

Modul 2 " Sprache und Nonverbale Kommunikation"

▼ Sprache

▼ Generative Sprachgestaltung

▼ Tilgung

- Wir selektieren die umfassenden Informationen und geben nur einen Teil der verfügbaren Informationen wieder

▼ Verzerrung

- Wir geben eine vereinfachte und subjektive Version von Erlebnissen wieder, was unweigerlich die Realität verzerrt

▼ Generalisierung

- Wir verallgemeinern spezifische Erlebnisse, Gedanken, Bedingungen oder persönliche Überzeugungen
- Diese Sprachgestaltung wird auch als Meta-Modell-Verletzung bezeichnet

▼ Nonverbale Kommunikation

▼ Pacing

- Technik für den Rapport
- Verbale und nonverbale Spiegelung des Verhaltens des Gesprächspartners
- Vermittelt dem Gegenüber "Wir sind gleich"
- Intuitives Vorgehen

▼ Ebenen

▼ Verbal

- Schlüsselworte
- Sinnesspezifische Prädikate (VAKOG)
- Dialekt
- relevante Überzeugungen

▼ Nonverbal

- Körperhaltung
- Gestik

- Mimik
- Atmung (Tiefe und Rhythmus)
- Bewegungsmuster und deren Rhythmus
- Lidschlagfrequenz

▼ Adverbial

- Tonfall
- Sprechgeschwindigkeit
- Sprechrhythmus
- Lautstärke
- Tonalität

▼ Matching

- spezielle Form des Spiegelns
- ▼ Spiegelung einer der Sprache übergeordneten Struktur
 - Sinneskanalmodus
 - Zeitform
 - Glaubenssätze
 - Interessen
 - Bedürfnisse
 - Syntax

▼ Sinnesmodalitäten

▼ Allgemein

- Unser Denken beeinflusst unseren Körper insofern, als es keinen Unterschied macht, ob wir uns etwas vorstellen oder tatsächlich erleben. Bei der Vorstellung werden die gleichen neurologischen Pfade benutzt wie beim Erleben einer Situation.
- Für das Coaching wichtig, da durch die Lenkung der Aufmerksamkeit auf Ressourcen und Fähigkeiten sinnliche Erfahrungen konkret beschrieben und erlebt werden können.

▼ VAKOG

- Visuell
- Auditiv
- Kinästhetisch

- Olfaktorisch
- Gustatorisch

▼ Auftragsklärung

▼ Kriterien für wirksame Auftragsklärung

- Ich Botschaft
- Kontext
- Lösungsorientierung
- Attraktiv
- Positiv formuliert
- Selbst erreichbar
- Datiert
- Spezifisch

▼ Auftragsklärung im Coaching Prozess

- 0. Zuweisungsdynamik & Erwartungshaltung klären
- 1. Anliegen schildern & Ziele
- ▼ 2. Gesamtes Coaching
 - Was wäre ein bestmögliches Ergebnis?
 - SKIPASS L
- ▼ 3. Heutige Sitzung
 - VAKOG
 - SKIPASS L
- ▼ 4. "Als ob Rahmen"
 - wird genutzt, um für zukünftige Verhaltens- und Befindlichkeitsveränderungen Ressourcen zugänglich zu machen und unbewusste Kompetenzen zu aktivieren
- ▼ Ob wir nur so tun als ob, oder das Ziel tatsächlich erreicht haben macht für unser Gehirn keinen Unterschied
 - ▼ Zeit
 - Tu mal so, als ob Du Dein Ziel schon erreicht hättest
 - ▼ Fähigkeiten

- Mal angenommen, Du würdest dich schon so verhalten, wie würdest du das machen?
- Welche Deiner Fähigkeiten haben Dir geholfen, Dein Ziel zu erreichen?

▼ Identität

- Wenn du dir mal vorstellst, du hättest dein Ziel schon erreicht, was für eine Person bist du dann?
- Wenn das Problem für dein Sein ein Vorteil wäre, welcher wäre es?
- Tu mal so, als ob du das schon könntest, wie ist es dann?

▼ System

- Was würden andere sagen, wenn du an deinem Ziel angekommen bist?
- Welche Auswirkungen hat deine Zielerreichung auf andere in deinem Umfeld?

- 5. Zustand skalieren