

# Hvad er NLP

---

Neuro                      Står for nerve og refererer til nervesystemet og hjernen.

Gennem dem indtager vi info gennem de fem sanser:

- Visuelt                      (vi ser)
- Auditivt                      (vi hører)
- Kinestetisk                      (vi føler)
- Olifaktorisk                      (vi lugter)
- Gustatorisk                      (vi smager)

Når vi oplever noget omsættes informationerne til:

- Billeder
- Lyde
- Følelser/fornemmelser
- Ord (indre dialog/selvsnak)

Lingvistisk                      Henviser til vores sprog både det talte og kropssproget.

Programmering                      Dækker vores evne til at kode os selv ved hjælp af billeder, lyde, følelser osv. Så vi kan lære – huske.

# NLP forudsætninger

---

- Hav respekt for andres model af verden.
- Landkortet er ikke det samme som terrænet.
- Der er en positiv hensigt bag enhver adfærd.
- Brug dine "fejl" til at lære – der eksisterer ikke fejltagelser, kun feedback.
- Hvis noget ikke virker så gør noget andet.

# Ord er kun 7 % af vores kommunikation

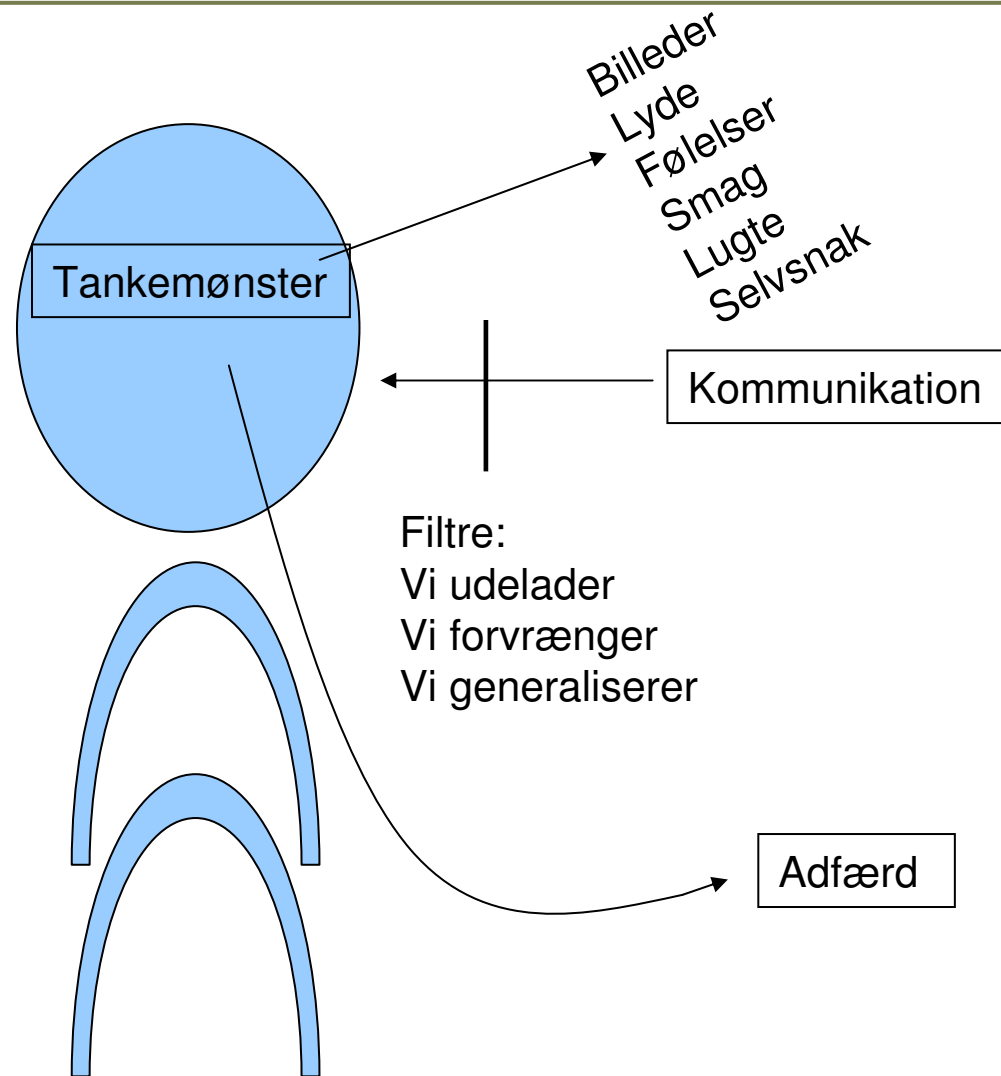
---

7 % af vores kommunikation er ord.

