



 Der Trainerpreis 1998 in Gold - für implus Training

INTERVIEW: GERHARD A. JANTZEN

Ist NLP ernst zu nehmen?

management & training - 9 | 2000

m & t: Am NLP scheiden sich die Geister. Die einen sind voller Enthusiasmus, die anderen sind skeptisch und zum Teil stark voreingenommen. Wie erklären Sie sich diese Bipolarität?

Nur dann kann ein Vertriebsmitarbeiter dauerhaft erfolgreich sein, vorausgesetzt, er beherrscht das Fachliche.

 [klick würdiges](#)

Jantzen: Die NLP-Protagonisten sehen vor allem den hohen Nutzen, den der Werkzeugkoffer des NLP bietet. Schließlich sprechen die NLP-Erfolge für sich. Die Kritik zielt in Richtung "Manipulationsmethode" und "unqualifizierte Trainer". Dabei ist das NLP eindeutig ein humanistisches Verfahren, in dem die Wertschätzung und der Respekt dem anderen gegenüber eine zentrale Rolle spielt. Veränderungsprozesse stehen daher immer im Einklang mit der gesamten Persönlichkeit. Zum zweiten Punkt: Unqualifizierte Trainer gibt es in allen Bereichen, nicht nur beim NLP.

m & t: Läuft ein Kunde Gefahr, von einem NLP-geschulten Außendienstler gegen seinen Willen einen Abschluss zu tätigen?

Jantzen: Wenn er es täte, dann läge es wohl nicht am NLP. Denn in der Regel profitiert auch der Kunde, wenn der Verkäufer NLP-geschult ist. Die Kommunikation ist dann klarer und nutzenorientierter. Schließlich lautet das Ziel: "sell, but not tell." Anders ausgedrückt: Ziel ist es, die Beziehung zum Kunden zu stärken und auf dieser Basis eine für beide Seiten gute Lösung zu finden.

m & t: Auch die Aussage, NLP habe viel mit Sektentum zu tun, ist oft zu hören. Wie stehen Sie dazu?

m & t: Macht die NLP-Qualifikation allein schon einen guten Trainer aus?

Jantzen: Dieses Gerücht ist aus meiner Sicht absurd. Denn NLP ist eine Methode und keine Institution. Auch die Gefahr der Manipulation oder des Methodenmissbrauchs sehe ich eingeschränkt. Denn die Anwendung von NLP beruht wesentlich auf der Akzeptanz des Dialogpartners.

Jantzen: Mitnichten. Wesentlich wichtiger ist es, dass der Trainer reichlich Erfahrung im Verkaufstraining und PraxisKnow-how hat. Wer über die "Hardfacts" im Vertrieb bestens Bescheid weiß, ist daher stets erfolgreicher als ein reiner NLP-Trainer. Ein guter Verkaufstrainer kann durch NLP seine Trainingsergebnisse aber erheblich verbessern.

m & t: Was bringt beispielsweise dem Verkäufer NLP?

Jantzen: Für jeden Verkäufer ist es wichtig, eine positive Zielvorstellung zu haben. Er muss spüren und wissen, dass er erfolgreich sein kann. Außerdem, jeder Vertriebsmitarbeiter muss mit den eigenen Ressourcen, den persönlichen Kräften verantwortlich umgehen. Verkäufer müssen daher vor allem zwei Dinge lernen: Zum einen wie sie erfolgshemmende mental ablaufende Programme gegen erfolgsfördernde austauschen. Zum anderen dem immensen Druck im Verkauf standzuhalten.

m & t: Kann jeder Trainer NLP als Methode einsetzen?

Jantzen: Im Grunde ja, wenn die entsprechende Ausbildungsqualifikation vorliegt. Ich vertrete allerdings auch die Überzeugung, dass die erfolgreiche Anwendung von NLP-Techniken zudem wesentlich von fachlichen wie menschlichen Kompetenzen abhängt.

