

Training mit Jean-Marie A. Bottequin, Career Consultant, Work Life Coach, Human Resources Coach, Experte in Kommunikation und in der Körpersprache.

Persönliches Change-Management - Persönlicher Erfolg dank meiner Ziele und der richtigen Kommunikation (nonverbal - paraverbal - verbal)

Thema: Mit Selbstkenntnis und mit der richtigen Wahrnehmung meines Gegenübers kann ich besser kommunizieren. Durch die Beherrschung der Fähigkeiten in einer Eigen-Veränderung, kann ich besser meine selbst gesetzten Zielen erreichen.

Inhalte: Die Studierenden sollen die Grundkenntnisse von Menschenkenntnis erfahren. An Hand von verschiedenen Persönlichkeitstests bekommen Sie Einblick in Selbst- und Fremdbild, Ist- und Soll-Zustand; mit dem Nutzen eines besseren Mit-einander und für weniger Missverständnisse im täglichen Umgang (Studium, späteren Berufs- und Privateben). Ebenfalls werden auf praktische Weise erweiterte Grundkenntnisse in Kommunikation vermittelt, verbal, nonverbal, paraverbal und visuell. Dabei werden Archetypen angesprochen, Verhaltensmuster, „Balance-Modell“ und „Emotionale Intelligenz“. Der Hauptfokus liegt am Schluss auf die verschiedenen sechs mit-einander verknüpften Ziele und die nötigen Schritte, u. a. und z. B. mittels der intrinsischen Motivation.

„Veränderungen machen uns vor allen Dingen deshalb Angst, weil sie uns dazu zwingen, uns aus der Hängematte der Gewohnheit heraus zu begeben.“ (Helga Schäferling, geboren als Helga Lösch, deutsche Sozialpädagogin)

ZIEL des Trainings

- Ich bin voller Begeisterung und präsentiere mich gerne und gut vor andere
- Mein Studienplatz ist eine wunderbare Herausforderung!
- Ich verhandle gerne mit Menschen und vernetze mich spielend
- Ich freue mich auf meinen zukünftigen Arbeitsplatz
- Ich habe eine Konfliktfreie Beziehung mit andere Menschen

Persönlichkeit und Kommunikation: „Entdecken Sie die Kraft und den Nutzen Ihrer Wirkung!“ Das Seminar von Jean-Marie A. Bottequin betrifft und umfasst:

- Wertschätzung und Anerkennung, speziell in Zusammenhang mit
- Menschenkenntnis und der nonverbalen und paraverbalen Kommunikation
- Empathie spielt eine wesentliche Rolle u. a. in
- Soziale Kompetenz mit Einfühlungsvermögen, Beziehungs- und Konfliktmanagement sowie positive Kommunikationsfähigkeiten

Im Speziellen wird die non- und paraverbale Kommunikation im interkulturellen Kontext angesprochen. WIE höre ich hin - WAS habe ich gehört und WIE und WOZU verstanden? Welche Signale sende ich, und WIE handle ich (mit wem)? Mit Achtung und Wertschätzung sprechen wir die Schlüssel-Interessen der Menschen an, sowohl im Privaten als auch im Arbeitsprozess (Berufsleben).

NUTZEN

Ihre Entscheidung für mein Angebot „**Persönliches ChangeManagement**“ wird SIE als zukünftige Führungskraft folgenden Nutzen bringen:

- *Transparenz*
Emotionale Werte (Soft Skills) sind Merkmale eines modernen und erfolgreichen Unternehmens, Sie entwickeln Ihre vorhandenen und verborgenen Potenziale
- *Erfolg*
Wertorientiertes Denken über den Mitmenschen stabilisiert den Unternehmenserfolg
- *Inspiration*
Die Begeisterungsfähigkeit trägt erfolgreich zur Zielerreichung bei
- *Wertschätzung*
WERT-Schätzung - früher „Pflicht“ - steht heute ganz hoch in der Mitarbeiter-Motivation.

Neues Einfühlungsvermögen fördert die Akzeptanz der Andersartigkeit des Anderen. Das ziemlich unbekanntes Thema „nonverbale Kommunikation“ ist in Wahrheit so breit und tief, dass viele Facetten und Ebenen beleuchtet werden können und sollten.

Die Körperhaltung und die Signalen unseres Gegenübers erzählt mehr als tausend Worte. Ob wir einen Menschen als glaubwürdig oder überzeugend empfinden, ob er uns innerlich zu- oder abgewandt ist, all das erfasst unser Unterbewusstsein in Sekundenschnelle. Wer schulmeisterlich, z.B. steht, geht, gestikuliert oder grinst, schafft es ebenso wenig, Menschen für sich zu gewinnen wie jemand, der seine Schultern nach oben oder nach vorne zieht und sich verängstigt und unsicher hinter einem Rednerpult versteckt.

