

 **BrainNLP**[®] 
Akademie für
Kinesiologie & Kommunikation



Diplomausbildung NLP

Erfolg ist
Leistung x Kommunikation³
mit sich – im privaten Umfeld – im Beruf

**BrainNLP**[®]
Akademie für
Kinesiologie & Kommunikation
Diplomausbildung NLP



**Programmieren Sie sich selbst
oder
lassen Sie sich manipulieren?**

Erst wenn Sie wissen, wie Manipulation funktioniert, können Sie sie verhindern, d.h. Sie entscheiden, wer Sie beeinflussen darf und wer nicht.

Andererseits können Sie, genauso wie einen Computer, sich selbst programmieren. Eben auf **Misserfolg oder auf Erfolg**. Und das strahlen Sie auch aus.

Sie erlernen im Gespräch die Vorstellung des Anderen zu erkennen, damit das von Ihnen gesprochene Wort den größten Effekt erzielt! Diese ist für das Gelingen von Sachkommunikationen erforderlich.

Sie können NICHT NICHT kommunizieren, sagte schon Paul Watzlawick, weder verbal noch nonverbal. Und darum geht es unter anderem in dieser Ausbildung.

Genauso wie um Erfolg, denn der ergibt sich aus der Formel:

**Erfolg ist Leistung x Kommunikation³
mit sich – im privaten Umfeld – im Beruf**

Die Landkarte ist nicht das Gebiet

Stellen Sie sich einen Baum vor. Er wird sich von jenem Baum unterscheiden, den sich gerade jemand anderer vorstellt. Verschiedene Menschen haben eben verschiedene Vorstellungen. Sie erlernen im Gespräch die Vorstellung des anderen zu erkennen.

RapportPacingLeading

ist der Oberbegriff aller zwischenmenschlicher Prozesse, also die Basis jeglicher Kommunikation. Wie ist die Beziehung zu Ihrem Gegenüber im laufenden Gespräch? wie wird Rapport aufgenommen?

Repräsentationssysteme

Die fünf Sinne im Beruf - in der Führung – im Coaching

Metaprogramme

sind Wahrnehmungsfilter, die benutzt werden, um Entscheidungen zu treffen

Submodalitäten

Nach den Repräsentationssystem die noch verfeinerte Stufe der Programmiersprache, die unmittelbare Veränderungen veranlässt.

Ankern

Der Prozess des Ankerns findet laufend statt: unbewusst, durch Eindrücke, und bewusst durch Fotos, Musik Berührung etc... Anker sind ein nützliches Instrument zum Herstellen von Emotionen. So ist es möglich, sich seine eigenen Topleistungen wieder hervorzuholen.

WerteModell

bewusstes Nutzen der Oberflächen- und Tiefenstruktur unserer Sprache

Meta-Modell

bewusstes Nutzen der Oberflächen- und Tiefenstruktur unserer Sprache

Milton-Modell

Die Hypnosprache. Die linguistischen Sprachmuster von Milton Erickson - Sprache, die Veränderung bewirkt, zum Einleiten von Trancezuständen, Bewusstheit über Deine Sprache und die der anderen bekommen

Reframing

bewertet unerwünschte Gefühle bzw. Verhalten neu. Die höchste Kunst der Argumentation !!!

Vertiefung

Der Inhalte aus dem Practitioner

Timelinearbeit

Hilft die Vergangenheit zu heilen und die Zukunft zu erfinden

Sleight of Mouth Patterns

Ist eines der elegantesten und wirkungsvollsten Mittel in einfachen Gesprächen, Veränderungen und neue Denkwege herbeizuführen. Deshalb auch die Übersetzung: „Zauberei mit Worten“

Fragetaktik

Durch gezielte Fragen führen Sie Ihre Mitmenschen elegant aus festgefahrenen Situationen und zeigen neue Wege auf

Neurologische Ebenen

Menschliches Verhalten wird auf allen Stufen wahrgenommen, und kann auch da verbessert-verändert werden.

Strategien

der Erfolgreichen und auch eigener, erkennen, erlernen und für sich und andere übertragbar machen. Das Erkennen der Strategien eines Klienten ermöglicht dem Coach zu erkennen wo er eingreifen kann.

Metaphern

ist die Zauberkraft des NLP. Sie lernen Metaphern kennen, zu gestalten und effektiv zu nutzen.

Arbeiten mit Gruppen - Einzelpersonen

Erste Präsentationen und Demonstrationen von alltags- und berufsspezifischen Anwendungen

Meta-Modell

Als Argumentationsmodell im Coaching

S.C.O.R.E.-Modell

Den Weg vom Symptom zur Ursache finden

Werte Welt

Sie lernen und erkennen die Filter, mit denen wir unsere Welt erschaffen und prägen – und auch wenn nötig zu verändern.

Seminar-MeetingsDesign

Sie erlernen mit den „LLL – leichter le(h)r(n)en lernen Methoden, Seminare, Präsentationen, Meetings und dgl. zu gestalten, mit denen das Lernen und Umsetzen mit Freude und Herz stattfindet.

Präsentation

Sie werden nicht nur mit dem Bewusstsein, sondern auch mit dem Unterbewusstsein Ihrer Teilnehmer kommunizieren. Sie erlernen die Wirkung von Strategieinstallation und das Arbeiten mit unterschiedlichen Gruppen und Einzelpersonen. (nach Satir) Kategorien)

4-mat System

DAS System zwischen konkreter Erfahrung – abstrakter Konzeptualisierung und aktivem

Experimentieren – reflektivem Beobachten. Es zeigt auf wie Lernen und Lehren wahrgenommen wird, und wie die Führungskraft bzw Präsentator den/die Teilnehmer am besten erreicht.

GruppenProzesse

Eingehen auf die Entwicklungsstufen innerhalb einer Gruppe. Nutzung der Potentiale. Energieumwandlung von destruktiv zu konstruktiv

Coachinggespräche

Vertiefung und Umsetzung des Gelernten in den einzelnen Coaching und Führungssituationen.

LernTheorien

Das Schaffen des optimalen Lernumfeldes unter anderem mit Hilfe der logischen Ebenen des Lernens

Praxis

Die Kombinationen der Erlernten im geschützten Rahmen erproben und vertiefen