

Emotional Leadership

Selbstmanagement und emotionale Kongruenz im Führungsalltag



mit Megha Baumeler & Ueli Frischknecht

Ein Training in Körpersprache

Warum:

- ☆ Menschen in Führungsposition sehen sich mit der Herausforderung konfrontiert ihre Teams zu Spitzenleistungen zu motivieren. Dabei kommt der Vorbildfunktion immer grössere Bedeutung zu. Mitarbeitende wollen erkennen, dass das, was von ihnen verlangt wird von ihren Vorgesetzten selber auch gelebt wird.
Damit dies glaubwürdig transportiert werden kann, braucht es nicht nur Fachwissen, sondern auch emotionale Ausdruckskompetenz.
- ☆ 3-dimensionale Führung ist ein kompetentes Wechselspiel zwischen Motivation - Loslassen - Controlling - Vorbild - Beauftragen - Modellleben - Mitschwingen, Verstehen auf tieferen Ebenen - Anweisen und persönlichem Engagement. Das Leben dieser Kompetenzen braucht die Führungspersönlichkeit in ihrer Ganzheit und Authentizität.

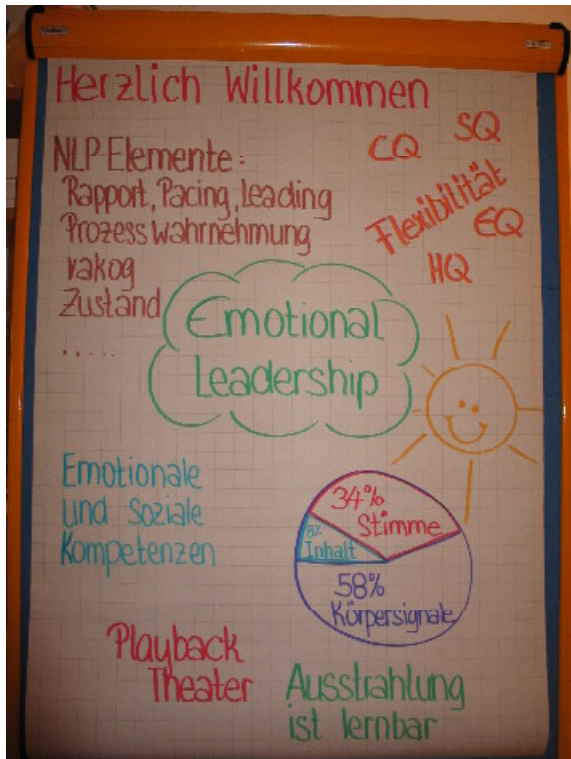
Was:

- ☆ Interaktive Improvisation, spontane Theaterszenen zeigen ein faszinierendes und facettenreiches Spiegelbild von Emotionen. Dabei wird Wesentliches greifbar. Neue Aspekte tauchen auf, Lösungen können ausprobiert und Visionen gestaltet werden. Leichtfüssig und doch hintergründig.
- ☆ Integration von NLP-Elementen wie: Wahrnehmung, Rapport, Pacing-Leading, Wechsel von Perspektiven, Arbeit mit Teilen, emotionale Submodalitäten, Körpersprache und Körperweisheit.
- ☆ Playback-Theater: eine ursprüngliche Form des Improvisationstheaters, in der Zuschauer oder Gruppenmitglieder Geschichten aus ihrem Leben erzählen, die von den Spielern auf der Bühne spontan umgesetzt werden. Playback-Theater bringt Menschen einander näher, indem sie ihre Gemeinsamkeiten wahrnehmen.

Wie:

- ☆ Spielerischer, emotionaler Einstieg ins Thema: Wir üben Rapport und Leading im emotionalen Ausdruck mit Körpersprache und Stimme. Mit Darbietungsformen des Playback-Theaters trainieren wir, mit Spontanität und Intuition Geschichten aus unserem (Führungs-)Alltag zu reflektieren.

Inhalte des Workshops



Solange der verbale und der non-verbale Anteil einer Botschaft als übereinstimmend wahrgenommen wird, wird die verbale Information zum Nennwert empfangen. Werden verbale und nonverbale Anteile der Botschaft aber als inkongruent entschlüsselt, dann gilt, dass die Information, die beim anderen ankommt, etwa zu 58 % durch die **Körpersprache** vermittelt wird (Körperhaltung, Gestik, Mimik, Augenkontakt), zu etwa 34% durch die **Stimm lage** (Sprachmelodie und Klangfarbe) und nur etwa 8% durch den tatsächlichen **Inhalt** des Vortrags.

