

Inhaltsverzeichnis

Über die Autorin	7
Einführung	21
Über dieses Buch	21
Konventionen in diesem Buch	22
Was Sie nicht lesen müssen	22
Törichte Annahmen über den Leser	23
Wie dieses Buch aufgebaut ist	23
Teil I: Der Unterschied, der den Unterschied ausmacht	23
Teil II: Arbeitsbeziehungen, mit denen man gut arbeiten kann	24
Teil III: Menschen zu Höchstleistungen führen	24
Teil IV: Spitzenleistungen im Beruf	24
Teil V: Der Top-Ten-Teil	24
Symbole, die in diesem Buch verwendet werden	24
Wie es weitergeht	25
 Teil I	
Der Unterschied, der den Unterschied ausmacht	27
 Kapitel 1	
Mit NLP berufliche Exzellenz erreichen	29
Das Gehirn auf Erfolg programmieren	29
NLP bestimmen	30
Erforschen und Beobachten	31
Noch mehr Definitionen	31
NLP für sich selbst bewerten	32
NLP im Beruf	34
Die interpersonelle Effektivität steigern	35
Menschen zu Höchstleistungen führen	37
Bessere Geschäftserfolge erzielen	40
 Kapitel 2	
Hindernisse überwinden, um Erfolg zu haben	43
Am Arbeitsplatz mit NLP arbeiten	44
Hochfliegende Ziele erreichen	45
Ein Problem durch Problemendenken lösen wollen	45
Sich auf die gewünschten Ergebnisse fokussieren	46

NLP im Beruf für Dummies

Erkennen, was man nicht wahrnimmt	47
Die Sinne feiern	47
Die Selbstwahrnehmung schärfen	48
Verstehen, wie andere ticken	48
Mehr Flexibilität, um mehr zu erreichen	50
Positive Beziehungen aufbauen	51
Beruflich von NLP profitieren	52
Andere Sichtweisen anerkennen	52
Leistungen grundlegend verbessern	54
Kontrolle übernehmen	54
Integrität wahren	55

Kapitel 3

NLP-Grundannahmen am Arbeitsplatz anwenden

Die Welt durch Ihren persönlichen Filter wahrnehmen	57
Menschen reagieren gemäß ihrer Landkarte	58
Für jedes Handeln gibt es einen guten Grund	59
Scheitern ade, willkommen Feedback!	61
Scheitern eliminieren	62
Verantwortung für eine gute Kommunikation übernehmen	63
Einflussnahme ist nicht zu verhindern	64
Erkennen, dass alles Benötigte vorhanden ist	65
Flexibilität einbauen, um etwas zu verändern	66
Etwas anders machen	67
Vorsprung durch Flexibilität	67
Die Wahlmöglichkeiten wählen	68
NLP-Grundannahmen für sich nutzen	69

Teil II

Arbeitsbeziehungen, mit denen man gut arbeiten kann

Kapitel 4

Mehr verstehen, mehr erreichen durch effektive Kommunikation

Menschen für sich gewinnen	74
Mit mehr als Worten kommunizieren	74
Die Macht des Einzelnen im Fokus	75
Auf die Reaktion anderer reagieren	75
In der Kommunikation die Kontrolle übernehmen	76
Mit den unterschiedlichen Landkarten der Welt arbeiten	77
Auf Grundlage der eigenen Landkarte urteilen	78
Filter: Individuelle Landkarten erzeugen	79
Kommunikation meistern	87

Kapitel 5

***Andere Menschen sensorisch wahrnehmen und mehr Einfluss ausüben* 89**

Ein Hoch auf die Sinne	89
Die Sinne nutzen, damit es einen Sinn ergibt	91
Ich mach's »My way«	91
Die eigenen VAK-Muster erkennen	92
Visuelles, auditives und kinästhetisches Denken erkennen	93
Den Augen folgen	94
Auf Hinweise in der Sprache achten	98
Auf Zeichen achten	100
Mit VAK-Wissen besser beeinflussen lernen	100
Die direkte persönliche Kommunikation	101
Eine Gruppe beeinflussen	104
VAK in der schriftlichen Kommunikation	107

