

Inhalt

NLP-Grundideen (Axiome)

- #5-6 NLP-Axiome und NLP-Inhalte als Weisheiten

Grundfertigkeiten für NLP-Interventionen

- #7 Wahrnehmung und Interpretation
- #8 Rapport mit Backtrack und Pacen & Leadern
- #9 Vom Problem- zum Zielrahmen
- #10 Umgang mit Inkongruenzen
- #11 Die „Als-ob-Technik“
- #12 VAKOG-Trance
- #13 VAK-Sprache
- #14 Augenbewegungshinweise
- #15 S.C.O.R.E. – Vom Problem zum Ziel
- #16 Ökocheck mit Future Pace

spezielle Schritt-für Schritt NLP-Interventionen

- #17 1., 2. und 3. Position
- #18 SMARTe Ziele
- #19 Chunking
- #20 Logische Ebenen
- #21 New Behavior Generator
- #22 Was war die Absicht Ihrer Kommunikation?

- #23 intelligenter Umgang mit Kritik
- #24 Kreis der persönlichen Exzellenz
- #25 Erfolgsanker mit TIGER
- #26 Anker verschmelzen
- #27 Visual Squash
- #28 Change History
- #29 Kontextreframing
- #30 Six-Step-Reframing
- #31 Submodalitätentransfer
- #32 Praline-Format
- #33 Swish
- #34 Fast Phobia Cure
- #35-38 Meta-Modelle
- #40-42 Milton-Modelle
- #43 TimeLine erforschen und verändern
- #44 Boden-TimeLine für gute Erfahrungen
- #45 Schätze aus der Vergangenheit für ein Ziel
- #46 Disney Strategie
- #47 Eye-Movement-Integration
- #48 Die besten Momente im Leben modellieren
- #49 Metaphern-Interventionen
- #50 Metapherngeschichten

Vom Problem- zum Zielrahmen

Gespräche finden oft im Problemrahmen statt. Wenn man den Unterschied kennt, kann man bewusst und absichtlich in den Zielrahmen wechseln. Dafür lohnt es sich diesen Wechsel gut zu trainieren. Das ist professionelle kommunikative Kompetenz.

Beispielfragen für den üblichen Problemrahmen:

- Worin besteht Ihr Problem?
- Warum haben Sie dieses Problem?
- Wie lange haben Sie das Problem schon?
- Womit hat dieses Problem angefangen?
- Wer ist daran Schuld? Wer noch?
- Was ist das schlimmste Beispiel dafür?
- Worauf wirkt sich dieses Problem aus in Ihrem Leben?
- Welche andere Probleme bringt das mit sich?
- Was empfinden und denken Sie dabei über sich, solche Probleme zu haben?
- Welche Probleme haben Sie sonst noch?

Beispielfragen für den NLP-Zielrahmen:

- Was würden Sie bei dem Thema, über das Sie gerade reden, gerne (positiv) erreichen?

- Wenn Sie das erreicht haben, woran genau würden Sie das erkennen? Woran noch? ...
- Wie fühlen Sie sich, wenn Sie das erreicht haben?
- Welche Ressourcen haben Sie bereits dafür?
- Wo haben Sie so etwas ähnliches schon mal erreicht?
- Was würden Sie noch alles gerne erreichen?

Der Übungsablauf dazu:

1. Fragen Sie Ihr Gegenüber nach einem kleinen Problem.
2. Passen Sie die Beispielfragen für den Problemrahmen etwas dem Gespräch an.
3. Sobald Sie erkennen, dass Ihr Gesprächspartner seine Körpersprache negativ verändert, wechseln Sie zu Zielrahmenfragen.
4. Sobald Sie erkennen, dass Ihr Gesprächspartner seine Körpersprache positiv verändert, wechseln Sie zu Problemrahmenfragen.
5. Wechseln Sie zum Schluss zu Zielrahmenfragen, damit es Ihrem Gesprächspartner gut geht.

New Behavior Generator

Im Grunde ist der NBG ein Neuer Zustands Generator – er erzeugt einen neuen Zustand, der ein neues Verhalten ermöglicht. In dieser NLP-Intervention sind sehr viele NLP-Fertigkeiten enthalten.

Schrittfolge:

1. Nehmen Sie ein SMARTes Ziel mit der Formulierung für ihr Wegziel (#18).
2. Stellen Sie sich vor, Sie könnten sich in ein paar Meter Entfernung sehen, wie Sie Ihre Fähigkeiten entfalten, die Sie zu Ihrem Ziel führen. In welcher Umgebung sehen Sie sich? Welche Situationen lösen die Entfaltung dieser Kräfte aus? Welche Werte und Überzeugungen leben Sie dabei?
3. Intensivieren Sie mit VAKOG (#12) diese Vorstellung. Diese dissozierte Art der Vorstellung aktiviert die Motivation.
4. Dann gehen Sie dort hin und steigen in diese Vorstellung ein. Erleben Sie und genießen Sie intensiv wie das ist. Diese assoziierte Art erhöht die Sicherheit, dass man das kann.

5. Fühlt sich alles rundum richtig an? Gibt es Inkongruenzen (#10)? Wenn es noch etwas zu verändern gibt, dann gehen Sie zurück zu 1., verändern Sie die Zielformulierung entsprechend und durchlaufen Sie alles nochmals.

Bei dieser NLP-Intervention können Sie bei Schritt 2 sich auch einen Menschen vorstellen, der das erwünschte Verhalten zeigt. Selbst die Vorstellung von z. B. einem Baum der Ruhe ausstrahlt oder einer Sonne die Wärme gibt ist möglich. Einfach intensiv vorstellen und dann die Vorstellung so verändern, dass Sie sich so sehen.