

NLP-KOMPAKT

NLP-KOMPAKT

im Bayerischen Wald
im Bayerischen Wald



Kommunikationstraining · Persönlichkeitsentwicklung · Teamentwicklung

Daniela Mohrmann

Lohberghütte

Bühelweg 8

D-93470 Lohberg

Fon: + 49 (0) 99 43 - 90 28 88

Fax: + 49 (0) 99 43 - 90 28 86

Mobil: + 49 (0)1 70 - 5 80 37 01

E-Mail: mohrmann@erlebnis-seminare.de

Internet: www.erlebnis-seminare.de

Was bedeutet NLP und wofür ist es einsetzbar?

NLP erklärt, wie sich Menschen orientieren, Möglichkeiten wahrnehmen und Entscheidungen treffen. Es gibt Erklärungen dafür, was sie darin unterstützt, neue und bessere Ergebnisse zu erzielen. Die Gründer des NLP hatten das Ziel, die besonderen Fähigkeiten von Meistern der Kommunikation für alle Menschen verfügbar zu machen und schufen mit NLP eine Sammlung von Verfahren und Ideen zur Kommunikation, die man leicht lernen und in den verschiedensten Bereichen des Lebens einsetzen kann.

Um NLP zu lernen, benötigen Sie Neugier, die Bereitschaft zu lernen und zu üben sowie eine normale physische und psychische Belastbarkeit.

Die NLP-Ausbildung wird durch eigene Projektarbeit und Übungsgruppen ergänzt. Für die Projektarbeit und Übungsgruppen empfehle ich die Form der Erfolgsteams sowie Supervision und Coaching.

Zielsetzung: Neue und bessere Ergebnisse in Beruf und Alltag erzielen

Zielgruppe: Diese Ausbildung richtet sich vor allem an Menschen,

- ◆ die mit anderen Menschen arbeiten und ihre Kommunikationsfähigkeiten weiter entwickeln wollen (z. B. für Beratung, Verkauf, Training, Personalführung, Pädagogik, Sozialbereich, Therapie etc.)
- ◆ die sich persönlich weiter entwickeln oder persönliche Ziele realisieren wollen.

Methode: Workshop: theoretische und praktische Einführung, praktische Übungen, Auswertungen.

Inhalte & Themen:

1. Modul (2 Tage): Kommunikation & Selbstmanagement

NLP hilft Ihnen dabei, Ihr höchstes Wohlfühlgefühl als Ausgangspunkt für Ihre Entscheidungen und Ihr Handelns zu nutzen. Sie können mit NLP zielorientiert leben, Fehler als Feedback verstehen, Ihr Selbstwertgefühl stärken und Ihre Flexibilität erhöhen.

- ◆ **NLP-Grundannahmen:** Arbeitshypothesen als Erfolg versprechende Orientierung für alle Lebenssituationen
- ◆ Bewusster Wechsel vom Problemrahmen in den Zielrahmen
- ◆ **Lernstadien und Wirkungsfaktoren** in der Kommunikation
- ◆ **Moment of Excellence:** mentale Vorbereitung für bestimmte Situationen, um einen wünschenswerten Zustand kontrolliert herbeizurufen
- ◆ **Als-ob-Technik:** kreativ im Gespräch weiterkommen ohne Sachzwänge und eingeschränkte Sichtweisen
- ◆ **Interessanter Umgang mit Kritik und Schule des Wunsches**
- ◆ Vergleich der **Absicht Ihrer Kommunikation** mit den Reaktionen aus der Umwelt
- ◆ **S.C.O.R.E.:** Fragemuster für das Minimum an Informationen, die für das Erfassen einer Situation und den möglichen Umgang damit notwendig sind. Sie erleichtern es, andere Menschen besser zu verstehen und sich auf deren Denk- und Sichtweisen einzustellen.

