
Inhalte der NLP-Practitioner Ausbildung

Die Geschichte des NLP:

Hier lernen Sie die Hintergründe kennen:

Was ist der Ursprung und wer sind die Gründer des NLP. Welche Muster der Kommunikation finden wir im NLP und warum sind diese so hoch wirkungsvoll.

Die eigene Wahrnehmungsfähigkeit stärken.

Ob im beruflichen oder privaten Kontext, es ist wichtig, in der eigenen Wahrnehmungsfähigkeit geschult und trainiert zu sein. Wahrnehmung und Interpretation voneinander zu trennen und damit zu erkennen, wo wir uns gerade befinden, ist Basisvoraussetzung für jede Art der gelungenen Kommunikation. Oftmals denken wir, dass wir beim anderen sind und unser Gegenüber wahrnehmen, merken jedoch nicht, dass wir versehentlich nur uns selbst wahrnehmen. Innerhalb einer NLP Ausbildung lernen Sie gezielt Wahrnehmung von Interpretation zu unterscheiden. Diese Basisfähigkeit ist von essentieller Bedeutung und wird aus diesem Grund in der gesamten Ausbildung durch unterschiedlichste Wahrnehmungsübungen trainiert.

Die NLP Grundannahmen und die inneren Haltung

In welchem Kontext auch immer, im Umgang mit Menschen ist eines wesentlich. Für eine erfolgreiche und gelingende Kommunikation, die dazu führt, gemeinsam ein Ziel zu erreichen, ist die eigene innere Haltung wichtig. Diese zeigt sich sehr stark über unser Verhalten nach außen. Innerhalb der NLP Ausbildung ist das Verständnis für Wertschätzung und Anerkennung ein zentraler Bestandteil, um eine gelungene Kommunikation zu erreichen. Für die Entwicklung der inneren Haltung sind die NLP Grundannahmen von entscheidender Bedeutung. Dadurch wird der Fokus geschärft und Achtsamkeit entwickelt.

Die Bedeutung unserer Repräsentationssysteme in der Kommunikation

Um die Welt um uns herum wahrnehmen zu können, besitzen wir Menschen unsere fünf Sinne. Diese sind es die bestimmen, wie wir die Welt erleben. Wenn wir uns anderen Menschen gegenüber sprachlich mitteilen, dann verwenden wir in unserer Sprache auch diese fünf Sinne. Im NLP werden unsere fünf Sinne als Repräsentationssysteme beschrieben. Unser Repräsentationssysteme bestimmen, wie wir Informationen verarbeiten und entscheiden auch darüber, wie wir uns erinnern. Kenntnis über die Repräsentationssysteme ermöglichen es uns, mit uns selbst und anderen ganz anders zu kommunizieren. Darüber hinaus ist es gleichzeitig der Weg zu unseren Emotionen.

Kalibrieren

Haben Sie sich schon einmal Gedanken darüber gemacht, was für eine gelungenen Kommunikation, ganz gleich in welcher Situation, notwendig ist?

„Der Mensch ist oft nicht da, wo wir ihn gerne hätten“

Kalibrieren bedeutet, dass Sie sich auf die nonverbalen Verhaltensäußerungen ihres Gegenübers zielgerichtet einstellen können. Durch Kalibrieren lernen Sie, sich auf minimale Verhaltensänderungen einstellen zu können. Es ist die Fähigkeit, den Zustand, in dem sich der andere Mensch gerade befindet, zu lesen.

In dieser NLP Ausbildung lernen Sie genau, wie das funktioniert und wie Sie dadurch Ihre Kommunikation für beide Seiten aktiv und positiv gestalten können.

Ein Verbindung zum anderen aufbauen über Rapport, Pacing und Leading

Die Basis jeder gelungenen Kommunikation ist es, wie gut es Ihnen gelingt, Zugang zum anderen Menschen aufbauen zu können. Wir beschreiben das umgangssprachlich oft mit den Worten: „Da hat die Chemie gestimmt“ oder „Da waren wir beide auf der gleichen Welle unterwegs“.