Sprechen dient also nur in erster Linie dem Austausch von Informationen. Dies kommt auch in Redewendungen zum Ausdruck, wie zum Beispiel: Der Ton macht die Musik; drohender Unterton; feine Zwischentöne. Derartige Redewendungen beziehen sich auf den nonverbalen Anteil der Botschaft, auf die Ursprache des Menschen, die aus Gestik, Mimik und einfachen Lautäußerungen bestand. Dieser Anteil ist dem Inhalt zumindest gleichzustellen und wird dennoch von den allermeisten Menschen nur unbewusst, quasi 'nebenbei' produziert.

Rapport: Zugang finden zu der Welt des anderen

Wenn ein anderer uns nicht oder falsch versteht, denken wir im allgemeinen, dass **dieser** einen Fehler gemacht hat. „Wenn du nicht zuhörst, wenn ich mit dir rede, dann bist du selbst schuld, wenn du mich nicht verstehst!“ Eine der Grundannahmen des NLP geht vom Gegenteil aus: Wenn mich der andere nicht versteht oder nicht zuhört, ist das ein Hinweis für mich, dass **ich** keinen guten Zugang zu ihm hatte, so dass ihn meine Botschaft nicht erreichen konnte.

Die Türen für einen guten Kontakt sind unsere Sinne: schauen, sprechen, zuhören, berühren, bewegen, riechen. Verständigung zwischen Menschen gründet sich also auf mehreren Voraussetzungen. Um Zugang zum andern zu bekommen, muss ich ihn erst einmal wahrnehmen - hinschauen, zuhören, be-greifen. Wenn ich offen bin für die Unterschiede zwischen meiner und seine Wahrnehmung der Welt, ohne ihm meine 'Landkarte' als die einzig Wahre verkaufen zu wollen, vertieft sich dieser Zugang. Aufrechterhalten wird der Kontakt dann, wenn jeder von uns mit seiner Aufmerksamkeit grösstenteils 'ausser' bleibt und nicht in die eigenen inneren Bilder und Dialoge abtaucht.

Guten Kontakt haben, in gleicher Schwingung sein, einen Draht zueinander finden, eine Herzensbrücke bauen - dies nennen wir im NLP in Rapport sein.

*Jeder ist
für das Ankommen
seiner Botschaft beim andern
selbst verantwortlich.*

Liste von polaren Emotionen: Wahrnehmung und Ausdruck

- ich weiss alles - ich weiss nichts
- traurig - fröhlich
- bin voll Elan - Energie läuft aus
- bin friedlich - bin aggressiv
- arm - reich
- zögerlich - mutig
- selbstbewusst - unsicher
- nervös - ruhig
- feindselig - freundlich
- zärtlich - kratzbürstig
- kummervoll - erleichtert
- ängstlich - erleichtert
- angeregt - gelangweilt
- frisch - erschöpft
- Hass - Liebe
- distanziert - berührt
- erfreut - verärgert
- Schuld zuweisend - wohlwollend
- desinteressiert - fasziniert
- hoffnungsvoll - deprimiert
- stolz - peinlich
- geizig - überschwenglich
- arrogant - höflich
- orientierungslos - zielbestimmt
- fassungslos - handlungsfähig
- überlastet - erleichtert
- kühl - erhitzt
- glücklich - traurig
- motiviert - abgelöscht
- locker - verkrampft
- abenteuerlustig - kontrollierend
- leidenschaftlich - abwartend

Wahrnehmung und Training der Körpersignale:



Führung mit Herz und Verstand erleben:
Die Botschaftsträger in der Kommunikation sind zu 58 % die Körpersprache, 34 % die Stimmlage und nur 8 % der Inhalt selber.

Emotionaler Rapport zeigt sich im körperlichen Ausdruck: Gestik, Mimik und Körpersprache.

Emotionale Kompetenz leben bedeutet, seine eigenen Emotionen Ausdruck zu geben und sich in andere Menschen einfühlen zu können.

Wir spiegeln die verstandene Emotion mit unserer Körpersprache - spielerisch mit Respekt.

Methodik

Wir arbeiten mit 'Dynamic Learning' - dem handlungs- und erfahrungsorientierten Lernen. Das bedeutet kurze Informationssequenzen, Übungsanleitungen und eigenes Tun.

Die Methode NLP ist ein effektives Werkzeug für Wahrnehmung und Kommunikation: Wir nutzen die Theorien über Kommunikation und die Erkenntnisse über Rapport - Pacing - Leading.

Wir nutzen Elemente des Improvisationstheaters (Playback-Theater): Die Wurzeln des Playback-Theaters liegen im Stegreif-Theater, in der Commedia dell' arte, Augusto Boals »Unsichtbarem Theater« und dem Psychodrama. Wir erleben, wie Emotionen und Geschichten zum Leben erweckt werden. Diese Improvisation ist leicht zugänglich und macht Spass.