38 % af vores kommunikation er måden, vi taler på. Vores tonefald, klang, tempo og volumen.

55 % af vores kommunikation er kropssprog, holdning, vejrtrækning, hudfarve og bevægelser.

# Kommunikationsmodellen



# Repræsentationssystemer

---



Det foretrukne repræsentationssystem:

Den Visuelle:

Husker ved at se indre billeder, lader sig ikke forstyrre af støj, har ofte besvær ved at huske verbale instrukser, er interesseret i hvordan situationen "ser ud". Taler hurtigt, i korte sætninger. Kan irriteres over, at mennesker der bruger andre kanaler "er så langsomme".

Den Auditive:

Lærer ved at lytte, bliver let distraheret af støj, kan uden besvær gentage hvad du har sagt, taler ofte med sig selv, vil være interesseret hvis det du fortæller "lyder interessant". Taler ofte i lange sætninger. Kan generes af de visuelle lidt hårde fremfærd.

# Repræsentationssystemer

---



## Den Kinestetiske:

Respondere på fysisk anerkendelse, berøring, lærer sig ting ved at gå dem igennem, bevæger sig og taler ofte langsomt, vil tit anbringe sig tættere på andre mennesker end f.eks. de visuelle. Husker ved at "gøre" tingene eller "løbe" dem igennem. Har brug for god tid til at mærke om en beslutning er rigtig.

## Den Auditivt/digitale

Taler med sig selv, husker ved hjælp af proceduretrin og sekvenser, vil ønske at vide om situationen giver mening, er relevant, er fornuftig. Ønsker at lære og forstå, overvejer og funderer. Interesserer sig for ting, som "giver mening". Har det ikke godt med alt for hurtige beslutninger.



# Præferencetest

---

Lav en test!

# Kommunikation

---

Øvelse: Sid stille alle mand og overvej så hvordan I tror hinandens humør eller sindstilstand er.

Sansebaserede observationer kontra tankelæsning/spejling

For at kommunikere bedre med vores medmennesker, er det vigtigt at lære at skelne vores egen tankelæsning fra, hvad der egentligt sker.

Eks.

Hun er rød i hovedet – sansebaseret observation

Hun er genert - tankelæsning

# Rapport

---

De to grundlæggende principper i rapport kaldes kalibrering og matching.

Kalibrering handler om at aflæse den anden persons kropssprog, tonefald, sproglige vendinger osv.

Så matcher vi personen, vi sætter os i samme stilling, gør de samme bevægelser, bruger de samme vendinger osv.

Jo mere vi matcher, jo bedre rapport har vi, jo mere sendes der signaler, der opfanges ubevidst ” Du er OK”.

# Problemer kontra løsninger

---

Vi lever i en kultur, der er meget fokuseret på problemer og på at løse dem. Der fokuseres på det, der ikke virker. Ofte går det ud på at finde nogen der har skylden, et sted hvor ”ansvaret” kan placeres.

Det er en model af verden, der desværre sjældent leder hverken mennesker eller organisationer hen til det de ønsker. De bliver fokuserede på det, de ikke vil have, og glemmer at lægge mærke til det der virker godt.

Øvelse:

