

Meine Seminare VERÄNDERN SIE. JETZT!

NLP – Business Module

NLP im Business orientiert sich ganz entscheidend an Frage- und Problemstellungen aus dem Arbeitsalltag und greift direkt in den Veränderungsprozess eines Mitarbeiters, Teams oder Unternehmens ein. NLP-Business-Module sind zielorientiert und bieten dauerhafte, effektive Lösungen.

„*Tun Sie es oder tun Sie es nicht – beides hat seine Konsequenzen.*“ Jede Tat und jede Entscheidung eines Mitarbeiters hat eine Auswirkung und kann Gewinne erzielen oder Kosten verursachen. Alle im Betrieb vorhandenen Ressourcen sollten zum Unternehmenserfolg beitragen können – mit Business - NLP finden Sie diese Ressourcen heraus und nutzen sie gewinnbringend.

Ihre Trainerin



Doris Neva Wimmer

Diplom-Kauffrau (FH) – Schwerpunkt Erwachsenenbildung, Marketing
Anerkannte NLP – Ausbildungstrainerin (Society of NLP, DVNLP)
Veränderungscoach

Informationen:
kontakt@doriswimmer.de
Himmelreichweg 5
78476 Allensbach

Tel. 0049 (0) 75 33 - 94 90 23 Rufen Sie mich gerne an!

NLP - ist eine Bezeichnung für ein komplexes System von Trainingsmethoden zur Entwicklung des eigenen Potentials und zur Verbesserung der Kommunikation mit sich selbst und anderen.
Neuro: Menschliches Verhalten ist aus den neurologischen Prozessen unserer fünf Sinne ableitbar.
Lingustisch: Wir benutzen Sprache, um unsere Wahrnehmung zu ordnen und mit anderen zu kommunizieren.
Programmieren: Selbstcoaching oder Selbstorganisation durch individuelle ,natürliche Lern- und Lebensprozesse!

Modul 1: Grundlagen der Kommunikation mit erfolgreichen NLP – Tools

Seminarinhalte:

- Rapport, Pacing und leading
- Präzisionsmodell für eine effiziente Frage – und Interviewtechnik
- Wahrnehmungstypen unterscheiden und Sprachtypus an die Gesprächspartner angleichen
- 4 Ohren-Modell, Ich/ Du-Botschaften, positive Sprache

Schaffen Sie sich mit NLP – Techniken die Basis für eine effiziente und überzeugende Kommunikation zwischen Mitarbeitern und Vorgesetzten, im Vertrieb, in der Entwicklung und dem technischen Mitarbeiterstab. Ja auch Ingenieure und Mitarbeiter in der Buchhaltung brauchen eine effiziente Kommunikationsstruktur. Bei „Nicht-Verkäufern“ werden die Notwendigkeit von Kommunikationstrainings oft zur Nebensache und der Schwerpunkt auf die technische oder rein fachliche Seite mit entsprechenden Produkt- und EDV-Schulungen gelegt.

Eine Fehleinschätzung, denn kommunizieren müssen wir den ganzen Tag. Wir verbringen einen großen Teil unserer Arbeitszeit in Besprechungen und am Telefon, halten Präsentationen, um unsere Projektergebnisse darzustellen, nehmen selbst an Schulungen teil, um uns auf den neusten Stand bringen zu lassen. Wir wollen verkaufen, überzeugen, beschwichtigen, beruhigen, einkaufen, liefern, usw. Dabei ist nicht das was wir sagen entscheidend, sondern das WIE!

Üben Sie sich im „**Rapport**“ – Rapport bedeutet ein sich einstimmen auf den Gesprächspartner – Suchen Sie die Gemeinsamkeit und nicht die Unterschiede bei Ihrem Gesprächspartner. Bei einem guten Rapport benötigen Sie weitaus weniger Zeit bei Besprechungen und Telefonaten und finden schneller zu Lösungen und Entscheidungen.