2. Modul (2 Tage): Wahrnehmung & Körpersprache

Sie erfahren, wie Sie zu anderen Menschen eine vertrauensvolle und stabile Beziehung aufbauen und führen können. Rapport bedeutet im NLP, sich mit der Körpersprache auf jemanden einzustellen und sich auf dessen Art auch nonverbal einzulassen. Es handelt sich dabei um ein Resonanzphänomen, das wir für die Kommunikation positiv nutzen. NLP ermöglicht Ihnen, durch die Körpersprache gezielt auf andere Menschen einzugehen. Das Trainieren von Wahrnehmung, unterschiedlichen Wahrnehmungspositionen und der Körpersprache führt Sie zu einem tieferen Verständnis und neuen effektiven Handlungsmöglichkeiten in konfliktgeladenen Kommunikationsprozessen.

- ❖ **Rapport herstellen und aufrecht erhalten:** Sie finden den Zugang zu anderen Menschen und stellen sich mit Ihrer Körpersprache auf den anderen ein, um eine gute, vertrauensvolle Basis herzustellen
- ❖ **Pacing und Leading:** Ihren Gesprächspartner mit Einfühlung dort abholen, wo er ist und ihn dahin führen, wo es Ihnen im Gesprächsverlauf hilfreich ist
- ❖ **Kalibrieren:** sich aufeinander „eichen“, um z. B. am äußeren Zustand des Gesprächspartners seine innere Verfassung zu erkennen
- ❖ **Umgang mit Inkongruenzen:** den gesamten Menschen verstehen und auch mit seinem unbewussten Bereich kommunizieren
- ❖ **Repräsentationssysteme nutzen:** Sie trainieren eine genaue Wahrnehmung und das Gespräch entsprechend der fünf Sinne so zu formulieren, dass es der andere am einfachsten versteht
- ❖ **Augenbewegungsmuster verstehen und auf Ihren Gesprächspartner angemessen reagieren**
- ❖ **Dissoziation:** externe Wahrnehmungsposition einnehmen
- ❖ **Assoziation:** interne Wahrnehmungsposition einnehmen
- ❖ **1.-, 2.-, 3.-Position:** Wahrnehmung aus ganz unterschiedlichen Blickwinkeln und Entdeckung neuer Lösungswege

3. Modul (2 Tage): Fragetechniken & Ziele

❖ Meta-Modell:

Wir verzerrn Sätze so, wie wir unser Erleben unbewusst verzerrnen. Die systematischen Fragetechniken des Meta-Modells bringen die Inhalte und Gründe hierfür wieder ins Bewusstsein. Dadurch eröffnen sich neue Sicht- und Verhaltensweisen.

- § NLP-Fragetechniken helfen Ihnen dabei, aus der Art, wie jemand seine Sätze formuliert, zu verstehen, wie er sein Erleben und Denken verzerrt.
- § Durch Verzerrung, Ausblendung oder Verallgemeinerung verschleierte Sätze hinterfragen Sie sofort, um Missverständnisse im Gespräch zu erkennen und zu vermeiden sowie zusätzliche Informationen zu gewinnen

❖ Backtrack: aktives Zuhören und rechtzeitige Korrektur von Fehl-Interpretationen

- ❖ **Chunking:** die Gesprächsebenen entsprechend anpassen
 - § mit Small Talk angeregt im Gespräch bleiben
 - § durch Präzisierungen etwas auf den Punkt bringen
 - § den Sinn hinter einem Ziel mit Abstraktion erfassen

❖ S.M.A.R.T.:

Wirkungsvolle Ziele sind S.M.A.R.T. formuliert: situationsspezifisch, messbar, attraktiv, realistisch und terminiert.

- § Sie verwirklichen Ihre Ziele durch die Vorstellungen, die Sie begleiten. Diese Vorstellungen sind mit NLP optimal gestaltbar.
- § Sie erkennen, was Sie brauchen, um Ziele setzen und auch erreichen zu können.