Doch wodurch entsteht diese Verbindung? Und was, wenn das gezielt möglich wäre? Was würde es für die Qualität Ihrer Beziehungen bedeuten, wenn Sie diese Fähigkeit hätten?

Zugang und Übereinstimmung zum anderen Menschen herzustellen, wird im NLP als Rapport beschrieben. Rapport könnte somit als Ergebnis verstanden werden. Doch wie kommen wir dahin?

Der Weg zur Übereinstimmung, also Rapport, ist Pacing und Leading.

Rapport, Pacing und Leading sind essentielle Bestandteile einer vertrauensvollen Beziehung zwischen Menschen, die geprägt ist durch gegenseitigen Respekt, Wertschätzung und Verständnis. Für zielführende Gespräche sind Pacing und Leading unerlässlich. In dieser NLP Ausbildung erfahren Sie genau, was Pacing, Leading und Rapport ist und lernen Schritt für Schritt die Fähigkeit des professionellen Einsatzes.

Die Submodalitäten

Hier erfahren Sie was Submodalitäten sind und welche Auswirkung diese auf unsere Gefühlswelt und Veränderungsprozesse haben. Die Submodalitäten sind die nächst kleineren Bausteine unserer fünf Sinne. Sie haben eine fundamentale Auswirkung auf unser subjektives Erleben. Sie sind das Herz jeder Veränderungsarbeit. Das Wissen über Submodalitäten versetzt Sie in die Lage, in der Tiefe bei Veränderungsprozessen anzusetzen und dadurch eine extrem hohe Wirksamkeit zu entwickeln. Submodalitäten bestimmen, wie wir unsere Erfahrungen und Erleben im Gehirn speichern. Es hat Auswirkungen darauf, wie für uns in bestimmten Situationen fühlen u.v.m. Submodalitäten sind die Programmiersprache in unserem Gehirn.

Das Ankern

Vielleicht kennen Sie das auch. Sie hören ein ganz bestimmtes Musikstück, dass Sie mit ihrem letzten Urlaub verbinden. Und plötzlich ist das Gefühl, welches Sie im Urlaub hatten, wieder da ... Neben dem Hören betrifft das auch unsere anderen Sinneskanäle.

Wir besitzen negative wie positive Anker. Anker gehen auf Konditionierungsmechanismen zurück. Diese hat Iwan Pawlow bereits 1904 beschrieben.

Anker sind in unserem Leben ganz normal und natürlich. Sie beeinflussen unsere Gefühlszustände und können hilfreich oder hinderlich sein. Im NLP ist die Technik des gezielten Anker setzen einer der wichtigsten Wirkmechanismen. Die Lebensqualität zu erhöhen bedeutet, positive Anker gezielt zu setzen und bei Bedarf die negativen aufzulösen. Wenn Sie diese Fähigkeit beherrschen, können Sie zukünftig mit schwierigen Situationen besser umgehen.

Gezieltes Ressourcenmanagement

Wodurch erreichen wir Selbstwirksamkeit und welche Rolle spielen dabei unsere Ressourcen? Ressourcen sind in jedem Menschen vorhanden. Manchmal scheint es jedoch so, als wäre es unmöglich, auf sie zugreifen zu können. In dieser NLP Ausbildung lernen Sie unzählige Möglichkeiten, wie Sie Ihre Ressourcen aktivieren, um dadurch mehr Fülle und Wahlmöglichkeiten in den unterschiedlichsten Situationen zu Verfügung zu haben.

Zwei Zustände, Assoziation und Dissoziation

Die beiden Zustände haben auf uns und unsere emotionale Befindlichkeit unterschiedliche Auswirkungen.

Wir erleben und wechseln mehrmals pro Tag unbewusst zwischen diesen beiden Zuständen. Und wir alle kennen Gespräche die uns beschäftigen, in denen es uns nicht gelungen ist, unser Ziel zu erreichen. Es kommt manchmal sogar vor, dass wir im Gespräch selbst nicht schlagfertig genug sind. Später, wenn wir uns dann ausserhalb dieses Gespräches befinden, sagen wir häufig: „Jetzt fällt mir aber noch ein, was ich alles hätte sagen können“. Das ist ein Hinweis, dass wir uns gerade in einem für uns unpassenden Zustand befunden haben und deswegen nicht die richtigen Argumente hatten.