Natürliche Gemeinsamkeiten: Alter,
Geschlecht, Hobby, gleicher
Arbeitgeber Dialekt – und andere

Rapport ist ein anderes Wort für Kontakt. Im NLP wird Rapport sehr viel Bedeutung zugemessen, da Rapport essentiell für eine konstruktive Kommunikation ist. Übernehmen Sie die Gesprächsführung durch verbale und nonverbale Kommunikationstechniken. Eine gute Art Rapport aufzunehmen ist das Pacing. (angleichen). Haben Sie schon einmal Menschen beobachtet, die in gutem Kontakt miteinander stehen? Dabei können Sie feststellen, dass diese Menschen im Gespräch oft auch gleiche Bewegungsabläufe haben. Durch das Pacen können Sie einen guten Kontakt bewusst und **gezielt** herstellen.

Meine Seminare VERÄNDERN SIE. JETZT!

- Auf der verbalen Ebene äußert sich ein guter Rapport in der Verwendung ähnlicher Worte und Redewendungen, gleicher Sprechgeschwindigkeit und Tonlage und in angepasster Sprachlautstärke und –tempo
- Nonverbal zeigt sich der Rapport in der Anpassung und Synchronisation von Gestik und Mimik. Z.B. wird die Bein- und Armhaltung gespiegelt, gleiche Bewegungsabläufe ausgeführt und die Atemfrequenz und -rhythmik angeglichen, ggf. auch durch zeitversetztes Spiegeln, indem ich z.B. die Beinbewegungen von meinem Gesprächspartner analog aber zeitversetzt verspätet aufnehme.

Leading (Führen)

Erst wenn ich jemanden dort abgeholt habe (pacing), wo er ist, kann ich ihn dorthin mitnehmen, wo ich mit ihm hin will (leading). Auch leading kann verbal und/oder nonverbal geschehen. Pacing and Leading – bedeutet übersetzt etwa “Schritthalten und Führung übernehmen“

Präzisionsmodell

Sobald wir miteinander kommunizieren, ist die Tür für Interpretationen, Wahrnehmungsfallen, Vorurteile, eigene Ansichten und Schubladendenken geöffnet. Bei jedem Gespräch gehen Inhaltsanteile verloren. Sprache ist ein Modell, um Erfahrungen darzustellen – sie ist nicht die Erfahrung selbst.

Je präziser Sie beim Gesprächspartner nachfragen, was er genau mit seiner Aussage bezwecken will oder was hinter der Aussage steckt, desto eher entwickeln Sie ein Verständnis für die Gedankenwelt Ihres Gegenübers. Sie haben damit ein starkes Instrument zur Verfügung, um detailliert herauszufinden, um was es dem Gesprächspartner geht und sind in der Lage das Gespräch konstruktiv weiterzuführen.

| Wort- und Satzkategorie | Fragen |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| Preise – Probleme – Produkte „das gefällt mir nicht, er hat das nicht richtig gemacht“ | was genau? Welcher? Wer? Konkret, speziell...? |
| Regeln, Glaubenssätze „Man muss, kann, darf, soll...“ | „Was wäre wenn nicht? Was würde schlimmstenfalls passieren...?“ |
| Verallgemeinerungen „Es ist immer so, alle, jeder hat das– jeden..“ | „Ohne Ausnahme? Alle? Wer genau... ?“ |
| Vergleiche „größer, günstiger, besser...“ | „Als was wer – gemessen woran...?“ |

Meine Seminare VERÄNDERN SIE. JETZT!

Es gibt mindestens 3 verschiedene **Wahrnehmungstypen**, die sich jeweils einer unterschiedlichen Sprachstruktur bedienen

Nutzen Sie Ihre Kommunikationsmuster, um von Anfang an in einem guten Kontakt mit Ihren Gesprächspartnern zu sein. Suchen Sie nach der „gleichen Wellenlänge“! Sicherlich ist Ihnen schon einmal aufgefallen, dass Sie mit dem einen Menschen sofort in einem guten Kontakt sind, während es bei anderen gar nicht klappt oder einfach länger dauert, bis man den „Draht zueinander findet“.