Kapitel 6

***Rapport herstellen: Das Herzstück erfolgreicher Beziehungen* 109**

Der Nutzen von Rapport	110
Mit Rapport Erfolge erzielen	110
Rapport erkennen	111
Rapport mit Einzelpersonen herstellen	112
Rapport erkennen, wenn er besteht	112
Zuhören und Beobachten	113
Matching	114
Vom Pacen zum Leaden	120
Rapport mit Gruppen herstellen	122
Ohne Körpersprache: Rapport im digitalen Zeitalter	124
Das Kommunikationsmedium matchen	125
Rapport am Telefon erleichtern	125
Rapport herstellen in E-Mails	128
Rapport unterbrechen: Wenn die Unterhaltung beendet werden muss	129

Kapitel 7

***Mit Worten Ergebnisse erzielen* 131**

Muster erkennen: Metaprogramme	131
Einen Platz auf der Skala finden	132
Die Metaprogramme kennenlernen	134
Gehört und verstanden werden	134
Quadratische Bauklötze in quadratische Öffnungen stecken	135
Überblick oder Detail	136
Überblick/Detail bei der Personalauswahl	136
Die Präferenz für Überblick/Detail erkennen	137

Einflussnahme auf der Grundlage der Präferenz Überblick/Detail	138
Erkennen, in wie weit jemand die Initiative ergreift: Proaktiv/Reaktiv	139
Jedem sein Plätzchen	139
Die Präferenz für Proaktiv/Reaktiv erkennen	140
Einflussnahme auf der Grundlage der Präferenz Proaktiv/Reaktiv	140
Auf Ziele zubewegen oder von Problemen weg	141
Die Präferenz für Hin zu/Weg von erkennen	142
Einflussnahme auf der Grundlage der Präferenz Hin zu/Weg von	144
Für Veränderungen begeistern: Ähnlichkeiten/Unterschiede	144
Präferenz für Ähnlichkeiten/Unterschiede bei Kunden berücksichtigen	145
Präferenz für Ähnlichkeiten/Unterschiede erkennen	146
Einflussnahme auf der Grundlage der Präferenz für Ähnlichkeiten/Unterschiede	148
Aufgaben erledigen: Optionen schaffen oder Verfahren festlegen	149
Präferenz für Option/Verfahren erkennen	149
Einflussnahme auf der Grundlage der Präferenz Option/Verfahren	150
Die richtige Menge Feedback geben: Intern/Extern	150
Auf der Grundlage der Präferenz Intern/Extern führen	151
Stellen auf Grundlage der Präferenz Intern/Extern richtig besetzen	152
Eine Präferenz für Intern/Extern erkennen	152
Einflussnahme auf Grundlage der Präferenz Intern/Extern	153
Werden Sie der Sherlock Holmes der Metaprogramme	153
Versuch und Irrtum	153
Stück für Stück	154

Kapitel 8

Positive Gefühle auswählen und Anker setzen

157

Sich auf seine eigenen Emotionen einstellen	158
Gefühle empfinden	158
Gefühlszustände beeinflussen	159
Gefühlszustände aussuchen	160
Anker entdecken	161
Die Gefühlszustände identifizieren, die wünschenswert sind	162
Neue Anker setzen	162
Noch wirkungsvollere Ressourcen aufbauen: Anker verketten	165
Schwere Geschütze auffahren: Anker stapeln	167
Negative Anker verändern	168
Für den Erfolg bereit: Future Pacing	170
Positive Gefühle bei anderen erzeugen	171
Einen positiven Anker für jemanden setzen	172
Schädliche Anker verändern	174
Anker für Gruppen	175

