

Fokusthema: Entwickle deine Führungskompetenz

## **Erfolgreich führen mit NLP:**

### Wer etwas zu sagen hat, sollte reden können

mit Bernd Köhnlein

3. August 2021



# ERFOLGREICH FÜHREN MIT NLP

WER ETWAS ZU SAGEN HAT, SOLLTE REDEN KÖNNEN



**DEUTSCHE BILDUNG AG**

BERND KÖHNLEIN · DIPL.-WIRT.-INF.

03. AUGUST 2021

## KURZE VORSTELLUNG

## BERND KÖHNLEIN



1

**DAS MACHE ICH**

Coach, Dozent & Trainer ·  
Diplom in Wirtschaftsinformatik · Einzel- und Teamcoachings

2

**COACHING-THEMEN**

Prüfungs-/ Auftritts-Stress ·  
Spezifische Ängste ·  
Leistungsblockaden ·  
Selbstwerttraining

3

**(WEB-) SEMINARE**

Kommunikation &  
Konfliktklärung · NLP ·  
Emotionale Intelligenz ·  
Mentale Selbstregulation in  
Krisen, Corona & Konflikten

4

**DAS IST MIR WICHTIG**

Maximum an  
Selbstwirksamkeit und  
Selbstmanagement ·  
Zuversicht, Leichtigkeit &  
Humor · positive Haltung

5

**BESONDERES**

Coaching als leibliche Erfahrung ·  
NLP-Methoden · Körperintegration ·  
Klopftechnik · Wingwave · PT ·  
systemischer Ansatz

## ERFOLGREICH FÜHREN MIT NLP

# WAS IST DENN NLP?



## NLP: NEURO-LINGUISTISCHES PROGRAMMIEREN

- **WAS IST NLP?**  
Sammlung wirksamer Werkzeuge zur Verbesserung der Kommunikation und zur gewünschten Veränderung von Denken, Verhalten und Fühlen
- **WAS MACHT DAS NLP?**  
Vorgänge im Gehirn (Neuro) über Sprache (linguistisch) beeinflussen oder verändern („programmieren“), um Probleme zu lösen oder Ziele zu erreichen
- **WER HAT ´S ERFUNDEN?**  
Entwickelt in den 1970er-Jahren vom Linguisten John Grinder und dem Psychologen und Mathematiker Richard Bandler
- **WIE GEHEN DIE ENTWICKLER DES NLP VOR?**  
Sie untersuchen, wie Menschen sich und ihre Umwelt wahrnehmen, handeln, Informationen verarbeiten, kommunizieren, lernen und sich verändern

## WARUM IST NLP IN DER FÜHRUNG SINNVOLL?



## ERFOLGREICH FÜHREN MIT NLP

## WARUM NLP IN DER FÜHRUNG?



## WEIL ES UM EMOTIONALE UND SOZIALE INTELLIGENZ GEHT

- **BEZIEHUNGEN**  
Beziehungsverhalten der Vorgesetzten ist ein entscheidender Faktor für Kunden- und Mitarbeiterloyalität (m/w) zum Unternehmen
- **WAHRNEHMUNG**  
NLP trainiert Sinnesschärfe, Zielklarheit und Verhaltensvielfalt und verbessert die Wahrnehmung eigener/fremder Bedürfnisse und Potenziale
- **ZIELERREICHUNG**  
Verbesserung von Kommunikationskompetenzen in Verhandlungen, Ziel-/ Feedbackgesprächen mit Mitarbeitern, Kunden, Behörden, Zulieferern (m/w)...
- **FIRMEN-KULTUR-CHANGE**  
Modernes Management im Umgang mit (eigenen und fremden) Verhaltensmustern, Glaubenssätzen, Ängsten, Niederlagen, Blockaden...

## WIE KANN DAS MIT DEM NLP FUNKTIONIEREN?



3-SPRUNG ZU MEHR

# FÜHRUNGSERFOLG MIT NLP



BEZIEHUNGEN  
AUFBAUEN



WAHRNEHMUNG  
STÄRKEN



ZIELKLARHEIT  
SCHAFFEN



BEITRAG ZUM  
UNTERNEHMENSERFOLG

# 1

BEZIEHUNGSaufbau MIT NLP

## DER GUTE DRAHT

### RAPPORT: DAS GRUNDLEGENDE ELEMENT IM NLP

- **RAPPORT (MIT STUMMEN „T“)**

  - Aus dem Französischen: Beziehung, Verbindung, guter Draht, Gleichklang
  - Voraussetzung für tragfähige, kreative Arbeitsbündnisse und Beziehungen
- **RAPPORT IST ZUNÄCHST EINE HALTUNG UND KEINE TECHNIK**