Menschen verhalten sich nicht nur anders, sie nutzen oft auch einen völlig anderen Sprachtypus, der sich von unserem eigenen Sprachstil unterscheiden kann. Die hohe Kunst eines guten „Hinhörers“ ist es, herauszuhören auf welchem „Kanal“ eine Person gerade spricht und in der Lage ist, sein eigenes Sprachverhalten dahingehend anzupassen.



Visuelle Menschen sprechen in Bildern, Farben, Entfernungen:

Beispiele:

„Da kann ich mir kein Bild davon machen“

„Für meine Zukunft sehe ich schwarz“

„Da sind wir ganz nah dran am Problem“



Auditive Menschen sprechen von Klängen, Tönen, Stimmungen:

Beispiele:

„Das klingt wie Musik in meinen Ohren“

„Der Ton gefällt mir nicht“

„Miese Stimmung bei dem Meeting“



Kinästhetische Menschen sprechen von Gefühlen, Bewegungen:

Beispiele:

„Bei diesem Bericht wird mir ganz heiß“

„Ich möchte mit diesem Projekt etwas bewegen!“

„Wir müssen das Problem in den Griff kriegen“

Ein Beispiel verdeutlicht dabei eine gezielt eingesetzte Gesprächsstrategie:

Kunde am Messestand: „Können Sie mir zu dem Produkt XY etwas zeigen, ich möchte mir etwas dazu ansehen?“ (visuell)

Verkäufer: „Sicherlich, ich habe hier eine sehr schöne, übersichtlich gestaltete Broschüre, in der Sie sehr ausführliche Informationen nachlesen und anschauen können.“ (visuell)

Verkäufer und Kunde „sind auf der gleichen Wellenlänge“

Oder falsch:

Kunde am Messestand: „Können Sie mir zu dem Produkt XY etwas zeigen, ich möchte mir etwas dazu ansehen?“ (visuell)

Verkäufer: „Was genau soll ich Ihnen denn dazu sagen? (auditiv)

Verkäufer: „Hier Sie können gleich etwas ausprobieren (kinästhetisch)

Verkäufer und Kunde „sind nicht auf der gleichen Wellenlänge“

Hören Sie ab sofort genauer hin – es lohnt sich!



Modul 2: Präsentieren, verkaufen und verhandeln mit NLP – Techniken

NLP bietet ein breites Spektrum an Techniken, um die Gesprächsführung erfolgreicher zu machen und für beide Gesprächspartner eine win-win Situation entstehen zu lassen.

Seminarinhalte:

- Nutzung von hypnotischen Sprachmustern im Verkauf, Vertrieb, Schulung
- „Sleight of mouth“ – Muster zur Konflikt- und Einwandbehandlung
- Reframing im NLP – Nachteile in Vorteile verwandeln

Hypnotische Sprachmuster im Verkauf/ Gespräch!

In hypnotischen Sätzen stecken Sprachelemente, die Ihre Gesprächspartner dazu veranlassen, Ihre Angebote und Produkte als positiv, nützlich und angenehm zu erleben, ohne dass Sie in direkter Rede darauf hinweisen. Beim Gesprächspartner lösen diese Sprachmuster entsprechende Assoziationen aus, anfängliche Widerstände können gelockert werden, Interesse wird geweckt, Verkaufsentscheidungen werden schneller getroffen. Gezielt eingesetzt wirken hypnotische Sprachmuster direkt ins Unbewusste.