Teil III

Menschen zu Höchstleistungen führen

177

Kapitel 9

Von innen heraus führen: Die eigenen Emotionen kontrollieren

179

Emotionen im Berufsalltag	179
Die Wirkung der eigenen Emotionen verstehen	182
Den eigenen Zustand identifizieren	182
Seine eigene Wirkung erkennen	184
Innere Konflikte aufdecken	184
Bessere Zustände schaffen	186
Die Physiologie ändern	186
Das Positive erkennen	187
Selbstfürsorge	187
Eine neue Bedeutung finden: Reframing	188
Emotionale Reaktionen ändern	190
Die Fernbedienung programmieren	191
Die Eigenschaften von Erinnerungen wahrnehmen	192
Erinnerungen abstimmen, um Erlebnisse zu verändern	194
Assoziation und Dissoziation	196
Die innere Stimme optimal nutzen	198

Kapitel 10

Mit gekonnt vager Sprache inspirieren und motivieren

201

Mit Herz und Verstand: Das Milton-Kommunikationsmodell	201
Ein sehr wirkungsvolles Beeinflussungsinstrument modellieren	202
Aufnahmebereite Zuhörer: Das Wesen der Trance	203
An der Oberfläche kratzen oder tiefer einsteigen	205
Emotionen einbeziehen	206
Die richtigen Worte aus dem Hut zaubern	207
Dinge auslassen: Tilgungen	208
Eine eigene Interpretation finden: Verzerrung	209
Muster bilden: Verallgemeinerungen	210
Weitere nützliche Sprachmuster	211
Geschichten und Metaphern	211
Besonders beachten: kann nicht, versuchen, aber	212
Sich bewusst gekonnt vage ausdrücken	216
Mit Gruppen kommunizieren	218
Werbung	218
Sich schriftlich ausdrücken	219
In Einzelgesprächen motivieren	219
Sich selbst motivieren	220

Kapitel 11	
Feedback als Motor für positive Veränderungen	221
Ein Feedback-Gespräch vorbereiten	221
Die Schwierigkeiten beim Feedback-Geben erkennen	222
Wissen, wie viel Feedback richtig ist	223
Sich selbst kennen	223
Die Macht des Rapports nutzen	225
Bedeutungsvolles Feedback geben	226
Sich auf die Muster anderer einstellen	226
Sich vor dem Wörtchen »aber« hüten	227
Klare Belege liefern	228
Dafür sorgen, dass das Feedback wirklich Veränderungen bewirkt	229
Die Aufmerksamkeit auf das lenken, wo Veränderung erforderlich ist	229
Damit Veränderungen nachhaltig sind	233
Feedback erhalten	233
 Kapitel 12	
Coaching zu Spitzenleistungen	235
Wirkungsvolles Coaching	235
Die Leistung anderer verbessern	236
Die Vorbereitung auf das Coaching	238
Coaching mit NLP	239
Wohlgeformte Ziele formulieren	240
Mit unterschiedlichen Wahrnehmungspositionen jonglieren	241
Die logischen Ebenen der Veränderung systematisch angehen	241
Ein Bewusstsein für Denk- und Verhaltensmuster entwickeln	242
Den emotionalen Zustand kontrollieren	244
Detailliert nachfragen: Das Metamodell	245
An der Oberfläche kratzen oder tiefer eintauchen	245
Präzisierungsfragen stellen	246
Auf müssten und sollten achten	248
Benennen, wer »die« sind	249
Clean Coaching	250
Clean Language sprechen	250
Schnell-Coaching	255
 Kapitel 13	
Der Umgang mit schwierigen Menschen	257
Schwierige Menschen näher kennenlernen	257
Mit Menschen arbeiten, an die man einfach nicht herankommt	258
Neue Perspektiven einnehmen	259
Unterschiedliche Wahrnehmungspositionen erkennen	260

Die beste Perspektive wählen	261
Problematische Beziehungen ändern	262
Nach der positiven Absicht suchen	265
Veränderungen in Situationen mit mehreren Parteien durchsetzen	266
In die Position der Stakeholder schlüpfen	267
Mehr Einflussnahme durch Flexibilität	270

