

**Werkzeuge kann man brauchen und
missbrauchen -
vom Einsatz von NLP in der Führung**

Der Inhalt dieses Vortrages

Moderne Führungskräfte stehen vor der Herausforderung, ihr Unternehmen, ihre Mitarbeiter und sich selbst an immer schnellere Innovationszyklen anzupassen, wachsende Komplexität und zunehmende Risiken mit erfolgreichem Handeln in Einklang zu bringen.

Erfolgsrezepte sind gefragt, Strategien und Instrumente um im „Haifischbecken“ zu überleben. Einfach muss es sein und schnell muss es gehen.

Denn morgen ist die Welt schon wieder anders . . .

Der Inhalt dieses Vortrages

Dem tragen die modernen Heilsverkünder nur zu gerne Rechnung und versprechen, mit einfachen Mitteln in kürzester Zeit grundlegende Veränderungen zu bewirken. Managementmethoden und Führungsinstrumente, Kommunikationsstrategien und Psychologie, das Angebot ist riesig.

Doch ein Zweifel bleibt: ist das, was da versprochen wird, wirklich möglich und wenn ja, ist es dann auch legitim? Und vor allem: ist die Methode oder das Werkzeug alltagstauglich?

Unter dem Gesichtspunkt der Einsatzmöglichkeiten im Führungsalltag wird in diesem Vortrag das Werkzeug NLP betrachtet.

Veränderungsprozesse

Was erfolgreiche Veränderungsprozesse von weniger erfolgreichen unterscheidet
(Glaubenssätze und Wertesystem)



Jede der Ebenen kann geändert werden.
Es zeigt sich jedoch, dass ein Festhalten
auf einer höheren Ebene eine
Verhaltensänderung auf einer unteren
Ebene blockiert.

Zieldefinition

Wer das Ziel nicht kennt, für den ist jeder Weg der Richtige



- Positive Formulierung
- Keine Vergleiche
- Verhaltenskontext
- Sinnesspezifisch
- Kurze Feedbackschleife

Das Zielerleben und das Zielverhalten muss vom Mitarbeiter selbst beeinflussbar sein.

Leistungsbereitschaft und Motivation

Leistungsbereitschaft und Motivation
(Rapport, Kontext, Frage- und Beeinflussungstechnik)



Mitarbeiter arbeiten in einer für Sie positiven Beziehung zur Führungskraft schneller und effektiver.

Den guten Kontakt zwischen den Menschen nennt man Rapport.

Dazu werden Aussehen, Sprache, Körpersprache wie Stimmlage, Gestik, Mimik, Haltung, ... aufeinander abgestimmt.

Leistungsbereitschaft und Motivation

Leistungsbereitschaft und Motivation
(Fragetechnik)



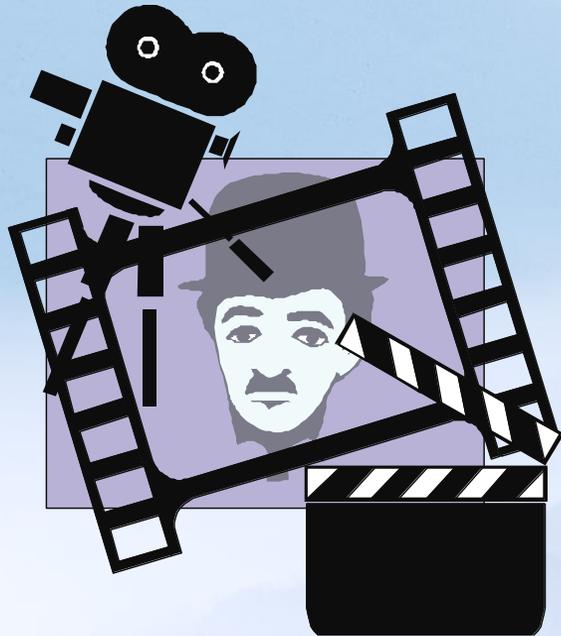
Wer fragt, der führt!

Fragen dienen neben der Informationssammlung dem Herstellen von Gefühlszuständen

- deshalb ist es für Sie wichtig, zu wissen, in welche Richtung und mit welchem Sinn Sie fragen und dass Sie sich dieser Richtung **IMMER** bewusst sind.

Vorhandene Ressourcen

Vorhandene Ressourcen optimal einsetzen
(Ökologiecheck, Wahrnehmung)



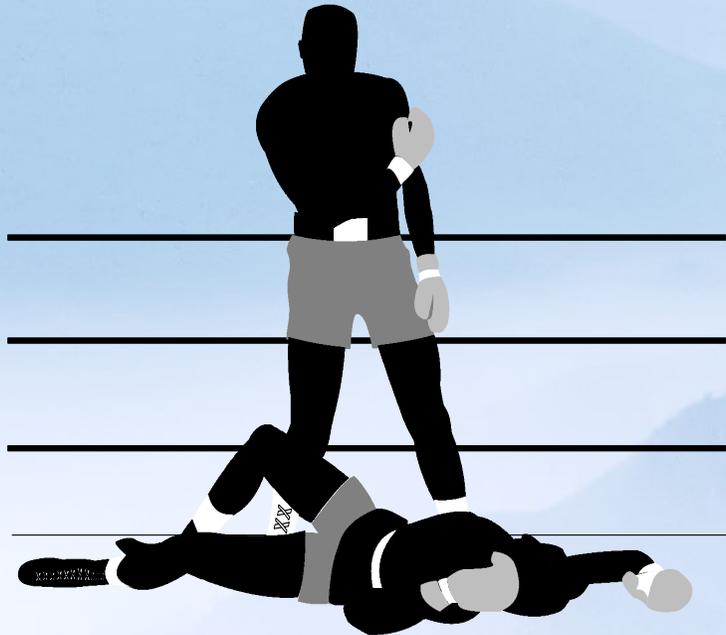
Das Wort Ressource heißt übersetzt “Rohstoff”.