Beispiele:

- Nutzung von Adjektiven:
„Eventuell haben Sie schon bemerkt, wie **perfekt** sich dieses Produkt in Ihre Produktpalette einfügt?“ (Inhalte werden angenehm und erfreulich für den Zuhörer)
- Nutzung von Ursache und Wirkung:
„**Während** Sie sich unsere Produkte anschauen, wissen Sie bereits wie wichtig genau diese Ergänzung für Ihre Produktpalette sein wird.“ (Die eigenen Überzeugungen des Zuhörers werden bestätigt)
- Nutzung von Wörtern mit Zeit und Anzahl wirken direkt:
„**Nachdem** Sie heute diese Präsentation über unsere Produkte gesehen haben, werden Sie von dem Nutzen unseres Angebots völlig überzeugt sein.“

Probieren Sie die hypnotischen Sprachmuster doch heute Abend einmal aus:

- § Willst Du jetzt den Müll hinunterbringen **oder** erst nachdem Du die Spülmaschine ausgeräumt hast? (scheinbare Alternativen lassen)
- § Ist es **nicht bemerkenswert**, wie schnell Du heute deine Hausaufgaben machen kannst? (Adjektive in der Kombination mit nicht)

Meine Seminare VERÄNDERN SIE. JETZT!

- § Du kannst deine Hausaufgaben heute besonders gut erledigen, **weil** Du heute so ausgeglichen bist. (Begründungen liefern)

Wollen Sie das Echo auf Ihre Worte selbst steuern und nicht mehr nur dem Zufall überlassen, dann lohnt sich eine Beschäftigung mit der Wirkung von hypnotischen Sprachmustern.

Und tatsächlich schützt Sie die Kenntnis über die Wirkung hypnotischer Sprachmuster vor der Manipulation durch andere!

Sleight of mouth – Muster

Ein Kundeneinwand ist in der Regel eine „versteckte Frage“ und längst kein NEIN – daher ist jeder Einwand auch eine Chance für einen Verkaufs- und Vertriebsmitarbeiter, um mit dem Kunden im Gespräch zu bleiben. Für einen Kunden ist ein Einwand eine Unsicherheit. Er will verstanden werden und eine grundsätzlich faire Behandlung und wahrheitsgetreue Antwort.

Wenn Sie die 14 Varianten des „**Sleight of Mouth Muster**“ beherrschen bietet es Ihnen gewinnbringende Argumente, um auf die Einwände des Kunden neue Aspekte einzubringen und gibt die Chance auf Aspekte, die bisher nicht in Erwägung gezogen wurden. Dadurch erfahren Sie noch genauer, was genau der Kunde eigentlich will und können zusammen mit ihm Lösungen für eine Kaufentscheidung finden. (Analog dazu ist dieses Modell in jedem anderen Gespräch anwendbar – z.B bei Konfliktgesprächen mit Mitarbeitern)

Als Beispiele seien einige der Varianten genannt:

„Das Produkt XY ist mir zu teuer!“

| | |
|-------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Konsequenzen aufzeigen | „Ich kann Ihnen eine günstigere Variante anbieten, dann müssten Sie allerdings auf xy verzichten“ |
| In einen andere Kontext bringen | „In welchem Fall würden Sie für das Produkt X Euro zahlen – was müsste es haben...“ |
| Die Realitäts-Strategie überprüfen | „Ja, Sind Sie sicher? Gibt es dieses Produkt mit der gleichen Ausstattung/ Qualität auch bei einem anderen Anbieter oder ist es günstiger, weil es XY nicht hat?“ |
| Gegenbeispiel anführen | „Angenommen Sie zahlen für das Produkt x Euro weniger. Würden Sie es dann kaufen?“ |
| Wichtigkeit darstellen | Sicherlich hat das Produkt seinen Preis, dafür hat es auch.... |



Modul 3: Selbstmanagement im Arbeitsalltag mit wirksamen NLP - Tools

Dieser Themenbereich bietet Ihnen effiziente Techniken rund um die Motivation von Mitarbeitern und einer wirksamen Work - Life-Balance.

