

NLP erfolgreich im Alltag eingesetzt

Beschreibung von Daniel Güldner

Situation:

Innerhalb der Firma habe ich mich nach einer neuen Aufgabe umgeschaut. Hierdurch hatte ich die Möglichkeit, mich für einen von drei verschiedenen, neuen Jobs zu entscheiden. Alle Angebote waren interessant. Ein Job war schnell auf Platz drei für mich zu finden, der zweite Job war ideal, allerdings hatte ich ein schlechtes Bauchgefühl bei dem Gespräch mit dem zukünftigen Chef. Der dritte Job ist neu in unserem Betrieb, daher war mir nicht klar, welche Anforderungen hier genau gefordert waren. Meine Chefin, die den Job auch neu übernommen hat, kannte ich bis dahin nicht. Während meines Urlaubes rief sie mich an, um ein erstes Gespräch zu führen. Sie ging davon aus, dass ich auf jeden Fall in ihrem Team wäre und wusste nichts von meinem Entscheidungsspielraum.

1. Telefongespräch

Es war ein Gespräch von ca. 10 Minuten. Ich war sehr nett und habe klar meine Vorstellungen (weniger Reisen mit Übernachtung) geäußert. Ich bemerkte schon während des Gespräches, dass kein Rapport da war und schaffte es auch nicht, diesen herzustellen.

Am Ende dieses Gespräches war ich davon überzeugt, dass dies nicht meine zukünftige Chefin sein wird. Wir haben in der darauf folgenden Woche ein persönliches Gespräch vereinbart. Die Gedanken, an dieses Gespräch waren negativ. Mir war klar, dass ich mit einer anderen Stimmung in das Gespräch gehen sollte.

2. Übung als Klient – Wahrnehmungspositionen

Innerhalb einer Übung hat eine Teilnehmerin aus dem gleichen Practitioner Kurs das Format Wahrnehmungspositionen mit mir durchgeführt. Hierbei sind mir einige Dinge bewusst geworden und ich konnte meine Chefin und ihre Situation plötzlich nachvollziehen. Somit war ich sehr gut für das Gespräch vorbereitet.

3. Der Termin

Für den Termin habe ich mir fest vorgenommen, viel Sprach- und auch Stimpacing durchzuführen. Weiterhin wollte ich genau auf Gesten achten und auch Körperpacing durchführen. Kurz bevor ich den Termin hatte, stellte ich mir vor, dass ich den Circle of Excellence um mich herum haben würde. In dem Circle habe ich damals die angenehme Atmosphäre beim Motorradfahren geankert. Dies führt bei mir zwangsläufig immer zu einem Lächeln. Nun war also bei mir eine positive Einstellung vorhanden. Das Gespräch konnte beginnen.

Wir unterhielten uns sehr lange. Es gelang mir recht schnell durch Pacing einen guten Rapport herzustellen. Mithilfe das Metamodells gelang es mir, weitere Informationen zu sammeln. Als meine Chefin sagte: „Ich habe vor, mit meinem Team den Umsatz deutlich zu steigern.“, fragte ich: „Was genau meinen Sie mit deutlich zu steigern?“ Es gab einige weitere Situationen, in denen ich Dank des Metamodells Fragen stellen konnte. Früher habe ich oft meine Einschätzung wiedergegeben, die häufig nicht mit meinem Gegenüber übereinstimmten. Mir ist aufgefallen, dass meine Chefin meine Körperhaltung, nachdem ich sie veränderte, übernahm. Ich war also im Leading. Obwohl ich das Stimpacing nicht intensiv betrieb, hatte das Pacing funktioniert. Das Gespräch verlief weiterhin sehr gut und positiv.

Zum Schluss habe ich noch durch einen kleinen Reframe eine positive Stimmung erzeugt: Wir haben über den Standort München gesprochen. Daraufhin sagte meine Chefin: „München ist ja schon sehr schön, aber so unheimlich teuer.“ Darauf hin antwortete ich: „Sie müssen das anders sehen.“ Hier korrigierte ich mich schnell und sagte, in dem ich sie anlächelte: „Nein, ich meinte, ich biete Ihnen an, das so zu sehen.“ Sie übernahm das Lächeln und machte eine ähnliche, entspannte Bewegung, wie ich. Dadurch merkte ich, dass ich voll im Leading war. Nun sagte ich: „Wenn Sie in München wohnen, ist es ganz egal, wo sie in Deutschland hinfahren – es ist immer günstig!“. Dieser Reframe hat ihr sichtlich Freude gemacht und wir beendeten das Gespräch mit einer sehr positiven Stimmung.

Ergebnis:

Mithilfe von den Wahrnehmungspositionen, Pacing und Leading, dem Circle of Excellence und dem Reframing ist es mir gelungen, einen sehr guten Gesprächsverlauf entstehen zu lassen. Aufgrund dessen habe ich mich dann später entschlossen, die Aufgabe bei meiner Chefin anzunehmen.

Daniel Güldner, NLP-Practitioner

Hat Ihnen der Artikel gefallen? Dann würden wir uns jetzt freuen, wenn Sie ihn jetzt weiter empfehlen, so dass auch andere Leser noch davon profitieren können.

Diese Artikel aus dem Downloadbereich könnten Sie auch interessieren:

- Feedback, nicht nur eine Sache für Profis
- Interview: Zeitgemäße Mitarbeiterführung
- Psychologischer Test: Testen Sie Ihre Lebensqualität
- Zeitmillionär

Dies ist ein Service von:



Empfehlen Sie uns bitte weiter.

www.alexander-training.de