

Auf einen Blick

Über die Autoren	7
Einführung	19
Teil I: Willkommen in einer schönen neuen Welt	25
Kapitel 1: NLP kurz gefasst	27
Kapitel 2: Einige grundlegende Annahmen des NLP	33
Kapitel 3: Wer lenkt den Bus?	47
Kapitel 4: Das Leben in die Hand nehmen	57
Teil II: Freunde gewinnen und Menschen bewegen	71
Kapitel 5: Die Kommunikationstasten drücken	73
Kapitel 6: Den Weg zu besserer Kommunikation sehen, hören und fühlen	85
Kapitel 7: Rapport erzeugen	97
Teil III: Die Werkzeugkiste öffnen	117
Kapitel 8: Anker werfen	119
Kapitel 9: Mit den Hebeln spielen	131
Kapitel 10: Veränderung durch logische Ebenen	147
Kapitel 11: Fahrgewohnheiten: Die geheimen Programme durchschauen	171
Kapitel 12: Zeitreise	185
Kapitel 13: Alles klar unter Deck	199
Teil IV: Mit Worten bezaubern	207
Kapitel 14: Der Kern der Sache: Das Meta-Modell	209
Kapitel 15: Das Publikum hypnotisieren	225
Kapitel 16: Geschichten erzählen, um das Unbewusste zu erreichen	251
Teil V: Der Top-Ten-Teil	259
Kapitel 17: Zehn Anwendungen von NLP	261
Stichwortverzeichnis	271



Inhaltsverzeichnis

Über die Autoren	7
Über die Fachkorrektoren	7
Einführung	19
Über dieses Buch	19
Konventionen in diesem Buch	20
Was Sie nicht lesen müssen	20
Törichte Annahmen über den Leser	21
Wie dieses Buch aufgebaut ist	21
Teil I: Willkommen in einer schönen neuen Welt	22
Teil II: Freunde gewinnen und Menschen bewegen	22
Teil III: Die Werkzeugkiste öffnen	22
Teil IV: Mit Worten bezaubern	23
Teil V: Der Top-Ten-Teil	23
Symbole, die in diesem Buch verwendet werden	23
Wie es weitergeht	24
TEIL I	
WILLKOMMEN IN EINER SCHÖNEN	
NEUEN WELT	25
Kapitel 1	
NLP kurz gefasst	27
Was ist NLP?	27
Ein paar kurze Definitionen	28
Eine Bemerkung zur Integrität	29
Die Säulen des NLP: Direkt und unkompliziert	29
Das NLP-Kommunikationsmodell	31
Kapitel 2	
Einige grundlegende Annahmen des NLP	33
NLP-Grundannahmen	34
Die Landkarte ist nicht das Gebiet	34
Die verschiedenen Landkarten erkennen	35
Menschen reagieren gemäß ihrer Landkarte der Welt ..	36
Es gibt kein Scheitern, nur Feedback	37
Die Bedeutung der Kommunikation ist die Reaktion, die sie hervorbringt	38

12 Inhaltsverzeichnis

Wenn das, was Sie tun, nicht funktioniert, versuchen Sie etwas anderes.	38
Sie können nicht <i>nicht</i> kommunizieren.	39
Jeder hat alle Ressourcen in sich, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen.	39
Jedes Verhalten hat eine positive Absicht.	40
Der Mensch zeichnet sich nicht allein durch sein Verhalten aus	40
Körper und Geist hängen miteinander zusammen und beeinflussen sich gegenseitig.	41
Wahlmöglichkeiten sind besser als keine Wahlmöglichkeiten	42
Das Modellieren von Erfolgsstrategien führt zum Erfolg. . .	42
Zum Schluss noch: Erst mal ausprobieren.	43
Kapitel 3	
Wer lenkt den Bus?	47
Wie unsere Ängste uns in die falsche Richtung lenken können	48
Bewusst und unbewusst.	48
Das schrullige Unbewusste.	49
Werte und Glaubenssätze machen den Unterschied.	51
Die Macht der Glaubenssätze	51
Mit den eigenen Werten arbeiten	52
Kapitel 4	
Das Leben in die Hand nehmen.	57
Die Kontrolle über Ihr Erinnerungsvermögen übernehmen.	57
Sie sehen es, weil Sie es glauben.	60
Das Spiel mit der Schuldzuweisung.	60
Im Problem-Rahmen stecken bleiben.	61
Sich in den Ergebnis-Rahmen versetzen.	62
Der Weg zur Kompetenz.	62
Wissen, was man will	62
Smarter als SMART: Wohlgeformte Ziele kreieren	63
Gestalten Sie Ihr wohlformuliertes Ziel.	67
Das Rad des Lebens drehen	69
Traumtagebuch über die Ziele führen	69