Wahrnehmung und Training der Stimmung, der Stimmlage:



Übung:

"Zwei Seelen ach in meiner Brust":

1. Höre auf ein inneres Zwiegespräch. Thema, Art und Weise der inneren Diskussion, Argumente, Balance oder Dominanz?
2. Weise einem TN aus der Gruppe die eine Rolle zu, einem andern TN den Gegenpart. Gib ihnen Anweisungen.
3. Playback Gibberish mit Körpersprache
4. Playback mit 'Pair'

C'est le ton qui fait la musique

Ideenpool für Themen:

Achtung	Freude	Humor	Neugier	Sinn
Aktivität	Freundschaft	Komfort	Nützlichkeit	Spass
Anerkennung	Frieden	Kompetenz	Objektivität	Stärke
Akzeptanz	Gastlichkeit	Korrektheit	Offenheit	Tapferkeit
Bildung	Gerechtigkeit	Kreativität	Ordnung	Toleranz
Beziehung	Gesundheit	Lässigkeit	Persönlichkeit	Treue
Distanz	Glaube	Liebe	Phantasie	Unabhängigkeit
Disziplin	Gleichheit	Lust	Reichtum	Vergnügen
Ehre	Glück	Luxus	Ruhe	Vertrauen
Ehrlichkeit	Heiterkeit	Macht	Sauberkeit	Wahrheit
Familie	Herkunft	Menschlichkeit	Schönheit	Wechsel
Freiheit	Höflichkeit	Mitgefühl	Sicherheit	Zeitersparnis

Bücher und Links

Bücher:

- PLAYBACK-THEATER von Jo Salas (Mitbegründerin des ersten Playback-Theaters), in Deutsch. Einfaches Grundlagenbuch, nützlich für Laien und Profis.
- ACTS OF SERVICE von Jonathan Fox (Erfinder des Playback-Theaters), in Englisch. Umfassende Auseinandersetzung mit Playback-Theater im Spiegel der Kulturgeschichte. Zu beziehen bei: Tusitala Publishing
- 3-DIMENSIONAL FÜHREN MIT VERSTAND, GEFÜHL UND INTUITION Handbuch des modernen Managements, Band 1: Grundlagen, Band 2: Anwendung. Ott Verlag, Thun 1998, 3. Auflage mit Illustrationen von Bruno Peyer.
- SICH UND ANDERE FÜHREN (mit Karl Kälin) Psychologie für Führungskräfte und Mitarbeiter. Ott Verlag, Thun 1998

Links:

www.playbacknet.org

www.playback-theater.ch

www.muering-coaching.ch



Der Workshop

Haben Sie Lust etwas Neues auszuprobieren?

Sind Sie bereit zu experimentieren - mit Körpersprache und Stimme?

Wagen Sie es, sich zu exponieren und ungewohnte Gesten, Bewegungen und Rhythmen zu erleben?

Möchten Sie Ihr Feingefühl im Zuhören und Spiegeln von Botschaften trainieren?

Gut - lassen Sie sich auf unser Angebot ein:

Emotional Leadership Selbstmanagement und emotionale Kongruenz im Führungsalltag

Dauer: ca. 1 ½ -2 Std. bis Tagesseminar

Mitbringen: Spielfreude, Neugier, Körpersprache ausagieren, Töne ausprobieren

NLP-Akademie Schweiz seit 1989



Megha Baumeler, Schulleiterin

geb. 1947; Psychologin FH, International NLP Diplomate, NLP-Lehrtrainerin NLPA, IANLP und DVNLP, Ausbilderin mit eidg. Fachausweis, Supervisorin & Coach BSO, cert. Life Coach CHNLP, Lehr-Coach DVNLP.

1989 Gründung der NLP®-Akademie Schweiz mit Ausbildungsseminaren aller Stufen und Businessapplikationen. Spezialitäten sind auch Workshops wie 'Bühne frei für Frauen', 'Emotional Leadership' und 'LachYoga'.



Ueli Frischknecht, Schulleitung

geb. 1955; eidg. dipl. Erwachsenenbildner; NLP-Lehrtrainer NLPA, DVNLP, IANLP und International NLP, USA. 1980 Gründung der eigenen Unternehmensberatungsfirma, Mitinitiator u. Geschäftsleitungsmitglied von Firmen und Institutionen im Bereich der Erwachsenenbildung. Mitautor Manuale "NLP-Akademie - mit Herz und Verstand" - "Sich und andere Führen" Müri/Kälin und 'Dynamic Learning'.

1989 Gründung der NLP®-Akademie Schweiz mit Ausbildungsseminaren aller Stufen und Businessapplikationen. Spezialitäten sind Mikroskills / Platform-Skills für Dozenten und Coaches.