Viele Menschen denken, dass sie vom Stress kontrolliert werden. Lernen Sie in dieser NLP Ausbildung den eigenen Stresslevel aktiv zu kontrollieren. Dies wird ermöglicht dadurch, dass Sie zwischen assoziiert und dissoziiert sein unterscheiden und bewusst den jeweiligen Zustand einnehmen. Diese Fähigkeit ist extrem hilfreich, um z. B. einen bestimmten Augenblick bewusster und intensiver wahrzunehmen und im Hier und Jetzt zu sein oder aber in stressvollen Momenten den nötigen Abstand zu schaffen, also sich zu dissoziieren.

Assoziiert sein bedeutet, dass wir in uns, verbunden mit unseren Gefühlen sind und diese auch sehr stark und intensiv erleben.

Dissoziiert sein bedeutet, dass wir uns selbst und andere mit Abstand betrachten können. Wir erleben Emotionen mit Abstand und können dadurch ganz anders reagieren.

Wahrnehmungspositionen 1-2-3-Meta

Für eine gelungene Kommunikation ist es wichtig, zwischen den unterschiedlichen Wahrnehmungspositionen wechseln zu können. Hier lernen Sie gezielt diese Fähigkeit. Dabei geht es um mehr, als nur um einen klassischen, oft angesprochenen Perspektivwechsel. Denn 1-2-3-Meta bedeutet wesentlich mehr als das. Hier werden eigene Verhaltensweisen, Gedanken und Reaktionen aus den unterschiedlichsten Perspektiven (multiperspektivisch) erlebt und schaffen Raum für zusätzliche Wahlmöglichkeiten.

Oberflächlicher Perspektivwechsel versus echtem Verständnis und Wertschätzung durch die Wahrnehmungspositionen. Durch das Einnehmen besitzen Sie diese Fähigkeit, tiefes Verständnis zu erreichen. Dieses wirkungsvolle Instrument lässt sich bei unzähligen Konfliktsituationen zur Lösung einsetzen. Damit können diese nachhaltig und dauerhaft aufgelöst werden.

Meta-Modell der Sprache

Kennen Sie das Spiel Stille Post? Es wird am Anfang etwas gesagt und am Ende kommt etwas ganz anderes an.

Wenn wir mit anderen Menschen kommunizieren bleiben meistens die relevanten Informationen, die wichtig sind, unterhalb der Oberfläche in der Tiefe verborgen. So gehen wichtige Informationen verloren. Durch das Fehlen von Informationen kommt es dazu, dass der Sinn einer Botschaft sich verändert. Die Muster und Prozesse nach denen dies geschieht, sind dieselben, die uns innerlich im Denken und Erleben einschränken können.

Lernen Sie mit dem Meta-Modell der Sprache eines der effektivsten und wirkungsvollsten Werkzeuge des NLP kennen, um verlorenegegangene Informationen wiederherzustellen. Es ist die Fähigkeit des spezifischen Hinterfragens, um dadurch tieferes Verstehen und verstanden werden zu ermöglichen.

Dieses Sprachmodell hilft auch dabei, Blockaden mit Leichtigkeit aufzulösen.

Milton Modell-Hypnotische Sprachmuster

Das Milton-Modell geht auf die Arbeit von Milton-Erickson, einer der innovativsten Psychotherapeuten seiner Zeit, zurück. Er besaß die Fähigkeit, Sprache in einer vagen und kunstvollen Weise einzusetzen, um Veränderungsprozesse zu initiieren.

Durch die vage Ausdrucksweise wird inhaltsfreies Arbeiten ermöglicht. Dadurch bekommt der andere Mensch Raum. Das Milton-Modell ist auch die Basis der hypnotischen Sprachmuster und der Weg zum Unbewussten. Dadurch wird der Zugang zu den eigenen Ressourcen und Lösungen möglich. Dieses Sprachmodell ist ein wichtiger Bestandteil, um in der Arbeit mit Menschen die Integration des unbewussten Potenzials zu ermöglichen.

