

## Seminar *Gesprächsführung* mit effektiven Methoden aus dem Business-NLP

### 1. Allgemeine Bemerkungen

**NLP** steht für **Neuro-Linguistische Programme** und ist ein effizientes Kommunikationsmodell, das den Zusammenhang zwischen den nervlich-körperlichen (neuro-physiologischen) Prozessen, der Sprache (Linguistik) und den internen Programmen eines Menschen beschreibt. Man kann auch sagen: *NLP beschreibt den Zusammenhang zwischen Körper, Sprache und Gehirn.*

NLP wurde in den 1970er Jahren von dem Mathematiker Richard Bandler und dem Linguisten John Grinder entwickelt, als diese sich die Frage stellten, weswegen hervorragende Könner der Kommunikation so gut sind. Bandler und Grinder entdeckten, dass alle Könner Ähnlichkeiten hinsichtlich ihrer *Denk-, Aktions- und Verhaltensmuster, Sprach- und Sprechstrukturen und Körpersignale* aufwiesen. Diese Entdeckungen sind lehr- und lernbar. Sie ermöglichen dem Anwender, bei sich und seinen Gesprächspartnern die bevorzugten Kommunikationskanäle, den Ablauf der Denkstrategien sowie die inneren Erfahrungen und Prägungen zu erkennen und auf sie einzugehen. Dadurch kann er Gesprächssituationen schnell und richtig einschätzen und zur beiderseitigen Zufriedenheit führen.

NLP wird dort verwendet, wo Menschen miteinander zu tun haben. In den USA gehört NLP zur Management-Ausbildung.

Drei essentielle Begriffe bilden die Basis von NLP:



Damit erzielt der NLP-Anwender sowohl eine merkbare Steigerung seiner Leistungsbereitschaft, Kompetenz und selbstgesteuerten Motivation als auch eine stärkere Festigkeit gegenüber schädigenden Außeneinflüssen.

In allen Lebensbereichen, in denen möglichst reibungsfrei, klar und zielorientiert kommuniziert werden muss, zeigt NLP seine Stärken. In diesem Seminar lernen Sie die Basisformate speziell für das Business kennen. Es ersetzt keine fundierte NLP-Ausbildung – aber es gibt Ihnen einen tieferen Einblick in den NLP-Denkansatz. Sie lernen NLP-Methoden kennen, die Ihr Verständnis und Ihre Fähigkeiten bei der Gesprächsführung merklich steigern.

### 2. Seminarinhalt

- Entstehung und Grundlagen (Axiome) von NLP
- Rapport und Pacing: Wie Sie Zugang zu Ihrem Gesprächspartner finden
- Das Metamodell der Sprache und andere Gesprächstechniken
- Die positive Absicht erkennen und nutzen
- Reframing: Wie ein anderer Rahmen die Bedeutung verändert
- SMARTS: Wie Sie Ziele so formulieren, damit sie besser erreicht werden
- Das SCORE-Modell: Was Sie an Unterstützung benötigen, um Ziele zu erreichen
- Das Modell der Neurologischen Ebenen: Wie es Ihnen klar wird, wie Verhalten verändert werden könnte
- Das Walt-Disney-Modell: Wie Sie Ihre inneren kreativen Teile nutzen können.

### 3. Seminarziele

- Aneignung von neuem Wissen über Kommunikation
- Besseres Verständnis für Ihren Gesprächspartner und sich selbst in Gesprächssituationen
- Steigerung Ihrer Sinnesschärfe, Zielklarheit und Verhaltensvielfalt
- Flexible Steuerung von Gesprächen
- Größere innere Sicherheit und Zufriedenheit.

### 4. Seminarmethodik

Interaktive Vorträge, Einzel- und Gruppenübungen, Besprechung von Beispielen der Teilnehmer/Innen, Rollenspiele, Diskussionen, Handout.

### 5. Dauer, Teilnehmerzahl, Termine

Zwei Tage, Samstag und Sonntag, 10 bis 18 Uhr.  
Max. 12 Teilnehmer/Innen.

Termine auf unserer Homepage [www.ske-schmidt.de](http://www.ske-schmidt.de).

### 6. Trainer



**Dipl.-Ing. Wolfgang R. Schmidt**  
Kommunikationstrainer, Coach und Mediator für Fachkräfte, Führungskräfte und Teams, NLP-Lehrtrainer und -coach, DVNLP, Dozent an der TU Berlin

Heylstr. 24 • 10825 Berlin  
030 - 85 07 99 77  
[info@ske-schmidt.de](mailto:info@ske-schmidt.de)  
[www.ske-schmidt.de](http://www.ske-schmidt.de)