Dieses Seminar hilft, Persönlichkeit (meine Maske, auch Wünsche und Ziele) und Körperausdruck in ein stimmiges Gesamtbild zu bringen und auf diese Weise die eigene natürliche Überzeugungskraft zu stärken.

INHALTE DES 2-TAGES-SEMINAR / TRAINING

Sie haben genug von der negativen Stimmung im beruflichen Alltag? Wollen Sie nicht lieber neue Ideen und Initiativen fördern? Wandeln Sie Hemmungen, Unentschiedenheit und Langeweile in Freude und Optimismus um!

Erkennen Sie früh genug ersten Anzeichen des Aus-gelaugt-seins und bekämpfen Sie es im Vorfeld. So können Sie Ihre Motivation hochhalten und kreieren eine positive Arbeits-atmosphäre für sich selbst und alle Ihre Teammitglieder. Mit Selbstbewusstsein, Begeisterung und einem adäquaten Führungsstil bewirken Sie ein angenehmeres Lern- und Arbeitsklima. Dies wird sich in Ihren Studien- und Geschäftsergebnissen positiv niederschlagen.

Inhalte jeweils in „KÖRPER-AUSDRUCK“ übersetzt. (Achtung! Ein spezielles Seminar

- *Kraft* (z. B. in Teamarbeit) ergänzt Lustlosigkeit, *Energie* erzeugen: (z. B. in Sitzgewohnheiten sichtbar, auch im Stehen und Gehen, Begegnen, Begrüßen, Anlächeln, Lachen).
- *Klare Signale* senden: Die elementaren Faktoren eines neuen /erprobtes Arbeitsumfeld.
- *Zusammenarbeit* durch gegenseitige Schätzung erzielen: Qualität von Blickkontakten üben
- *Mutiges Handeln* verändert negative Gedanken: In Ihrer Haltung und Ihrem Gang sichtbar.
- *Begeisterung* schaffen durch Vertrauen, Ihre Ausstrahlung macht es! (Charisma).
- *Kreatives Handeln* in erreichbare Ziele umsetzen (sichtbar in Kopfbewegungen, Krümmung der Wirbelsäule, Art der Begrüßung etc)
- Durch Findung von gemeinsamen *Lösungen* meine Mitmenschen und mich selbst stärken: die Kunst des Lächelns, Mimik, Augenkontakt.
- Mitmenschen/Kunden-Erstkontakt einen *Vertrauensvorschuss* und nachhaltiges *Vertrauen* geben: meine Präsenz!
- *Verhandlungsfähigkeiten*: Einblick in und durch verschiedenen Körperebenen: Füße, Knie, Oberschenkel, Becken, Bauch, Solar Plexus, Atem, Wirbelsäule, Rücken, Hals, Nacken, Kopfdrehungen, Mimik, Gebärden und Gestik, Modellieren, etc.
- *Paraverbal*: Wie atme ich? Wie ist der Art und die besondere Qualität des Klanges meiner Stimme? Wie (gros, stark) ist meine Körper-Resonanz?
- Bewerbungen und Berufserfolg: kurze Einblicke in Strategien und Glaubenssätze, non Wünschen zum Ziele und die Schritte zu *Ziele-Erreichung*.



Ich wünsche Ihnen viel Spaß!

Ihr Jean-Marie Bottequin

„Ihre Kommunikation ist die Visitenkarte
Ihres Erfolges“ © JMB

jean-marie@bottequin.de
www.bottequin.de

Fragen zur Selbsteinschätzung

Was für ein Typ bin ich? Bin ich an der richtige Stelle? Sind meine Potentiale erkannt worden? Habe ich sie erkannt? Wie kann ich meinem Typ erkennen? Wie kann ich meine (versteckten) Potenziale hervorheben?

Bitte treffen Sie innerhalb von Sekunden eine EHRliche Entscheidung WIE Sie sie sind.

Machen Sie es aus dem ehrlichen Bauchgefühl Es geht nicht darum, wie Sie gerne sein möchten, sondern wie Sie sich in Lebenssituationen geschäftlich oder privat verhalten und in der Regel agieren bzw. reagieren. Je ehrlicher Sie zu sich selbst sind, desto genauer ist das Ergebnis für Sie !!!

Vergleichen Sie die Spalte B mit K und kreuzen Sie eine von beiden Auswahlmöglichkeiten an.

Vergleichen Sie die Spalte I mit F und kreuzen Sie eine von beiden Auswahlmöglichkeiten an.