Rapport beginnt mit aktiven Zuhören und „Mitschwingen“ in die Gefühle und Sichtweisen des Gegenübers
- **OHNE RAPPORT KEIN „LEADING“**

  - Pacing: sich einfühlen / im Gleichschritt mit dem Gegenüber mitgehen
  - Leading: die Führung übernehmen / Vorschläge machen
- **RAPPORT HERSTELLEN**

  - Durch sogenanntes verbales und nonverbales Spiegeln
  - Für jede/n erlernbar und mit etwas Übung schnell umsetzbar

**NLP NUTZT ZUM RAPPORT UNSERE SINNE UND WAHRNEHMUNG**



## 1

BEZIEHUNGSaufbau MIT NLP

## SPRACHE UND SINNESKANÄLE

BEIDES HÄNGT ENG MIT EINANDER ZUSAMMEN

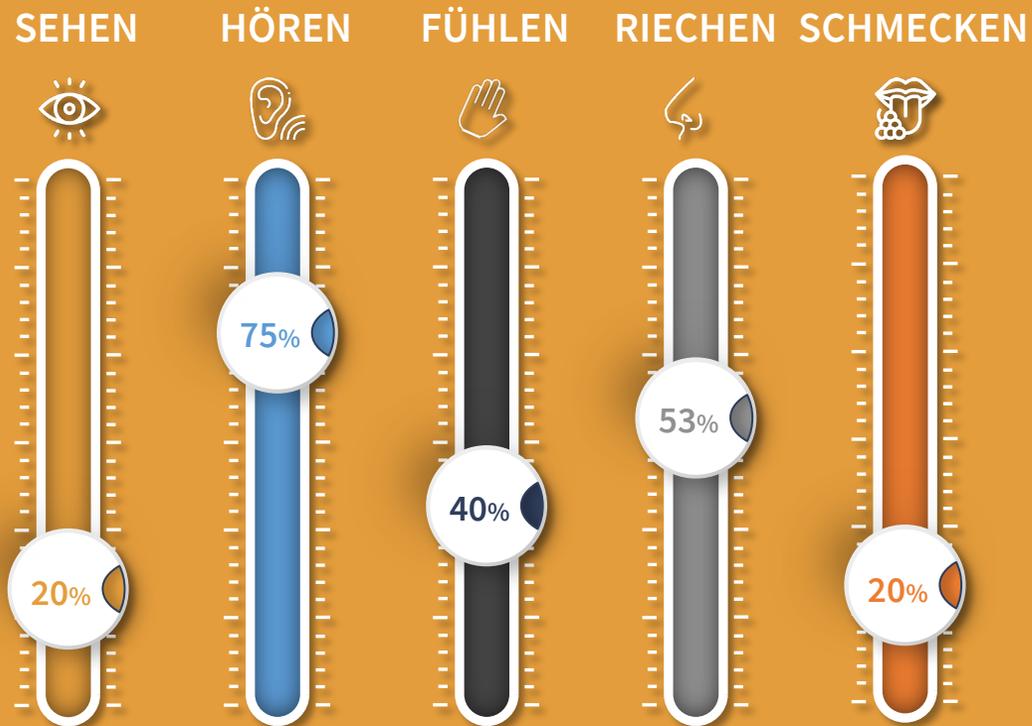


Die Aneinanderreihung der Anfangsbuchstaben wird „VAKOG“ genannt

## 1

BEZIEHUNGS-AUFBAU MIT NLP

## WAHRNEHMUNGS-TYPEN ERKENNEN



- **SEHEN (VISUELL)**  
Von Angesicht zu Angesicht / Blick erhaschen / Durchblick haben / im Trüben Fischen / hell / klar / strahlen / zeigen / weitsichtig / sonniges Gemüt...
- **HÖREN (AUDITIV)**  
Ton angeben / ruppiger Tonfall / klingen / rascheln / leise sein / schrill / das klingt gut / überein stimmen / auf die Pauke hauen / Ohren volljammern...
- **FÜHLEN / SPÜREN (KINÄSTHETISCH)**  
Fühler ausstrecken / in den Griff kriegen / sich zusammenreißen / Hals über Kopf / übers Knie brechen / hart / sanft / sich leer fühlen / benebelt sein...
- **RIECHEN (OLFAKTORISCH)**  
Jemanden gut riechen können / es riecht nach Ärger / stinkig sein / Lunte riechen / muffige Bude / beißender Geruch...
- **SCHMECKEN (GUSTATORISCH)**  
Bitterer Beigeschmack / bittere Pille schlucken / fade Angelegenheit / die Suppe auslöffeln / das ist eine Geschmacklosigkeit...



