzepte in flachen Hierarchien	101
<i>Dietrich Buchner/Franz Stowasser</i>	
Einzelcoaching	151
<i>Martina Schmidt-Tanger</i>	
Spielregeln für das Coaching	161
<i>Dietrich Buchner/Leonhard Walczak</i>	
Talente erkennen durch Führungsscreening: Meta Screen	171
<i>Dietrich Buchner/Franz Stowasser</i>	

Personal Power – Sie selber führen:	
Nützliche Lebensprinzipien für Erfolg	197
<i>Wolf W. Lasko/Susanne Gebhardt</i>	
Charisma und Kontakt – NLP im Verkauf	215
<i>Dietrich Buchner/Frank Frenzel</i>	
NLP in DV-Projekten	233
<i>Henning Strenger</i>	
Die Autoren	249
Stichwortverzeichnis	251