TEIL II	
FREUNDE GEWINNEN UND MENSCHEN BEWEGEN...	71
Kapitel 5	
Die Kommunikationstasten drücken	73
Das NLP-Kommunikationsmodell	74
Szenario 1	74
Szenario 2	75
Der Kommunikationsprozess	76
Tilgungen ausschließen	76
Jedem seine Wahrnehmung	79
Effektive Kommunikation ausprobieren	84
Kapitel 6	
Den Weg zu besserer Kommunikation sehen, hören und fühlen	85
Die Modalitäten ... VAK zwischen dir und mir	86
Die Realität filtern	86
Hören, wie andere denken	88
Der Welt der Worte lauschen	91
Durch Wörter Rapport aufbauen	91
Hilfe von Übersetzern	93
Die Augen machen den Unterschied	94
Das VAK-System für sich arbeiten lassen	96
Kapitel 7	
Rapport erzeugen	97
Warum Rapport wichtig ist	98
Rapport erkennen	99
Herausfinden, mit wem Sie Rapport aufbauen wollen ..	99
Grundtechniken zum Aufbau von Rapport	101
Acht schnelle Methoden zur Verbesserung von Rapport ..	102
Das Kommunikationsrad und der Aufbau von Rapport ..	103
Matching und Spiegeln	104
Vom Pacen zum Leadern	107
Wie und warum man Rapport unterbricht	110
Wie man sensibel Rapport unterbrechen kann	111
Die Macht des Wörtchens »aber«	112
Andere Standpunkte verstehen	113
Wahrnehmungspositionen erforschen	113

TEIL III	
DIE WERKZEUGKISTE ÖFFNEN	117
Kapitel 8	
Anker werfen	119
NLP-Anker: Los geht's	120
Einen Anker setzen und einen besonderen Zustand aufbauen	120
Zustände hervorrufen und kalibrieren	122
Das persönliche Anker-Repertoire aufbauen	124
Persönliche Anker erkennen	125
Gefühlszustände durchleben: »Sequencing States«	127
Zustände mit Ankern verändern	128
In jemandes Fußstapfen treten	129
Ein letztes Wort zu Ankern	129
Kapitel 9	
Mit den Hebeln spielen	131
Submodalitäten: Wie wir unsere Erfahrungen speichern	132
Grundlegende Informationen oder was Sie wissen müssen, bevor Sie anfangen	132
Assoziieren oder Dissoziieren	133
Die Details Ihrer Erinnerungen definieren	134
Ein wenig Übung	139
Ihre kritischen Submodalitäten erkennen	140
Änderungen in der Realität vornehmen	142
Eine Erfahrung entschärfen	142
Einschränkende Glaubenssätze ändern	142
Rückenschmerzen loswerden	144
Emotional schwere Zeiten durchstehen	145
Kapitel 10	
Veränderung durch logische Ebenen	147
Der Blickwinkel zählt	148
Logische Ebenen	148
Die richtigen Fragen stellen	149
Logische Ebenen systematisch angehen	150
Praktische Anwendungen für logische Ebenen	151
Den richtigen Ansatz für Veränderungen finden	152
Umwelt	153
Verhalten	153
Fähigkeiten	155