Hier meinen wir alle unsere Fähigkeiten, die uns bekannten, aber auch die uns unbekanntes Stärken, die Talente und Neigungen.

Es geht darum, uns diese Fähigkeiten bewusst zu machen und sie optimal zu nutzen.

Konflikte

... und wenn es Konflikte gibt ..
(Repräsentationssysteme, Gesprächsverhalten)

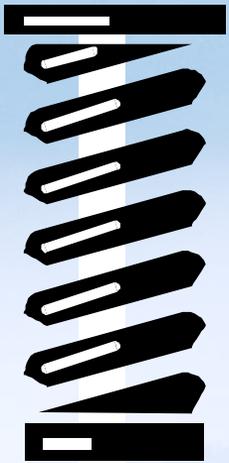


Jeder Konflikt wird nur dann erfolgreich beendet, wenn alle daran beteiligten Personen einen Gewinn daraus ziehen.

Ein Ungleichgewicht zwischen den beiden Parteien wird zu einer Missstimmung und zum “Nicht-Gelingen-Lassen-Wollen” einer Partei führen.

Die Nachricht

Unangenehme Nachrichten adäquat vermitteln (Informationsverarbeitung, Gesprächsführung, Sprache)

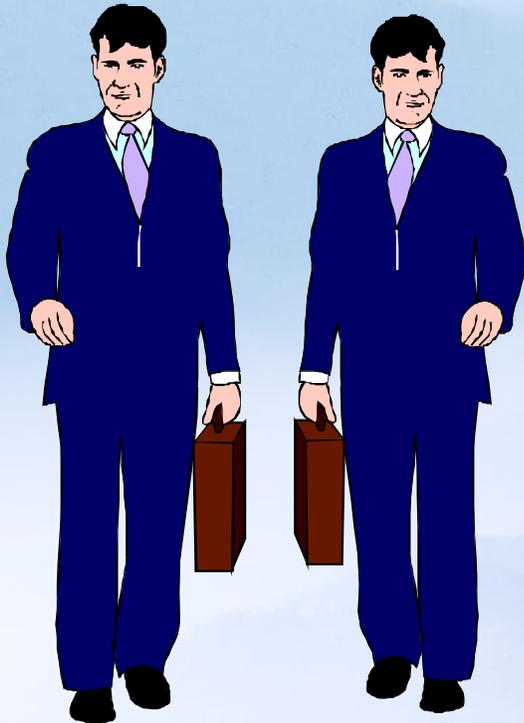


- Wie vermitteln Sie unangenehme Nachrichten?
- Welche Kommunikationsprogramme laufen in Ihrem Gehirn ab?
- Wie schränken Sie sich ein?
- Wie sind Ihre Entscheidungsprozesse?
- Welche Strategien benutzen Sie, um an ein bestimmtes Ziel zu kommen?

Veränderungsprozesse

Und zum Schluss:

Charisma und Authentizität - wie die Führungskraft zum „Vor-Bild“ wird



Charismatische Führungskräfte haben eine Vision, an die sie glauben, der sie entgegenstreben und die sie vorleben.

Emotionen und Ratio sind im Einklang.

Diese Ausstrahlung motiviert ihre Mitarbeiter, „am selben Strang zu ziehen“.

Die Aufgabe: Führung

Es ist die Aufgabe der Führungskraft mit den vorhandenen Ressourcen kurz-, mittel- und langfristig den Erfolg des Unternehmens zu sichern.

Die Führungsaufgabe besteht sowohl aus Management als auch aus Leading. Die erfolgreiche Führungskraft wägt immer zwischen diesen beiden Aufgaben ab und setzt die richtigen Prioritäten.

Während bei der Managementaufgabe der betriebswirtschaftliche Aspekt im Vordergrund steht, kann bei der Leadingaufgabe die zwischenmenschliche Kommunikation über Erfolg und Misserfolg einer Führungskraft entscheiden.

Um das Optimum der Mitarbeiterleistung zu erreichen, ist in den meisten Fällen nicht die Macht, sondern der zielgerichtete aber wertschätzende Umgang mit den Mitarbeitern der entscheidende Faktor.

Eine Definition von NLP

NLP ist eine pragmatische, zielgerichtete, sehr wahrnehmungsintensive Form der Kommunikation. Dazu gibt es ein Beschreibungs-, ein Erklärungs- und ein Lehrmodell sowohl für sich selbst als auch für die zwischenmenschliche Kommunikation.

Kommunikation hat stets ein Ziel. Wichtige Voraussetzungen sind die Verfeinerung der Sinneswahrnehmung und der Flexibilität. Um eine Änderung der „neurolinguistischen Programmierung“ zu erreichen, sind die Voraussetzungen bei den Menschen wichtig. Hierzu gehören:

- Die Wertvorstellungen
- Persönliche Ziele
- Das Nutzen aller Sinneskanäle
- Bewusste und unbewusste Stärken
- Stimmungen, Perspektiven und Sichtweisen

agitat

Amselweg 14

71277 Rutesheim

Telefon 07152 / 3542943

eMail info @ agitat.de