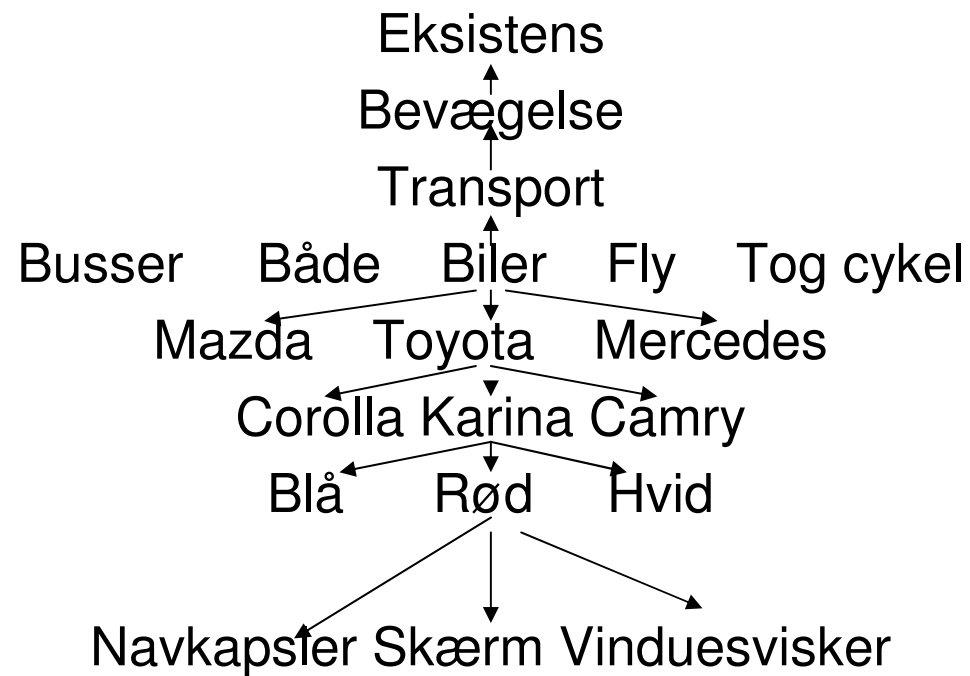
Spørgeteknik

Problemorienteret – løsningsorienteret.

# Chunks, er du generel eller specifik?



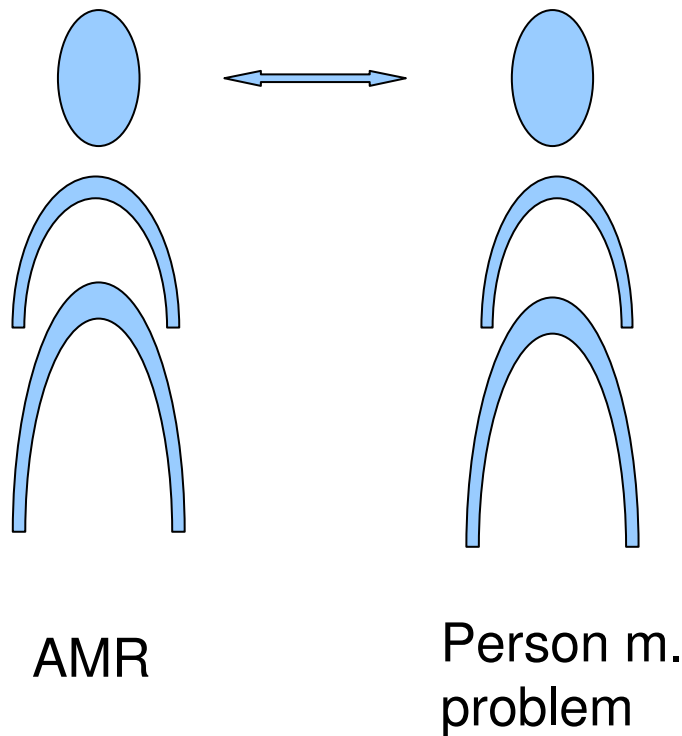
Set i store træk – abstrakt



Detaljer - Specifikt

# Reframing

At "reframe" er at give en oplevelse en ny ramme, så den kan opfattes på en ny måde.



# Metamodellen

---

## Udeladelse

Målet er: At indhente eller afdække information

Præcist – Nøjagtigt – specifikt:

Hvor, hvornår, hvad, hvordan, hvem

Udsagn

Svar

Det bliver aldrig godt

Hvad skal der til....?

Det bliver værre.

Værre end hvad?

Vores forhold ændrer sig.

Hvordan præcist forholder du dig anderledes?

# Metamodellen

---

## Generalisering

Målet er: At udvide grænserne for afsenderens model af verden

”Alle?” ”Hver eneste?” ”Aldrig”

”Hvad ville der ske hvis....?”

”Hvad forhindrer dig i at...?”

Udsagn

Svar

Det går ikke.

Aldrig, aldrig nogensinde? Er der aldrig nogen gange det er gået?

Jeg må ikke gå endnu.

Hvad ville der ske...?

# Metamodellen

---

## Forvrængning

Målet er: At udfordre og ændre meningen af det, afsenderen siger.

”Hvem siger det?”

”Hvordan ved du det ?”

” Hvordan kan X betyde Y?”

Udsagn

Svar

Med det udseende må hun  
have mange venner.  
Store drenge græder ikke.

Hvordan kan hendes udseende have  
betydning for...?  
Ifølge hvem?