

Richtiges Verstehen der Körpersprache als Kommunikationshilfe

Wien - Die Fähigkeit zu konzeptionellem, assoziativem und analytischem Denken, zu Ziel- und Feedbackorientiertem Handeln - das sind die Managementqualitäten, die „Neurolinguistisches Programmieren“ (NLP) fördern will. NLP geht davon aus, daß Menschen unterschiedliche „Betriebsysteme“ haben: Manche Menschen wollen Probleme eher „sehen“, andere „hören“, dritte „Problemen nachspüren“.

Ursprünglich kommt NLP - als Modell für wirkungsvolle Kommunikation - aus den USA der siebziger Jahre. Es integriert psychotherapeutische Ansätze und Konzepte künstlicher Intelligenz mit der Kybernetik. Das Ziel ist, nonverbales Verhalten des Gesprächspartners wahrnehmen und interpretieren zu können, um „erfolgreich und umweltbezogen zu denken und zu handeln“.

Was zu Anfang das Spezialgebiet für Psychologen und Psychotherapeuten war, steht dem Management seit mehreren Jahren in den USA und seit 1985 in Österreich zur Verfügung. NLP wird als Kom-

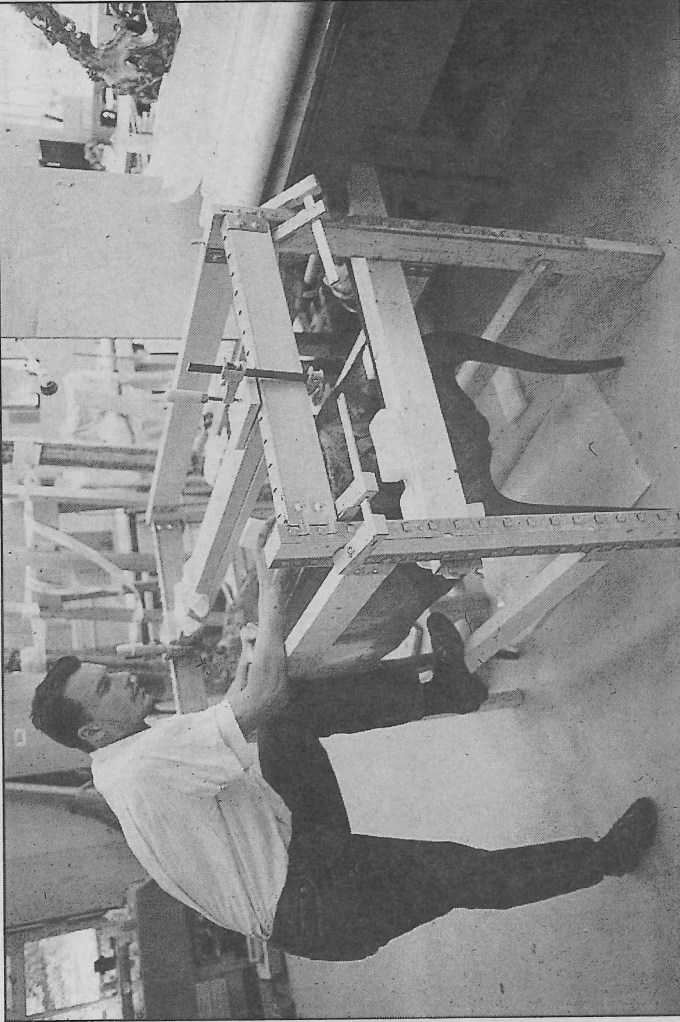
munikationstraining an Hochschulen (z. B. Institut für Soziologie) oder durch Therapeuten vermittelt.

Rund 2000 Teilnehmer an Einführungs- und Fortbildungsveranstaltungen zählte das österreichische Therapiezentrum für NLP (Wien) in den letzten Jahren. Zehn Therapeuten haben bis jetzt die siebenjährige NLP-Ausbildung abgeschlossen.

Körpersprache

Peter Schütz, Geschäftsführer des österreichischen Zentrums: „Vor allem bei Entscheidungen, wo vieles nicht wägbare und meßbar ist, wo Intuition und unbewußte Denkmuster eine große Rolle spielen, kann NLP helfen, das jeweilige sogenannte Betriebssystem des Gesprächspartners schon an den Augenbewegungen zu erkennen.“

Innere Widersprüche, so Schütz, die Entscheidungen oft behindern, könnten durch das Erkennen mimischer und gestischer Signale des Kommunikationspartners - und durch das Eingehen auf diese - harmonisch ausgeglichen werden. (Kbau)



Eine vergoldete Statue war Stuppergers „Gesellenstück“ im Getty-Museum. Foto: A. Fremd

Statt über seine Mappe zu sprechen, wollte Andreas Stupperger „ein Stück reparieren“. Seither arbeitet der Wiener Restaurator im J.-P.-Getty-Museum in Los Angeles.

„Sie finden ganz leicht hin“, sagt mir Andreas Stupperger am Telefon. „fahren Sie einfach am Pacific Coast Highway entlang bis nach Malibu. Nach dem Sunset Boulevard biegen Sie rechts ins Museumsgebäude ab.“ Der erste Versuch schlägt fehl. Von der Straße ist das J. Paul Getty Museum nicht zu sehen. Und wer mit dem Verkehrsfluß mithalten will, d. h. mit rund 100 km/h zwischen Pazifischem Ozean und Sandstrand auf der einen und Tankstellen, Villen und Wäldern auf der anderen Seite auch noch die richtige, schlecht beschilperte Abfahrt sucht, tut sich schwer.

Das Museum liegt in einem wunderschönen Park. J. Paul Getty, der legendäre Ölmilliardär, hatte es in den frühen siebziger Jahren errichten lassen, als Nachbau einer römi-

erst relativ spät die Wurzeln seiner Vorfahren aufgegriffen: Weder eine kurze Tätigkeit in einer Wiener Werbeagentur, noch ein Zwischenspiel als Mitverleger eines Gourmetmagazins, schon gar nicht die Leitung einer Wiener In-Disco („Montevideo“) lassen in ihm diese handwerkliche Ader vermuten. „Erst 1983 habe ich dann mit dem Schmitzen begonnen, anfangs bei einem Restaurator, danach für das Bundesdenkmalamt, schließlich war ich freiberuflich tätig, hab' für Privatkunden Aufträge angenommen.“ 1985

sen Sie mich an ein Stück heran, ich repariere es für Sie.“ Eine beschädigte, vergoldete Statue wird sein „Gesellenstück“. Sie öffnet ihm alle Türen. Und nicht ohne stolz fügt Andreas Stupperger hinzu: „Ich bin der einzige, der einfach hingegangen ist und auch genommen wurde, sonst kommt man höchstens mit Empfehlungsschreiben hinein. Mein Glück war, daß die hier auf ausgebildete Leute aus Europa stehen.“ Mittlerweile gehört er zum fixen Staff des Museums, wobei er

Erster an der „Getränkfront“