Teil IV

Spitzenleistungen im Beruf **271**

Kapitel 14

Eine mitreißende Vision entwickeln **273**

Visionen entwickeln, die wirklich motivieren	274
Alle Sinne ansprechen	274
Fesselnde Metaphern	275
Eine bedeutungsvolle Teamvision entwickeln	276
Einsatzbereitschaft erzeugen: Die Vision verbreiten	280
Die Vision bekannt machen	281
Geschichten erzählen	283
Einen Aktionsplan erstellen	285
Glaubenssätze und Wertvorstellungen sinnvoll nutzen	286
Glaubenssätze wirkungsvoll nutzen	287
Antrieb durch Wertvorstellungen	289
Den Worten Taten folgen lassen	289
Wertvorstellungen von außen sichtbar machen	290

Kapitel 15

Erfolgsmaximierung durch Veränderungen **293**

Führen in Veränderungsprozessen	294
Herausfinden, was wirklich einen Unterschied ausmacht	294
Durch die verschiedenen Ebenen manövrieren	296
Die Umwelt anpassen	297
Verhalten verändern	298
Fähigkeiten erweitern	299
Glaubenssätze und Werte feintunen	299
Eine Identität wählen	302
Das Ziel festlegen	302
Die logischen Ebenen auf Veränderungen abstimmen	304
Logische Ebenen für persönliche Veränderungen deckungsgleich machen	304
Unterschiedliche Rollen in Einklang bringen	305
Anpassung an berufliche Veränderungen	306
Coaching in Veränderungsprozessen	309

Kapitel 16	
Ziele setzen und erreichen	311
Wohlgeformte Ziele schaffen	311
Wissen, was Sie wollen	312
Verantwortung übernehmen	314
Die Details festlegen	315
Wo, wann und wie?	315
Ressourcen abschätzen	316
Die Konsequenzen kennen	317
Das Ziel unwiderstehlich machen	318
So tun, als hätten Sie Ihr Ziel erreicht	319
Ein Ziel verankern	319
Den höheren Nutzen erforschen	320
Der erste Schritt	322
Berufliche Ziele entwickeln	322
Andere bei der Formulierung von Zielen unterstützen	323
Teamziele entwickeln	324
Mit wohlgeformten Zielen Unternehmen stärken	325
Mit wohlgeformten Zielen erfolgreich werden	325
 Kapitel 17	
Spitzenleistungen modellieren	327
Erfolgsmuster anderer kopieren	328
Wie alles begann	328
Benchmarking	329
Modeling von Spitzenleistungen	330
Ein Modell bilden	331
Das Modell testen	336
Streichen, was man nicht benötigt	339
Ein Modell weitergeben	340
Die Strategien der Genies kennenlernen	340
Erfinderisch wie Einstein	341
Probleme lösen mit Walt Disney	342
Von sich selbst für sich selbst ein Modell bilden	345
 Teil V	
Der Top-Ten-Teil	347
 Kapitel 18	
Zehn berufliche Vorteile durch NLP	349
Nur die Besten einstellen	349
Wirkungsvolle Veränderungen umsetzen	350

Ziele erreichen	350
Leistungen fördern	350
Kreativität und Innovation fördern	351
Menschen motivieren und ihnen Antrieb geben	351
Reaktionszeiten verkürzen	352
Talentierte Mitarbeiter halten	352
Wirksame Kommunikation	353
Teamarbeit verbessern	353
 Kapitel 19	
Zehn Tipps, wie man NLP beruflich nutzen kann	355
Üben, üben, üben	355
Visionen, die begeistern	355
Rapport	356
Häppchen für Häppchen	356
Fachchinesisch vermeiden	356
Neue Techniken ausprobieren	357
Ändern Sie sich, nicht die anderen	357
Neugierig bleiben	357
Erfolgserlebnisse wahrnehmen	358
Spaß haben	358
 Kapitel 20	
Zehn Online-Informationsquellen zu NLP	359
NLP University	359
Verbände: DVNLP, ÖDV-NLP und HANLP	360
nlp.de	360
NLP-Veranstaltungen	360
Anchor Point	360
Gundl Kutschera	361
Junfermann-Verlag	361
Metaforum	361
Thies Stahl	361
NLP professional	361
 Stichwortverzeichnis	363