11. NLP For Business NLP Werkmodel

Opdracht 11. NLP Werkmodel

Alles over het werkmodel kun je terugvinden in het boek pag 134.
Dit model is een combinatie van het outcome frame, het problem frame en het as-if frame.
Dat klinkt vast heel erg ingewikkeld, daarom is het des te prettiger, dat het hele model aan een kapstok hangt van vier vragen.

Namelijk:

1. Wat is je huidige situatie?
2. Wat is je gewenste situatie?
3. Wat zijn je hindernissen, wat houdt je tegen?
4. Welke hulpbronnen heb je nodig om (2) te halen en (3) te overwinnen.

Deze vraagmodel is toepasbaar voor:

- Verkoopgesprekken
- Coach gesprekken
- Functioneringsgesprekken
- Opvoedingsgesprekken
- Onderwijs leer gesprekken

Met NLP oefenen we deze vragen met behulp van losse papieren op de grond.
Deze functioneren als plaatsankers.
Het prettige van plaatsankers is het verhelderende effect om de vragen, gescheiden te houden.
Alleen al daardoor ontstaat er ruimte in een probleem situatie.

Degene die de vragen stelt, kan makkelijker neutraal in de meta positie blijven en de client kan zich makkelijker focussen op zijn eigen model van de wereld.
Associeren is voor de client makkelijker op plaatsankers.

Het NLP werkmodel oefenen we tijdens de lesdagen.
Als integratie op de laatste lesdag geef jij samen met medecursiten een demonstratie van het werkmodel met een aanvullende NLP interventie.

De vaardigheden die nodig zijn tijdens dit model zijn:

- Vooronderstellingen benutten;
- Rapport vaardigheden (volgen en leiden)
- Backtracken (herhalen van de woorden van de client)
- Zintuigelijk specifiek waarnemen.
- Aansluiten op het representatie systeem.

Zelf oefenen:

Tijdens je werk kun je dit model toepassen in verkoopgesprekken of tijdens een functioneringsgesprek met een van je medewerkers.
Je gaat je concentreren op de vier vragen.

1. Start bij de huidige situatie:

- Waar staat iemand nu, wat is de huidige situatie?
  In welke context precies?
- Wat heeft iemand nog niet?
- Wat is er precies aan de hand?
- Exploreren en backtracken !

2. Gewenste situatie:

- Vervolgens vraag je wat iemand wenst te bereiken.
- Maak dat SMART en zorg dat er een Outcome sequitor aangekoppeld is.
- Wat is belangrijk voor je klant om te hebben of te halen?

3. Belemmeringen:

- Vraag je wat iemand tegenhoudt of wat belemmerende factoren zijn.
- Wat of wie gooit roet in het eten?
- Welke belemmerende ideeën heeft je klant, over het halen van zijn of haar doel?
- Waar ligt je klant als het ware wakker van?

4. Hulpbronnen:

- Welke hulpbron kun je inzetten?
- Jouw product kan een externe hulpbron zijn voor jouw klant.
- Welke hulpbron heeft hij/zij zelf maar nog niet voldoende benut? (Bijvoorbeeld het lef om te investeren)

5. Afronden met een conditionel close

- Maak de deal, benoem wat er bereikt zal zijn.
- Gebruik de conditionele close frames (zie boek)
- Wanneer, hoeveel, hoe vaak en check steeds de bevestiging.
- Zorg dat alle mogelijke verwachtingen zijn afgestemd.

Extra vragen

De extra vragen staan in het boek en die volgen later.
Eerst de basis dan de rest!

Tot slot

Ik ben erg benieuwd naar je ervaringen.
Schrijf het uit en stuur het op.
Gebruik de feedback regels voor jezelf.
Vertel wat specifiek goed ging.
Wat je eventueel nog beter kunt doen en geef jezelf een opsteker en een tip!
Succes!

José