## 1

BEZIEHUNGSaufbau MIT NLP

## WAHRNEHMUNG „ÜBERSETZEN“

FRAU  
SEHERHERR  
HÖRMANNFRAU  
TAST

Ich sehe das so...

Das ist mir klar

Mir scheint,...

Ich zeige damit

???

Da sehe ich schwarz

???

Ich verstehe das so...

Das verstehe ich

Das klingt, als...

???

Erläutern

???

Von sich reden machen

Ich nehme an,...

Das begreife ich

Ich habe das Gefühl

Ich belege damit

Aufzeigen

???

???



## 1

BEZIEHUNGSaufbau MIT NLP

## VERBALES UND NONVERBALES SPIEGELN

RAPPORT DURCH ANGLEICHEN UND MITSCHWINGEN



## SPRACHE

*Formal:* Wahrnehmungskanäle (VAKOG) /  
Sprechtempo / Betonung / Lautstärke / Lachen...

*Inhaltlich:* das Gesagte mit eigenen Worten  
wiedergeben (paraphasieren)



## HALTUNG

Körperhaltung / Sitzhaltung /  
Beinhaltung / Nähe-Distanz...



## BEWEGUNGEN

Mimik / Gestik / Blickkontakt /  
Augenbewegungen / Atemrhythmus...

GUTER RAPPORT =  
GUTE BEZIEHUNG

Das Angleichen dient dem Beziehungsaufbau (Rapport) und ist kein Nachäffen  
Vorsicht vor Manipulationsversuchen bei geübten Zeitgenossen (m/w) 😊

# 2 WAHRNEHMUNG TRAINIEREN MIT NLP META-PROGRAMME

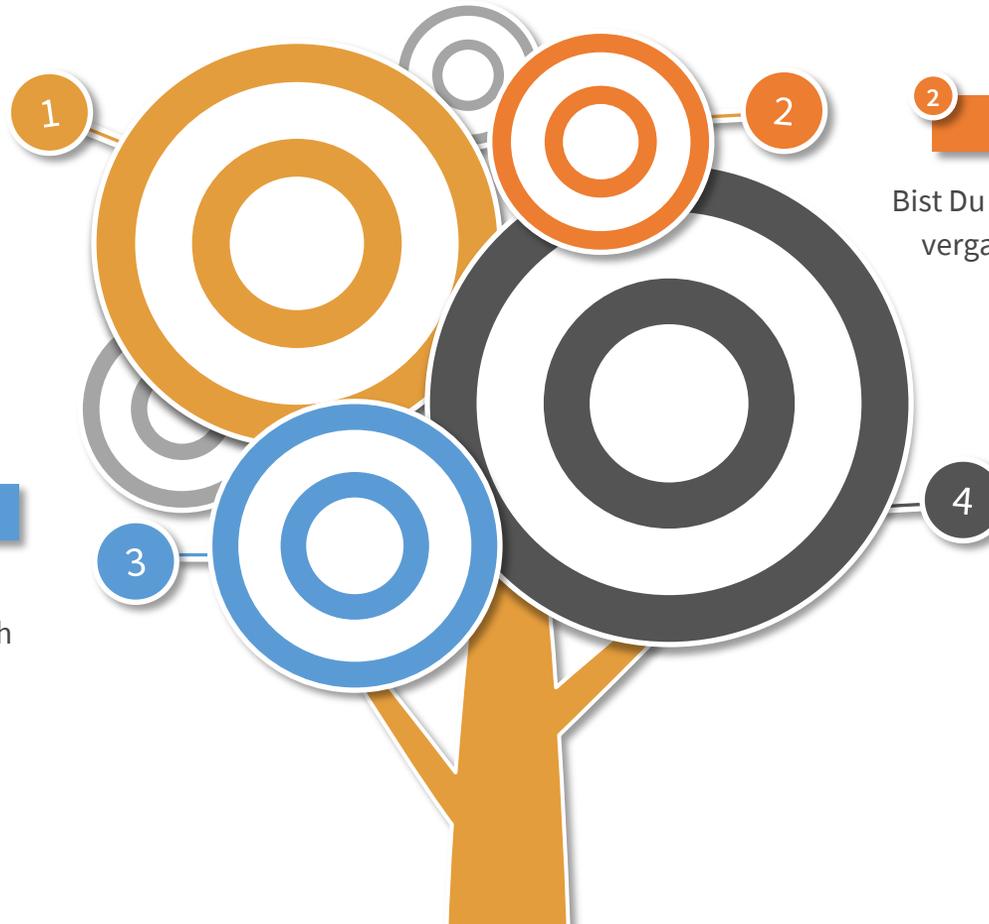
## WIE NIMMST DU INFORMATIONEN AUF?