Seminarinhalte:

- Mit der Ankertechnik die eigenen inneren Zustände kontrollieren und in Sekundenbruchteilen ändern können, positive und negative Anker beim Arbeitsplatz
- Fremd- und Eigenwahrnehmung, Johary-Fenster, Feedback-Kultur im Unternehmen etablieren
- Auf die eigene Einstellung kommt es an - Motivation am Arbeitsplatz
- „Glaubenssätze“ – die stärken und „Glaubenssätze“, die behindern

Ein **Anker** ist ein bestimmter äußerer Reiz, der eine dazugehörige Reaktion bei einem Menschen auslöst. Natürliche Anker sind z.B ein Lied im Radio,



bei dem Ihnen ein ganz bestimmter Moment im Leben einfällt!



– oder Sie sehen eine rote Ampel und wissen, dass Sie Ihr Auto stoppen müssen.

Mit der NLP-Technik können Sie Anker auch bewusst zu ihrem eigenen Nutzen herstellen und jederzeit abrufen, wenn Sie diese brauchen. Ein Anker, der im richtigen Moment ausgelöst wird, wird Sie immer in einen guten, entspannten Zustand versetzen, wodurch Sie in Stressmomenten ruhiger sind und gelassener reagieren können.

Anker sind auch beim Business-NLP ausgesprochen nützlich. Gezielt eingesetzte Anker bei einer Präsentation oder einem Verkaufsgespräch verbessern die Klarheit der eigenen Argumente und können dem Gesprächspartner bewusst und unbewusst die Vorteile von Produkten und Dienstleistungen darstellen. Entscheidend ist es auch Negativanker bei sich und seinen Kunden herauszufiltern, um mit Gegenargumenten zu punkten.

Feedback - Kultur im Unternehmen

Das Johary-Fenster ist als Technik zur Feedback-Kultur bedeutsam. Hier hat man ein einfaches Modell zu Verfügung, das einen Vergleich von Selbst- und Fremdwahrnehmung zulässt und mit Hilfe dessen man Veränderungen hinsichtlich der Wahrnehmung von Beziehungen darstellen kann.

Johary - Fenster

| | |
|---------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| A die öffentliche Person Mir und anderen bekannt | B der eigene blinde Fleck Nur anderen bekannt |
| C Bereich des Verbergens Nur mir bekannt | D Bereich des Unbewussten Mir und anderen nicht bekannt |

Um sein Auftreten bei Kunden entscheidend zu bessern, ist es notwendig den Bereich B – Blinder Fleck immer weiter zu untersuchen. Hier bietet sich der Ansatz für konstruktives und gewünschtes Feedback und zur Verhaltensänderung.

Das Johary-Fenster zeigt deutlich, dass es Verhaltensweisen gibt, bei denen unbeabsichtigte Mitteilungen zur eigenen Person vorgenommen werden, aber gleichzeitig große Bereiche der eigenen Wahrnehmung verborgen bleiben, der sogenannte „Blinde Fleck“, der den Menschen selbst nicht bewusst ist. Hier bieten die unbedachten und unbewussten Gewohnheiten und Verhaltensweisen erstaunliche Erkenntnisse, dazu zählen z.B. kleine „Ticks“ und Verhaltensweisen oder der Tonfall, mit dem die Führungskraft zum Mitarbeiter spricht. Durch die konsequente Einhaltung von konstruktiven Feedback-Regeln wird ein ehrlicher und hilfreicher Umgangston in Mitarbeitergesprächen möglich

Meine Seminare VERÄNDERN SIE. JETZT!

Auf die eigene Einstellung kommt es an - Motivation am Arbeitsplatz

Überprüfen Sie Ihre **eigene innere Einstellung** zum Produkt, zur Firma und zu Ihren Arbeitsaufgaben. Die eigene Einstellung entscheidet darüber, ob man sich im Mittelfeld oder als Topverkäufer wiederfindet. Als Führungskraft ist es unbedingt notwendig, die Motivationsstrategien seiner Mitarbeiter zu erkennen, um dauerhaft ein erfolgreiches Team zu leiten.

Lassen Sie sich dazu von der folgenden Metapher inspirieren!

