

# So wurde ich zum „Manipulator“

PROGRAMMIERT. Kommunizieren oder manipulieren? Für manche ein und dasselbe, für andere könnte der Unterschied nicht größer sein. Welche Macht hat die Sprache, die wir verwenden, und ab wann wird man zum „Manipulator“? Ich habe mich für ein Wochenende in ein NLP-Seminar gesetzt und versucht, das herauszufinden.

TEXT Ljubiša Buzić

Ich stehe in aufrechter Haltung da, Blick nach vorne, den rechten Arm seitlich weggestreckt. Hinter mir eine junge Frau, gute zwei Köpfe kleiner als ich. Sie hat eine Hand auf meiner linken Schulter, die andere liegt auf meinem weggestreckten Arm. Jetzt bittet sie mich, „Ja, ja, ja“ zu sagen und zu nicken, während sie versucht, mit aller Kraft meinen angespannten Arm nach unten zu drücken. Sie schafft keinen Zentimeter – männliche Ehre gerettet. Als Nächstes muss ich „Nein, nein, nein“ sagen und den Kopf schütteln. Plötzlich sackt mein Arm einen halben Meter nach unten. Ich versuche, dagegenzuhalten, aber es geht einfach nicht. Ich lache nervös vor mich hin. Um uns herum stehen paarweise Menschen, die gerade dasselbe erlebt haben. Uns wurde soeben hautnah demonstriert, wie so einfache Worte wie „ja“ und „nein“ auf uns wirken können.

Wir befinden uns im Seminar *NLP-Kompakt und Trinergy* von Trainer Roman Braun. Ja, ich weiß eh: Der Ruf des *Neurolinguistischen*

*Programmierens* ist nicht unbedingt der beste, gilt doch NLP für viele als *die* manipulative Kommunikationstechnik, die besonders gern von populistischen Politikern verwendet wird. Wo könnte man also besser untersuchen, was Sprache mit uns machen kann, als hier? Aber ich warne Sie: Dieser Text ist total subjektiv gefärbt – und vielleicht sogar ein wenig manipulativ.

## NEUROLINGUISTISCHES KABARETT

Es ist Samstagvormittag und ich betrete den Saal des Seminarhotels *Europahaus* in Wien-Hütteldorf. Fetzig Dance-Music empfängt mich. Auf einer Flipchart sagt eine große lachende Sonne „Willkommen!“ Ein Plakat an der Wand verrät mir, um wie viel Prozent sich Dinge wie Offenheit, Souveränität und soziale Kompetenz bei mir steigern lassen. Der Beamer gibt derweil Sinnsprüche von Platon bis Konfuzius in Dauerrotation wieder. „Diese raffinierten NLP-Methoden“, denke ich mir und nehme Platz.

Endlich betritt der Mann mit dem Headset die Bühne. Roman Braun,

unser NLP-Trainer, ist dann doch ganz anders, als ich erwartet habe. Weniger der Selbsthilfe-/Motivations-/you-can-make-it-happen-Guru. Eher Richtung nachdenklicher Kabarettist. Sein Thema: Wie absurd wir mit uns selbst und unseren Mitmenschen kommunizieren. Dass wir Gefühle zu wenig zulassen und mehr lachen sollten. Ich schaue noch mal in meine Seminarmappe, ob ich nicht doch ein Glücksseminar gebucht habe.

Gleich in den ersten Minuten holt sich Roman Braun die ersten echten Lacher von uns ab. Wenn er seine Anekdoten erzählt, imitiert er den Tonfall seiner Protagonisten – mal ist es das nasale Hietzinger Deutsch, mal das raunzerte Simmeringer Wienerisch. Er platziert geschickt Pausen, stille Momente – um im nächsten Augenblick zu beschleunigen und in Richtung Höhepunkt zu steuern. Die lustigen Geschichten verpacken allesamt interessante Lebensweisheiten, Erfahrungen und Anekdoten aus dem echten Leben.