### 1 Hin-zu oder weg-von

Bewegst Du Dich auf etwas zu, was Du magst oder von etwas weg, was Du nicht magst?

### 3 Motivation

Bist Du auf Möglichkeiten ausgerichtet oder siehst Du Dich gezwungen, etwas zu tun?



### 2 Zeitorientierung

Bist Du in Deinem Denken und Handeln vergangenheits-, gegenwarts- oder zukunftsorientiert?

### 4 Warum-Was-Wie-Wenn

Warum-Typ / Was-Typ /  
Wie-Typ / Was-Wenn-Typ (m/w)

Das wird auch das "4-Mat-Prinzip"  
genannt (nächste Folie!)



## 2

## WAHRNEHMUNG TRAINIEREN MIT NLP

# DAS 4-MAT-PRINZIP

### 1 WARUM-TYP

#### Hintergrund / Sinn / Anlass / Motivation

*Warum ist das für Sie/uns/mich wichtig?  
Warum ist das nützlich/interessant?  
Weshalb macht es Sinn, xyz zu tun?  
Wieso sollte ich jetzt zuhören?  
Wo ist mein Mehrwert bei der Sache?*

### 3 WIE-TYP

#### Praxis / Machen / Testen / Probieren

*Wie kann/soll ich das genau machen?  
Wo kann ich das mal sehen?  
Wie wollen wir da verbleiben?  
Welche genauen Schritte gibt es?  
Wann und wo werden wir anfangen?*

#### Thema / Zahlen / Daten / Fakten

*Was muss ich nun konkret machen?  
Was lerne ich daraus?  
Was passiert als nächstes?  
Was kostet mich das?  
Worum genau geht es denn heute?*

### 2 WAS-TYP

### 4 WAS-WENN-TYP

#### Auswirkungen / Konsequenzen / Risiken

*Was passiert, wenn das nicht klappt?  
Was wäre, wenn wir das mal anders  
machen würden?  
Das klingt gut, aber...?!  
Was, wenn in der Zukunft xyz passiert?*

# 3 ZIELKLARHEIT MIT NLP DIE SMART-METHODE

## WOHLGEFORMTE ZIELE FORMULIEREN



### SPEZIFISCH

Positiv und ohne  
Negationen formuliert /  
leicht verständlich / VAKOG



### MESSBAR

Kriterien zur Zielerreichung  
müssen klar benannt sein  
(Zeit, Euro, Projektabschluss...)



### AKZEPTIERT

Alle Beteiligten sollten hinter  
den Zielen stehen, sonst  
droht Motivationsverlust



### REALISTISCH

Ist das Ziel überhaupt  
erreichbar und den gegebenen  
Rahmenbedingungen angepasst?



### TERMINIERT

Das Ziel ist bis zu einem  
konkreten Datum umsetzbar /  
es gibt kurze Feedbackschleifen



Beispiele: „mehr“ Sport treiben / „ein bisschen“ Gewicht reduzieren



# 3 ZIELKLARHEIT MIT NLP

## DAS FEEDBACK-SANDWICH

### ES GIBT KEIN VERSAGEN - NUR FEEDBACK

- 🕒 **KLÄRE VORAB**  
Will der/die andere überhaupt ein Feedback?
- 🕒 **DAS „SANDWICH“**
  - Entdecke Gutes/Gelungenes zuerst
  - Was könnte verbessert werden und warum? (4-MAT-Prinzip!)
  - Welchen Nutzen hat der/die andere davon, wenn er/sie Deinen Rat befolgt?
  - Allgemeine positive Stellungnahme für den/die anderen geben
- 🕒 **FEEDBACK-REGELN**
  - Sinnesspezifisch konkret (VAKOG) statt bewertend: „Immer wenn Du Dich vorgebeugt hast, ist Deine Stimme leiser geworden.“
  - Konstruktiv: „Und wenn Du xyz tust, wirst Du noch besser werden.“
  - Subjektiv (Ich-Formulierung): „Mir kam folgende Idee...“
  - Konkret: „Mache nicht..., sondern...“
  - Ausgewogen: Mischung aus positiv und optimierbar

**NLP MACHT VERHALTEN BEWUSST UND BIETET LÖSUNGEN AN**



ALLES AN BORD?