Der Motivationsprofessor im Steinbruch

Ein Motivationsprofessor hat sein Leben der Frage gewidmet: Was motiviert Menschen? Eines Tages spaziert er durch den Wald und kommt an einem Steinbruch vorbei. Und Motivationspsychologe wie er ist, schaut er sich das unterschiedliche Arbeitsverhalten der Menschen in diesem Steinbruch an. Und der erste, der ihm auffällt ist so ein richtiger Berufsbürokrat, der macht immer nur einen Hammerschlag, wenn sein Chef hinguckt. ping ... ping ... (pfeift) ... ping. Und der Motivationsprofessor geht zu ihm hin und fragt ihn, wie viel Spaß ihm seine Arbeit macht. Der Typ schaut ihn völlig entsetzt an und antwortet: "Was? Opa, willst du eine Tracht Prügel? Schon einmal im Leben gehört den Begriff "Steine klopfen"? Das ist hier Steine klopfen. Mach Dich weg." Der Motivationsprofessor entschuldigt sich: "O.k. o.k. o.k." und geht weiter. Der nächste, den er trifft, arbeitet schon etwas engagierter. Dong, Dong, Dong, Dong. "Entschuldigen Sie, ich sehe Ihnen gerade bei der Arbeit zu, wollte Sie mal fragen, wie Sie ihre Arbeit motiviert." "Ja", sagt der Mann, "wenn das so ein strahlender Tag ist, die Sonne scheint wie heute im Mai, wir ein duftes Teamklima haben, grad neue Meißel gekriegt und ich ein bisschen herausfordernde Aufgaben habe, dann geht es mir megasuper – wir hatten gestern Grillabend, Kumpel hatte Geburtstag, hat einen ausgegeben. Ich bin super gut drauf." "Ja sagt der Motivationsprofessor und sonst?" "Ja, wissen Sie, an so einem grauen Novembertag, und wenn dann diese Mobbing herrscht, da klauen Sie dir die neuen Meißel weg und dann haben sie nur so alte Quadersteine zum Klopfen und dann dieses schlechte Klima im Team – das hält kein Mensch aus." "Aha", sagt der Motivationsprofessor, "bei Ihnen ist das so, dass die Umwelt Sie entscheidend motiviert, entscheidet, ob Sie gut oder schlecht drauf sind." "Ja ist das nicht bei jedem so?" ... "Bei vielen ist es so" und geht weiter. Dann sieht er einen Dritten: So einen Michelangelo. Babbababam. Der lässt sich überhaupt nicht stören, alles Überflüssige fliegt weg und so weiter und das, was er gerade konstruiert nimmt, Gestalt an. Erst traut er sich gar nicht, ihn anzusprechen. "Entschuldigen Sie, ich bin Motivationsprofessor, können Sie mir sagen, wie eine Arbeit wie "Steine klopfen" Sie so motiviert, denn ich sehe ja, dass Sie richtig motiviert sind." Und da guckt ihn der Mann völlig entsetzt und entgeistert an: "Steine klopfen? Ja sehen Sie denn nicht, ich arbeite hier am Schlussgewölbe für den Kölner Dom!"

(gefunden bei www.landsiedel-seminare.de)

Kennen Sie den Kölner Dom Ihrer Mitarbeiter?

Haben Sie einen Arbeitsplatz am Kölner Dom?



Modul 4: ZIELSETZUNGS - Workshop zur Umsetzung von Visionen und Ideen und zur Problemlösung!

Seminarinhalte:

- Kreative Problemlösungstechniken (z.B Disney-Strategie)
- Motivations- und Demotivationsstrategien („Hin zu“ - und „weg von“-Strategie)
- 3Z – Modell (Zeit – Zukunft - Ziele)

Kreativtechniken:

Warming up: eine Reihe von Gegenständen zur Abfrage nach Motivation zu einem Projekt, Seminar, einer Idee....



