

NLP OPWARMERTJE



Ik denk dat je wel eens gehoord hebt over NLP. Of misschien heb je al eens gewerkt met onderdelen uit NLP. Je bent in ieder geval geïnteresseerd om je persoonlijk verder te ontwikkelen. En de redenen hiervoor kunnen divers zijn.

Hier wat voorbeelden uit de praktijk:

- Je wilt meer impact op jezelf en anderen
- Anderen nog beter kunnen coachen
- Je wilt beter contact kunnen maken met wat lastigere klanten/relaties
- Je wilt meer controle over je werk
- Je wilt meer bereiken in minder tijd
- Anderen helpen betere resultaten te behalen
- Etc. etc. (zelf in te vullen)

Business NLP geeft je inzichten en tools om je hierbij te helpen. Het maakt je bewust van je onbewuste denken en doen zodat je jezelf effectiever kunt inzetten. Zodat je bijvoorbeeld bovenstaande doelen bereikt. Het is "easy to learn, but hard to master". Dus het vraagt zeker oefening voordat je het goed beheerst. Maar je zal direct al verschil gaan merken in de wijze waarop je bijvoorbeeld communiceert met jezelf en anderen.

En het begint allemaal met de vraag: Waarom wil je dit?

Waarom?

Deze vraag gaan we natuurlijk samen tijdens de training beantwoorden. Maar het is goed om hier alvast over na te denken en het geeft je ook alvast wat gevoel bij NLP. Want binnen Business NLP sta jij centraal. NLP maakt je bewust van het onbewuste om op die manier gedrag of denken wat MINDER goed voor je werkt, zo aan te pakken dat het GOED voor je gaat werken. En dan kan van alles zijn:

- Beter verbinding kunnen maken met wat lastigere klanten tijdens bespreking van een voorstel.
- De mensen uit je team helpen om hun resultaten te behalen.
- Je wilt tijdens netwerkvondens sneller en makkelijker contact maken (meer impact).
- Etc.

Maar wat is jouw vraag?

Welke situatie zou jij graag willen veranderen? Of wat zou je willen realiseren? Het starten van een eigen bedrijf, een sollicitatiegesprek, een nieuwe vaardigheid? Wat is het voor jou?

We gaan je helpen. Ga rustig zitten en vul voor jezelf onderstaande vragen in. Neem de tijd om hier goed over na te denken. En denk eraan, schrijf met potlood want je kunt het altijd nog veranderen.

1. Welk aspect van je werk zou je willen veranderen?

2. Wat zou je willen veranderen in je relatie met klanten of collega's?

3. Wat zou je bij jezelf willen veranderen?

Klaar? Hoe was het voor je om dit te doen? Welke vond je het meest lastig om te beantwoorden? En waarom? Dan gaan we nu een tandje dieper.

Een tandje dieper

Ging het goed om de bovenstaande vragen te vullen? Je hebt vast hierboven mooie uitkomsten weggeschreven. Motiveren ze je wanneer je jouw antwoorden terug leest? Gelukkig, want er is er één die ervoor kan zorgen dat deze ook daadwerkelijk gerealiseerd worden.... JIJ!

Sommige mensen staan als toeschouwer in het leven. Zij nemen geen initiatief en hopen dat het 'vanzelf' gaat gebeuren. Wanneer je bij de andere mensen hoort die initiatief nemen is het ook belangrijk om zelf de verantwoordelijkheid te nemen. Niet anderen de schuld te geven als het even tegenzit. Want dan geef je de macht en controle uit handen.

Dus iets willen bereiken of veranderen vraagt dat je initiatief neemt maar ook de verantwoordelijkheid neemt. Maar denk ook goed na waarom je de verandering wilt.

Om er zeker van te zijn dat je wat je wilt realiseren ook echt dat is wat je wilt, staan hieronder een viertal vragen. Ga op een rustige plek zitten waar je niet gestoord wordt. Neem de tijd om de antwoorden op te schrijven. Stel je de situatie bij iedere vraag voor en kijkt wat dat met je doet.

1. Wat gebeurt er als ik dit resultaat niet bereik?

2. Wat gebeurt er niet als ik dit resultaat niet bereik?

3. Wat gebeurt er niet als ik dit resultaat bereik?

4. Wat gebeurt er als ik dit resultaat bereik?

Klaar? Welke van de vier spreekt je het meeste aan? Hoe voelde het om deze vragen voor jezelf te beantwoorden? Pijnlijk, confronterend, motiverend, energiek?

GOED BEZIG! Smaakt het naar meer?

Je bent nu bezig geweest met het resultaat dat je wilt bereiken uit de Business NLP training. Dit is natuurlijk pas een klein beginnetje maar daarom niet minder belangrijk. Wij hopen je even tot denken te hebben uitgedaagd. En mogelijk dat je al 1001 kleine stemmetjes hebt gehoord waarom jij niet de perfecte adviseur bent voor die lastige klant. Of dat jij nooit de gewenste impact zal hebben tijdens een vergadering of binnen jouw team. Of dat je nooit een stap zal maken in je carrière. En deze stemmetjes ga je tijdens jouw Business NLP training aanpakken. Want jij gaat leren hoe je met jezelf kunt communiceren om jezelf te ontwikkelen. Te ontwikkelen in de richting die jij wilt.