Kontext und Bedeutungsreframing

Es sind nicht die Dinge an sich die uns beunruhigen, sondern vielmehr ist es die Interpretation der Bedeutung, die unsere Gefühle und Handlungen bestimmen.

Situationen sind nicht nur schlecht oder nur gut. Es gibt immer zwei Seiten der Medaille. Hier lernen Sie die Fähigkeit der gezielten Bedeutungsgebung, um dadurch neue Perspektiven einzunehmen. Dadurch erhalten Sie mehr Freiheit und Wahlmöglichkeiten im Denken, Fühlen und Handeln.

Wohlgeformtheit der Ziele

Es gibt viele unterschiedliche Möglichkeiten Ziele zu setzen. Dabei kommt es jedoch häufig vor, dass diese Ziele nicht erreicht werden. Haben Sie sich schon einmal darüber Gedanken gemacht, warum wir einige Ziele nicht erreichen?

Manchmal erreichen wir Ziele vielleicht deswegen nicht, weil wir Auswirkungen und Umsetzbarkeit nicht überprüft haben. Im NLP gibt es entscheiden Kriterien für die Wohlgeformtheit von Zielen. Hier lernen Sie gezielt diese Kriterien kennen und anzuwenden. Für die Erreichung von Ziele ist es wichtig, individuelle Fähigkeiten, das persönliche Umfeld, Werte und Glaubenssätze zu berücksichtigen. Ein weiterer Faktor ist die Identität. Erreichbarkeit, innere Motivation sind ebenso wichtig, wie der eventuell zu bezahlende Preis, der beim Erreichen eines Ziels gezahlt werden muss. Die Zielkriterien berücksichtigen diese Aspekte, um Ziele dadurch nachhaltig zu erreichen.

Strategien

In den 1970er Jahren ist NLP aus dem Grundgedanken entstanden, Leistungen für andere zu verbessern. Dazu wurden sich erfolgreiche Kommunikatoren, die Ausnahmeleistungen auf diesem Gebiet erreicht haben, zum Vorbild genommen und analysiert. Im NLP sprechen wir von Modellen. Analysiert wurden die Verhaltensweisen und Denkmuster der Modelle. Diese Denk- und Verhaltensmuster (Handlungsabläufe) werden im NLP Strategien genannt. Jedes Verhalten und Denkabläufe sind Strategien. Stellen Sie sich vor, Sie lernen eine Technik kennen, um erfolgreiche Strategien in deutlich kürzerer Zeit zu lernen oder bereits vorhandene zu verbessern, als es sonst möglich wäre. Sie können Erfolgsstrategien von Experten lernen, von dem Sie nicht gedacht hätten, dass es Ihnen liegen würde. Hier lernen Sie, was Strategien sind und wie Sie diese gezielt analysieren, um Sie dann anderen leichter zugänglich zu machen. Einschränkende Strategien lassen sich somit ebenfalls leicht verändern. Lernen Sie durch Strategiearbeit Ihr Leben aktiv zu gestalten.

Timeline Arbeit

Erfahrungen machen uns zu dem, was und wer wir sind. Sie entscheiden auch, welche Fähigkeiten wir besitzen oder verloren haben im Laufe unseres Lebens. Das Resultat können negative Gefühlszustände, Blockaden und Ängste sein. Wir Menschen bewegen uns auf unserer individuellen Zeitlinie (Timeline). Auf dem Weg kommt es vor, dass wir wichtige Ressourcen verloren haben. Diese sind immer noch vorhanden, jedoch ist der Zugang versperrt. Mit der Timeline Arbeit lernen Sie den Zugang wiederherzustellen. Durch die Auflösung dieser Blockaden können wertvolle Stärken und

Potenziale integriert werden. Somit lösen sich Blockaden, Ängste oder negative Erinnerungen auf und ermöglichen, mehr Fülle und die Erschaffung einer erwünschten Zukunft.