Sie haben EXAKT 5 Minuten Zeit d.h. weniger als 10 Sekunden pro Paar. Starten Sie JETZT!!!

| B | K | I | F |
|--|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> Teilnehmen | <input type="checkbox"/> Beobachten | <input type="checkbox"/> Impulsiv | <input type="checkbox"/> Ruhig |
| <input type="checkbox"/> Sich Stellen | <input type="checkbox"/> Akzeptieren | <input type="checkbox"/> Beziehungsorientiert | <input type="checkbox"/> Zielorientiert |
| <input type="checkbox"/> Zuerst handeln | <input type="checkbox"/> Zuerst denken | <input type="checkbox"/> Kommunikativ | <input type="checkbox"/> Strategisch denkend |
| <input type="checkbox"/> Ernsthaftigkeit | <input type="checkbox"/> Leichtigkeit | <input type="checkbox"/> Unternehmenslustig | <input type="checkbox"/> Kritisch |
| <input type="checkbox"/> Entschlossen | <input type="checkbox"/> Zögernd | <input type="checkbox"/> Emotional | <input type="checkbox"/> Logisch |
| <input type="checkbox"/> Abenteuerlustig | <input type="checkbox"/> Vorsichtig | <input type="checkbox"/> Interessiert | <input type="checkbox"/> Selbstbeherrscht |
| <input type="checkbox"/> Selbständig | <input type="checkbox"/> sucht Anleitung | <input type="checkbox"/> Nonkonformist | <input type="checkbox"/> Traditionell |
| <input type="checkbox"/> Wettstreitend | <input type="checkbox"/> mitarbeitend | <input type="checkbox"/> Anpassungsfähig | <input type="checkbox"/> Beständig |
| <input type="checkbox"/> Redner | <input type="checkbox"/> Zuhörer | <input type="checkbox"/> Mitteilsam | <input type="checkbox"/> Vertraulich |
| <input type="checkbox"/> Freiwilliger | <input type="checkbox"/> Wartet, um gefragt zu werden | <input type="checkbox"/> Oberflächlich | <input type="checkbox"/> Korrekt |
| <input type="checkbox"/> Gestalter | <input type="checkbox"/> Anpasser | <input type="checkbox"/> Spontan | <input type="checkbox"/> Planerisch |
| <input type="checkbox"/> Wegweisend | <input type="checkbox"/> Bedächtig | <input type="checkbox"/> Unrealistisch | <input type="checkbox"/> Kalkulierend |
| <input type="checkbox"/> Rechthaberisch | <input type="checkbox"/> Nachgebend | <input type="checkbox"/> Vielseitig | <input type="checkbox"/> Konzentriert |
| <input type="checkbox"/> Angehen | <input type="checkbox"/> Vermeiden | <input type="checkbox"/> Intuitiv | <input type="checkbox"/> Berechnend |
| <input type="checkbox"/> Informieren | <input type="checkbox"/> Nachfragen | <input type="checkbox"/> Locker | <input type="checkbox"/> Diszipliniert |
| <input type="checkbox"/> Fordernd | <input type="checkbox"/> Unaufdringlich | <input type="checkbox"/> Gesellig | <input type="checkbox"/> Pflichtbewusst |
| <input type="checkbox"/> Offen | <input type="checkbox"/> Verschlussen | <input type="checkbox"/> Aufgeschlossen | <input type="checkbox"/> Skeptisch |
| <input type="checkbox"/> Direkt | <input type="checkbox"/> Verhalten | <input type="checkbox"/> Leichtsinnig | <input type="checkbox"/> Besorgt |
| <input type="checkbox"/> Anregend | <input type="checkbox"/> Ruhig | <input type="checkbox"/> Schnell Freunde finden | <input type="checkbox"/> Mache die Arbeit |
| <input type="checkbox"/> Schöpfer | <input type="checkbox"/> Erhalter | <input type="checkbox"/> Kreativ | <input type="checkbox"/> Methodisch |