Glaubenssätze und Werte	157
Identität	159
Vision und Mission	160
Bereiche ins Gleichgewicht bringen	161
Die Ebenen anderer Menschen verstehen: Sprache und logische Ebenen	165
Übung zu logischen Ebenen: Teambildung bei der Arbeit und in der Freizeit	165
Ihren Traumjob werten	166

Kapitel 11 Fahrgewohnheiten: Die geheimen Programme durchschauen 171

Die Entwicklung von Strategien	171
Das Reiz-Reaktions-Modell	172
Das TOTE-Modell	172
NLP-Strategie = TOTE + Rep-System	172
Das NLP-Strategiemodell in Aktion	173
Schau mir in die Augen: Die Strategie des anderen erkennen	175
Strategien verinnerlichen	178
Neue Fähigkeiten erwerben	178
Die Programme neu kodieren	181
NLP-Strategien für Liebe und Erfolg einsetzen	182
Strategien zum Motivieren von Menschen	182

Kapitel 12 Zeitreise 185

Wie Ihre Erinnerungen aufgebaut sind	186
Ihre Zeitlinie ausfindig machen	186
Ihre Vergangenheit und Gegenwart darstellen	187
Zeitlinien ändern	187
Reise auf der persönlichen Zeitlinie zu einem glücklicheren Selbst	189
Negative Emotionen und einschränkende Entscheidungen abbauen	190
Vergebung finden	193
Ihr jüngeres Selbst trösten	193
Sorgen loswerden	193
Eine bessere Zukunft gestalten	194

Kapitel 13	
Alles klar unter Deck	199
Hierarchie des Konflikts	199
Vom Ganzen zu Teilen	201
Die Absichten der Teile	202
Zum Kern des Problems vordringen	202
Hilfe, ich liege mit mir selbst im Streit	203
Dem Unbewussten zuhören	203
Partei ergreifen	203
Ganz werden: Ihre Teile integrieren	203
Verhandlungs-Reframing	204
TEIL IV	
MIT WORTEN BEZAUBERN	207
Kapitel 14	
Der Kern der Sache: Das Meta-Modell	209
Mit dem Meta-Modell präzise Informationen sammeln	210
Tilgung – sich vage ausdrücken	213
Generalisierungen – hüten Sie sich vor »immer«,	
»müsste« und »sollte«	214
Die Notwendigkeit infrage stellen	216
Verzerrung – dieses Quäntchen Fantasie	218
Das Meta-Modell anwenden	221
Zwei einfache Schritte	221
Ein paar Warnungen	222
Kapitel 15	
Das Publikum hypnotisieren	225
Die Sprache der Trance – das Milton-Modell	226
Sprachmuster und das Milton-Modell	227
Die wichtigsten Muster	235
Andere Aspekte des Milton-Modells	242
Die Kunst der vagen Sprache und warum sie	
wichtig ist	244
Tiefer und immer tiefer	246
Sich mit der Vorstellung von Hypnose anfreunden	247
Trance im Alltag entdecken	247

Kapitel 16	
Geschichten erzählen, um das Unbewusste zu erreichen	251
Geschichten, Metaphern und Sie	252
Die Geschichte Ihres Lebens	252
Grundlagen des Geschichtenerzählens	252
Struktur in Geschichten erkennen	253
Geschichten aus Ihrer eigenen Erfahrung erzählen	255
Wirkungsvolle Metaphern	256
Metaphern im NLP	256
Mit Metaphern neue Lösungen finden	257
Direkte und indirekte Metaphern	258
TEIL V	
DER TOP-TEN-TEIL	259
Kapitel 17	
Zehn Anwendungen von NLP	261
Sich weiterentwickeln	261
Ihre persönlichen und geschäftlichen Beziehungen steuern ...	262
Eine Win-win-Lösung aushandeln	263
Umsatzziele erreichen	264
Eindrucksvolle Präsentationen erstellen	265
Zeit und andere kostbare Ressourcen managen	266
Durch Coaching zum Erfolg	266
Mithilfe von NLP etwas für die Gesundheit tun	267
Verbindung zum Publikum aufbauen: Ratschläge für Trainer und Lehrende	268
Den Job bekommen	268
Stichwortverzeichnis	271