Weitere Techniken: z.B brainwriting, Kopfstandtechnik, Problemdreieck, 635 - Methode, etc... werden nach Anlass eingesetzt

Die Disney - Technik – ist im NLP ein Modell für drei Phasen in einem kreativen Prozess: (1) die Phase des Träumers , (2) die Phase des Realisten und (3) die Phase des Kritikers. Neu und anders an diesem Prozess ist, dass alle Phasen gleichwertig sind und der Realist und Kritiker, den Träumer bei der Umsetzung von Visionen zu Zielen konstruktiv unterstützen.

Zitat: Walt Disney (1901-1966) : „*If you can dream it – you can do it*“

Meine Seminare VERÄNDERN SIE. JETZT!

Das NLP arbeitet konsequent zielorientiert – Wie erreichen Menschen Ihre Ziele?

Es gibt zur Aktivierung und Umsetzung von Zielen eine Reihe von praxiserprobten Techniken, u.a.

Die Zielformulierung nach den S – M – A – R – T – Kriterien.

Spezifisch ganz individuell für eine Person oder ein Team zugeschnitten

Messbar wie erkenne ich, dass ein Ziel erreicht wurde

Atraktiv ist es eine Herausforderung für das Team oder die Person, habe ich Lust darauf, das Ziel zu erreichen?

Realistisch nach Abwägung aller Kriterien – ist das Ziel überhaupt erreichbar?

Terminiert wann genau soll das Ziel erreicht werden

Beispiel:

„Bis zum 30.06.2009 habe ich einen Umsatz von 22.000 Euro im Bereich XY erzielt“

Und nicht – „ich will erfolgreicher werden“

Oder

„AM 30.06.2009 wiege ich 71kg“

Und nicht - „ich will abnehmen“

Eine Ausarbeitung von Teilschritten ist dabei immer obligatorisch – und die Frage: „Was ist dein erster Schritt?“ – darf bei keiner Zieltechnik fehlen!

Meine Seminare VERÄNDERN SIE. JETZT!

Ein weiteres praktikables Verfahren zur Zielumsetzung wurde von Robert Dilts, einem NLP- Weiterentwickler dargestellt. Die **logischen Ebenen** beschreiben hierbei einen ganzheitlichen Ansatz der davon ausgeht, dass alle Teile ineinandergreifen und Veränderungen in Arbeitsprozessen oder bei Menschen möglich werden, wenn alle Teile oder Ebenen berücksichtigt werden.

Hier ein Beispiel für:

Frau Z. kann sich nicht konzentrieren, daher macht sie Fehler

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Umwelt: Ist alles worauf wir reagieren, Umgebung, Menschen, | Der Krach im Büro vom Telefonklingeln, Gesprächen untereinander und dem Straßenlärm führt dazu, dass Frau Z. nicht konzentriert arbeiten kann |
| Verhalten: sind unsere konkreten Handlungen dazu | Frau Z. lässt sich von Störquellen ablenken und arbeitet ungenau |
| Fähigkeiten: sind unsere Verhaltensweisen, Fertigkeiten, Strategien und Unternehmensstärken | Die Angebote wurden von Frau Z nicht genau überprüft, daher konnte ein Auftrag nicht termingerecht erledigt werden |
| Glaubenssätze: sind die Leitideen des Unternehmens oder die einzelner Individuen, die wir für wahr halten und als Grundlage für unser alltägliches Verhalten nutzen | Frau Z. braucht Ruhe zum arbeiten, nur wenn es ruhig ist kann sie sich konzentrieren und fehlerfrei arbeiten |
| Identität: ist das Selbstbild in Verbindung mit den zentralen Unternehmenswerten oder persönlichen Vorstellungen vom Funktionieren als Mensch in einer Gesellschaft | Frau Z. ist leicht ablenkbar |
| Zugehörigkeit, Mission, Vision: Was ist der eigene Lebenssinn, welcher Vision folgt das Team, das Unternehmen? | Frau Z. möchte einen ruhigeren Arbeitsplatz um konzentrierter arbeiten zu können. |

Jede Veränderung in einer Ebene hat tiefgreifende Auswirkung auf alle Ebenen – und macht so eine konsequente Umsetzung von Visionen und Zielen erst möglich.