# ZUSAMMENFASSUNG

**1****WAS IST NLP?**

Best-of von Werkzeugen für Kommunikation, Entwicklung und Veränderung

**3****WAHRNEHMUNGS-TYPEN**

Visuell, auditiv, kinästhetisch, olfaktorisch, gustatorisch („VAKOG“)

**5****META-PROGRAMME**

Wie verarbeiten wir Informationen, um in der Welt „zu funktionieren“?

**2****RAPPORT**

Beziehungsaufbau durch das Angleichen von Sprache und Körperhaltung („Spiegeln“)

**4****WAHRNEHMUNG & SPRACHE**

Unsere Sinnespräferenzen spiegeln sich in unserer Sprache wider und erlauben so einen Zugang zueinander

**6****ZIELE & FEEDBACK**

Wohlgeformte Ziele definieren und wertschätzend Rückmeldungen geben, um diese auch gemeinsam zu erreichen

GANZ ZUM SCHLUSS

# DAS MENSCHENBILD DES NLP



Jeder Mensch ist  
einzigartig und  
besitzt bereits  
alle Ressourcen,  
die er/sie für eine  
gewünschte  
Veränderung  
benötigt

Jeder Mensch  
trifft stets die  
beste Wahl aus  
dem, was ihm/ihr  
an Optionen zur  
Verfügung steht

Wir alle  
funktionieren in  
unserem „Modell  
der Welt“

Hinter jedem  
Verhalten steht  
eine positive  
Absicht

Jedes Verhalten  
ist in einem  
bestimmten  
Kontext nützlich

Alles ist erreichbar,  
wenn die Aufgabe in  
hinreichend kleine  
Schritte unterteilt  
wird

Wenn Du dann noch  
Spaß an einer Sache  
hast, bist Du in großer  
Gefahr, erfolgreich zu  
sein

Rechne also mit  
allem - sogar mit  
dem Guten.

Vergiss dabei die  
Vollkommenheit,  
strebe lieber nach  
Verbesserung



LUST AUF LESEN?

# BUCHEMPFEHLUNGEN



## NLP & KOMMUNIKATION

An keinem der folgenden Bücher bin ich in irgend einer Weise finanziell beteiligt oder profitiere von deren Kauf durch Sie.

ANDREAS, S.

Praxiskurs NLP, ISBN: 978-3-873873353

BRINKMANN, M.

Besser mit Business NLP, ISBN: 978-3-981395907

DILTS, R.

NLP II - die neue Generation, ISBN: 978-3-873878303

MOHL, A.

Der große Zauberlehrling, ISBN: 978-3-873876156

TERNES, D.

Kommunikation - eine Schlüsselqualifikation, ISBN: 978-3-873877054

THOMANN, C.

Klärungshilfe 2 - Konflikte im Beruf, ISBN: 978-3-499616372

## FÜHRUNGSKOMPETENZEN

FREISLER, R.

Leadership-Kompetenz Selbstregulation, ISBN: 978-3-958910355

GOLEMAN, D.

Emotionale Intelligenz, ISBN: 978-3-423360203

GOLEMAN, D.

Emotionale Führung, ISBN: 978-3-548364667

OESTEREICH, B.

Das kollegial geführte Unternehmen, ISBN: 978-3-800652297

REINECK, U.

Handbuch Führungskompetenzen trainieren, ISBN: 978-3-407364616

SCHÜLLER, A.

Kundennähe in der Chefetage, ISBN: 978-3-280052822

BIS ZUM NÄCHSTEN MAL

**BERND KÖHNLEIN**

0176 - 24 38 59 66

[mail@berndkoehnlein.de](mailto:mail@berndkoehnlein.de)

[www.berndkoehnlein.de](http://www.berndkoehnlein.de)



# Dein nächstes Webinar

---

## Was Firmen von Führungskräften wollen: Ein P&G Recruiter erzählt

Referent: Alexander Zwetz | Sales Capability Manager & Recruiter

Wann: 10. August, 18 Uhr

Anmelden kannst du dich über unser Kundenportal unter „Meine Termine“!



Weitere Termine  
findest du im  
Kundenportal!