

NLP Business Foundation

Uge 1 Hjernens byggesten & gode relationer

Uge 2 At skabe og finde ressourcerne

Uge 3 Effektiv kommunikation & succesfulde mål

Uge 1 Hjernens byggesten & gode relationer

Dag 1

- NLP's historie og baggrund
- Modellen af verden – Viden om perception og hjernens måde at bearbejde og forholde sig til ekstern information
- Kalibrering – Vi arbejder med sansespecifik observation og registrering af verbale og nonverbale forandringer hos dig selv og andre for bedre at kunne møde dem, skabe kemi og forstå deres budskab
- Dine personlige mål med uddannelsen – fokus på egen læring og udvikling.

Vi arbejder med evnen til lede sig selv for at kunne lede andre

Dag 2

- Rapport – Hvordan går vi bevidst ind og skaber god kemi med forskellige typer af mennesker
- Matching – Evnen til at spejle andre menneskers verbale og nonverbale signaler for derigennem signaler for derigennem at skabe en stærkere relation
- Pacing og Leading – Vi arbejder med evnen til at flytter mennesker (og dig selv) fra en resourcesvag til mere ressourcefuld tilstand
- Repræsentationssystemer - Hvordan vi modtager input gennem vores 5 sanser og hvordan disse input lagres i hjernen
- Aflæsning af øjenbevægelser – Hvilken betydning har det hvor øjnene kigger hen
- Submodaliteter - Værktøj til at skrue på din indre oplevelse for at ændre den betydning vi giver en fortidig eller fremtidig begivenhed og derigennem gøre den mere ressourcefuld

Uge 2 At skabe og finde ressourcerne

Dag 1

Opfattelsespositioner

– Hvordan du bevidst kan vælge at se en situation fra flere forskellige synsvinkler og derved ændre perspektiv i en given situation.

Tilstande og tilstandsskift - Vi arbejder bevidst med at ændre din tilstand til at være mest mulig hensigtsmæssig i en given situation.

Ankring – Hvordan du bevidst kan gå ind og forankre ressourcefulde tilstande så du har adgang til dem du har brug for dem

Dag 2

Feedback – At give og modtage feedback.

Hvordan giver og modtager du på den mest hensigtsmæssige måde.

Overbevisninger - Fokus på de overbevisninger der støtter og begrænser dig i dit liv.

NLP Forudsætninger – Vi arbejder med 15 støttende NLP Forudsætninger der blandt andet kan ændre tidligere begrænsende overbevisninger.

Etik og brug af NLP på andre – Hvornår, hvordan og på hvem bruger vi NLP. At kende sin egen grænse og begrænsning.

Uge 3 Effektiv kommunikation & succesfulde mål

Dag 1

- Sproglige Rammer/Problemløsningsrammer – Hvordan du via sproget og de spørgsmål du stiller kan ændre perspektiv på forskellige situationer og udfordringer
- Reframing – At sætte et problem, en udfordring eller en begrænsning i en mere positiv ramme
- Sproglige forudsætninger – Hvordan du via sproget skaber positive og negative forudsætninger hos dem du taler med. Ved at blive bevidst om sproglige forudsætninger kan du kommunikere langt mere konstruktivt og i tråd med dit budskab og det du ønsker at opnå
- Chunking – Evnen til at skifte abstraktionsniveau både hos dig selv og andre.
- Støtte kommunikation til at blive mere specifik eller mere generel afhængig af kontekst og situation
- Værdier – Værdi afklaring, hvilke værdier har du og hvor bevidst er du om selv at opfylde dem
- SMARTØF – Målsætningsmodel der hjælper dig med at opstille succesfulde og opnåelige mål

Dag 2

Tidsopfattelse – Hvordan vi oplever tid forskelligt og hvordan vi kan bruge denne viden til at arbejde med tidsopfattelse i vores liv og i organisationer.

SKRIFTLIG TEST – Skriftlig test bestående af 12 åbne spørgsmål. Gennemføres uden hjælpemidler.

Logiske niveauer – Værktøj til at forstærke de mål du sætter dig og kan også bruges til at identificere på hvilket niveau et problem befinder sig på.

Overrækkelse af deltagerbevis.

Afslutning og evaluering