Probieren Sie es selbst aus:

Fragen Sie sich: „Wie gesund will ich in 10 Jahren sein?“ oder wie müsste mein „Traumjob“ beschaffen sein, damit ich mich dort wohl fühle?



Modul 5: Konflikte mit Gesprächspartnern konstruktiv lösen

Wird in Kürze ergänzt

Seminarinhalte:

- Wahrnehmung und Interpretation
- „Wenn immer die anderen schuld sind...“
- Aktives zuhören
- „Ratschläge sind auch Schläge“ – Mentor-Tool
- Eingehen auf unberechtigte Kritik, Killerphrasen

Meine Seminare VERÄNDERN SIE. JETZT!

Und zum Schluss:

Die Grundannahmen des NLP

1. Das Gebiet ist nicht die Landkarte (the map is not the territory“)

Jeder hat sein eigenes Modell der Welt, bzw. jeder Mensch konstruiert sich seine eigene Wirklichkeit. Wie auch immer die Außenwelt persönlich beschaffen sein mag, wir erfahren und erleben sie ganz individuell und verarbeiten sie auch entsprechend. Wer nachvollziehen kann, welches Modell der Welt sich der andere gemacht hat, kann Verständnis entwickeln und sich darauf einstellen.

2. Menschen treffen innerhalb ihres Modells der Welt grundsätzlich die beste ihnen subjektiv zur Verfügung stehende Wahl.

Wenn Menschen andere und angemessenere Möglichkeiten für die Erfüllung ihrer Bedürfnisse zur Verfügung hätten, würden sie vieles von dem nicht tun, was manchmal aus reiner Bosheit zu geschehen scheint.

3. Hinter jedem auch noch so problematischen Verhalten steckt eine gute Absicht.

Jedes Verhalten bezweckt im Leben des Betreffenden eine positive Funktion, unabhängig von möglichen negativen Nebenwirkungen.

4. Für jedes Verhalten gibt es einen Kontext, in dem es sinnvoll oder nützlich sein kann.

Gelernt ist gelernt, d.h. dieses Verhalten hat irgendwann zum gewünschten Erfolg geführt. Ziel ist, zusätzlich zu diesem Verhalten mehr Wahlmöglichkeiten zu entwickeln.

5. Die Menschen haben bereits alle Ressourcen (Stärken) für jede gewünschte Veränderung in sich.

Das Ziel des NLP ist es, diese Ressourcen im richtigen Moment zur Verfügung zu haben und in optimaler Weise einzusetzen.

6. In der Kommunikation gibt es keine Fehler, sondern nur Feedback, aus dem wir lernen können.

Jede Reaktion und jedes Ergebnis kann als Feedback und als Möglichkeit zum Lernen genutzt werden. Als Feedback geben sich wichtige Hinweise darüber, ob der Lösungsweg geeignet ist oder nicht, und laden dazu ein, neue Wege zu suchen.

7. Die Bedeutung der Kommunikation liegt in der Reaktion, die man erhält.

Man kommuniziert, um von seinem Gegenüber eine erwünschte Reaktion zu erhalten. Bleibt diese aus, so ist die eigene Botschaft nicht angekommen. Anstatt darauf negativ zu reagieren, ist es sinnvoll, das eigen Verhalten zu ändern.

8 . Wenn etwas nicht funktioniert, tue etwas anderes.

Wenn wir flexibel sind, dann können wir jede Reaktion als Ergebnis und damit als wertvolle Information ansehen.

9 . Widerstand beim Gesprächspartner bedeutet mangelnde Flexibilität bei mir.

Widerstand resultiert nicht aus Bösartigkeit des Gegenübers, sondern ist ein Hinweis auf fehlenden Rapport, der durch (erneutes) Herstellen von Rapport ausgeräumt werden kann.

10. Es gibt keine richtigen und falschen Modelle der der Welt.

Jeder sieht die Welt durch eine andere Brille!