„Die Qualität unseres inneren Dialogs bestimmt die Qualität unseres Lebens“, sagt Roman Braun in ei-

ner ernsteren Minute. In den nächsten beiden Tagen erfahren wir, dass es immer zuerst darum geht, wie wir mit uns selbst reden, denn das bestimmt, wie wir auf andere wirken.

Am Ende des ersten Tages fühle ich mich sehr gut. Geradezu inspiriert. Dagegen wehre ich mich natürlich. Im Netz suche ich nach Kritik an

NLP. Die einen sagen, es sei unwissenschaftlich und wirkungslos. Andere sagen, es sei gefährlich, weil es zu gut wirke. Das hilft mir auch nicht weiter.

Was NLP denn jetzt wirklich ist, frage ich Roman Braun später. Im Grunde eine Mischung aus Rhetoriktraining und Lebenshilfe, lässt sich

seine Erklärung zusammenfassen. Es wurde aber viel Schindluder damit getrieben, halte ich ihm vor. „FPÖ-Politiker habe ich nie gecoacht“, sagt Roman Braun. Zu seinen Klienten gehören die *Caritas Socialis* und die *Volkshilfe*, erklärt er mir. Im Publikum finde ich Menschen aus den verschiedensten Berufen: eine Sozi-



## Körpersprache

Laut NLP macht es einen Unterschied, ob wir bei einer Diskussion dieselbe oder eine unterschiedliche Körperhaltung einnehmen. Beim Flirten etwa entsteht die Spannung, wenn wir uns in der Körpersprache zwar einander annähern, aber gleichzeitig inhaltlich ein wenig necken.

alarbeiterin, die mit Flüchtlingen arbeitet, Lehrer, Verkäufer.

Erfunden wurde die Methode *Neurolinguistisches Programmieren* Mitte der 1970er-Jahre vom amerikanischen Mathematiker und Psychologen Richard Bandler und dem Linguisten John Grinder. Die beiden waren auf der Suche nach der Formel, die besonders erfolgreiche Menschen so erfolgreich macht. Ihre Theorie: Die Top-Leute kommunizieren einfach anders. Was sie beobachteten, brachten sie mit Versatzstücken aus verschiedensten psychologischen Schulen zusammen und entwickelten so etwas wie einen „Werkzeugkoffer“ für erfolgreiche Kommunikation. Das Seminar, das ich besuche, ist der typische Einstiegspunkt in die NLP-Karriere. Zwei Tage zum Preis von 120 Euro. Wer mehr will, kann neun Tage und zwei Wochenenden für 3.300 Euro buchen.

So richtig NLP-ig wird es bei uns erst in den letzten paar Stunden des Seminars. Da probieren wir dann den Rapport mit dem bekannten

ich schreiben soll. Der sensationsgierige Journalist in mir hat ein bisschen auf die krasse Enthüllung gehofft. Stattdessen haben wir Selbsterfah-

## „Am Ende des Wochenendes bin ich verwirrt.“

„Spiegeln“. Abwechselnd in gleicher und ungleicher Körperhaltung diskutiere ich mit meinem Übungspartner über die Busintervalle der Öffis und die Qualität der Würstelstände. Die Übungen ähneln bei mir eher einem stockenden Fahrstuhl-Small-Talk. Ich weiß wieder, warum ich lieber schreibe, als zu reden.

## ERFAHRUNGSRaum

Nach dem Wochenende bin ich ein wenig verwirrt, ich weiß nicht, was

ich schreiben soll. Der sensationsgierige Journalist in mir hat ein bisschen auf die krasse Enthüllung gehofft. Stattdessen haben wir Selbsterfah-

rungeübt und die Scheu voreinander abgelegt. Schon verrückt – Menschen, die am Wochenende ihre Kommunikation verbessern wollen. Es ist verlockend, das alles zu bashen. Gleichzeitig war meine subjektive Erfahrung sehr positiv. Ich beschreibe, es genau so niederzuschreiben. NLP-Werkzeuge habe ich von diesem Wochenende keine mitgenommen. Aber wenn ich das nächste Mal etwas Schweres heben muss, werde ich vorher laut „Ja, ja, ja“ sagen. —