❖ Logische Ebenen: ungeahnte Potenziale aktivieren und eine neue Tiefe in der Verständigung erreichen mit einem Konzept des Lernens, Verhaltens und Verstehens

4. Modul (2 Tage): Ankern / Auslöser

Alte negative Erfahrungen oder bestimmte Dinge aus unserer Umgebung lösen in uns manchmal negative Stimmungen aus. Mit NLP können Sie diese Auslöser finden und bewusst verändern. Ankern beinhaltet die innerpsychische Übertragung positiver emotionaler Informationen und die Veränderung der persönlichen Geschichte.

- ◆ **Ankern:** Motivations- oder Erfolgzzustände für gezielt für sich einrichten durch auslösende Reize für bestimmte innere Reaktionen
- ◆ Der **Visual Squash** ist eine Methode, der gegenseitigen Würdigung von konfliktierenden inneren Persönlichkeitsanteilen („zwei Seelen in einer Brust“), um neue Verhaltensweisen zu finden, die eine Zusammenarbeit ermöglichen und unterstützen
- ◆ **Change History:** den Einfluss der Vergangenheit bei Bedarf verändern, um mit einer neuen Einstellung zur eigenen Vergangenheit ebenso das gegenwärtige Erleben wie auch das zukünftige Verhalten zu bestimmen

5. Modul (2 Tage): Reframing / Umdeuten

Reframing setzt eine Erfahrung in einen neuen Rahmen, so dass sie in einem anderen Licht erscheint. Plötzlich ist ein Problem ein wichtiger Lernschritt, oder ein Hindernis ein hilfreicher Hinweis auf etwas viel wichtigeres. Mit der Methode 6-Step-Reframing entstehen tief greifende neue Einsichten. Für manche Menschen ist ein Glas schon halb leer und für andere ist es noch halb voll. Mit NLP trainieren Sie die Flexibilität in der Bedeutungsgebung, betrachten Probleme z.B. als hilfreiche Chancen zur Weiterentwicklung und nutzen sie als sinnvolle Wegweiser.

- ◆ **Reframing:** Rahmen verändern, inhaltlich oder äußerlich und das Unbewusste als Kooperationspartner für Lösungen gewinnen

6. Modul (2 Tage): Milton-Modell & Trance

Alltags- und Arbeitssituationen enthalten viele „störende“ Trancephänomene. NLP ermöglicht Ihnen, gewinnbringend damit umzugehen. Das Milton-Modell bezieht sich auf die Trance-Techniken von Milton Erickson. Hier werden, durch spezielle Methoden, machtvolle unbewusste Ressourcen aktiviert. Sie lernen, woran man Trance-Zustände erkennt, wie man sie hervorruft und wofür sie sich in Beruf und Alltag positiv einsetzen lassen.

Milton-Modell:

- ◆ Entspannungstechniken für Ihren Alltag
- ◆ Der Einfluss von Menschen durch Sprache

7. Modul (2 Tage): Submodalitäten

Von kleinen Unterschieden und großen Wirkungen - Zu den erstaunlichsten Entdeckungen des NLP gehört, wie unser Erleben von der Struktur unserer Informationsverarbeitung abhängt. Das ist sowohl eine überraschende Erfahrung wie auch ein Weg zum inhaltsfreien Arbeiten.

- ◆ **Swish und Fast Phobia:** die schnelle Veränderung innerer Bilder zur Motivation einsetzen
- ◆ **Metaphern kreieren** als gute Methode, um neue Ideen zu säen und Suchprozesse im Unterbewussten auszulösen in Form von Parabeln, Vergleichen, Symbolen und Geschichten. Metaphern eignen sich auch hervorragend zur tranceartigen leichten Vermittlung relevanter Inhalte.

8. Modul (2 Tage): Strategien

NLP wurde aus der Beobachtung der äußeren Verhaltensweisen und inneren Prozesse besonders erfolgreicher Menschen entwickelt. Ein Beispiel zur Entwicklung und Umsetzung neuer Ideen sind die 3 Strategiephasen von Walt Disney: Träumer - Kritiker - Realist. Mit NLP finden Sie Ihre eigenen Motivations- und Erfolgsstrategien heraus, um sie bewusst weiter zu entwickeln und zielgerichtet einzusetzen.

- ◆ **R.O.L.E.:** mithilfe dieses Modells ist es möglich, die wichtigsten Elemente des strategischen Denkens / Verhaltens zu erfassen, mit denen eine Strategie aufgeschrieben wird
- ◆ **T.O.T.E.-Modell:** diese „Versuch- und Irrtum-Schleife“ ermöglicht forcierte Lernerfahrung
- ◆ **New Behaviour Generator:** ein neues Verhalten entwickeln, testen und bei Bedarf rechtzeitig verändern, bevor Sie es in der Praxis anwenden
- ◆ **Walt Disneys Strategie** für die erfolgreiche Umsetzung neuer Ideen

9. Modul (2 Tage): Entwickeln der zukünftigen Geschichte & Assessment

- ◆ **Die Zukunfts-Geschichte entwickeln:** Erarbeiten Sie sich einen Lösungsweg zu einem aktuellen Thema über die Vorstellung der erfolgreichen Zukunft!
- ◆ **Time-Line:** Erfahren Sie, wie Menschen Zeit verarbeiten und erkunden Sie ihre eigene mentale Zeitlinie, um sie für Ihre zukünftigen Erfolge verstärkend zu nutzen.
- ◆ **Antipathie-Format**

DVNLP-Zertifikat:

Für die erfolgreiche Teilnahme an der Ausbildung erhalten Sie ein Zertifikat nach den Richtlinien des Deutschen Verbandes für Neurolinguistisches Programmieren e.V.



Trainerin:

Daniela Mohrmann
Business- & Management-Coach, ECA
NLP-Lehrtrainerin, DVNLP

Erfahrungs-Hintergrund:

NLP-Anwendungen seit 1998. Langjährige praktische Erfahrungen aus dem Business-Bereich sowie aus Training und Coaching fließen in das Seminar mit ein.

Teilnehmerzahl:

8 - 25

Termine:

18-tägige Ausbildung vom 03.08. - 20.08.2009

Uhrzeit:

jeweils 8.30 - 17.30 Uhr

Ort:

im Hotel Sonnbichl,
Konferenzraum, Lambacher Str. 31, D-93462 Lam

Seminarkosten

1.500 €

incl. 19% USt.:

(Anreise, Unterbringung und Verpflegung werden vom Teilnehmer selbst organisiert)

Frühbucher:

(-10%) bis 19.06.2009

Anmeldung:

möglichst bis 31.07.2009

Ansprechpartner:

Frau Mohrmann, Tel.: + 49 (0) 99 43 - 90 28 88

Antwort-Fax

An: Kommunikationstraining · Persönlichkeitsentwicklung · Teamentwicklung

Daniela Mohrmann

Fax: + 49 (0) 99 43 - 90 28 86

Seite: 1

Betreff: Anmeldung

Sehr geehrte Frau Mohrmann,

hiermit melde ich mich verbindlich an

- () zum Seminar „NLP-KOMPAKT im Bayerischen Wald“
im Hotel Sonnbichl, Konferenzraum, Lambacher Str. 31, D-93462 Lam

Die entsprechende Teilnehmergebühr zahle ich nach Rechnungsstellung *

- () per Überweisung innerhalb von 8 Tagen auf
das Konto: Daniela Mohrmann
bei der: Postbank Berlin
BLZ: 10010010
Konto: 484047103
Zweck: NLP-KOMPAKT 03.08.-20.08.2009 von _____
(bitte geben Sie den Teilnehmernamen an)
- () bar am ersten Veranstaltungstag.

Vorname, Name:	
Straße, Nummer:	
Geburtsdatum:	
PLZ, Ort:	
Telefon:	
E-Mail:	

* = Zutreffendes bitte ankreuzen (x)

Mit freundlichen Grüßen

Datum und Unterschrift des Teilnehmers