B - Total =

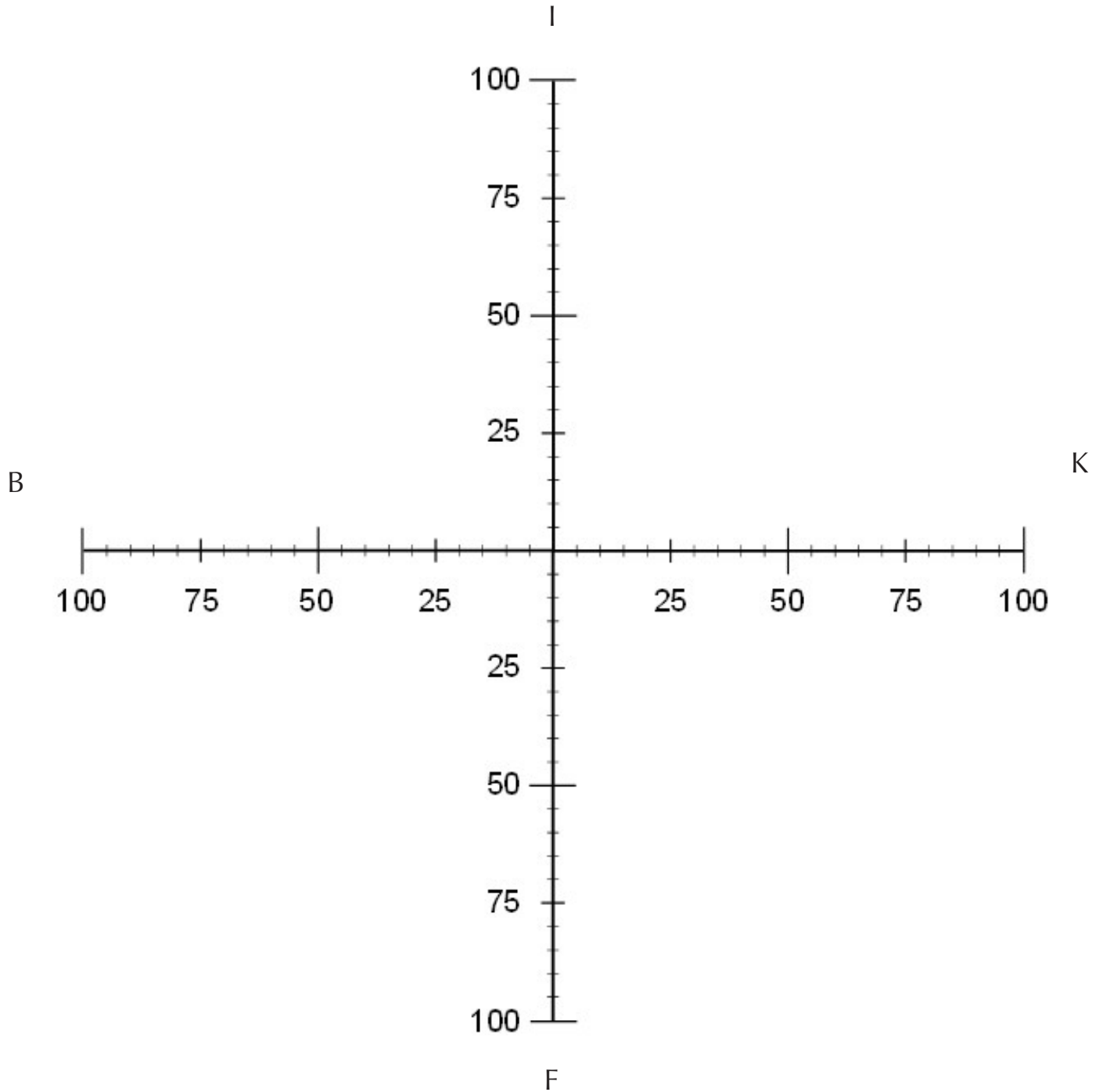
K - Total =

I - Total =

F - Total =

Verbinden Sie die Koordinaten zu einer Raute hier die Werte mit 5 multiplizieren!

Persönlichkeitsprofil Grafik



Ziehen Sie die kleinere von der größeren Zahl ab. Beispiel: 13 B 7 K = 6 B oder 8 I 12 F = 4 F. Koordinaten 6B / 4F.

_____ B (Bestimmend) - _____ K (Kooperativ) = _____ (B oder K)

_____ I (Informal) - _____ F (Formal) = _____ (I oder F)

Tragen Sie Ihre Koordinate im hier oben gezeichneten Kreuz ein:

Angaben zur Selbsteinschätzung

Hier finden Sie ein Bild von Ihrem TYP.

Entweder sind Sie jeweils einen idealer, veranstaltender, dirigierender, unterstützender oder überprüfender: PROMOTOR, UNTERSTÜTZER, DIREKTOR oder ÜBERPRÜFER.

Tragen Sie bitte noch mal Ihre Koordinaten im hier unten gezeichneten Quadrat ein:

Informal (20)

| | | | | | |
|------------------------|--------------------------|--------------------------|---------------------------------|------------------------------|------------------------|
| | Veranstaltender Promoter | Unterstützender Promoter | Veranstaltender Unterstützer | Unterstützender Unterstützer | |
| Bestimmend (20) | Dirigierender Promoter | Überprüfender Promoter | Dirigierender Unterstützer | Überprüfender Unterstützer | Kooperativ (20) |
| | | 1 0 | 0 | 1 0 | |
| | Veranstaltender Direktor | Unterstützender Direktor | Veranstaltender Überprüfer | Unterstützender Überprüfer | |
| | Dirigierender Direktor | Überprüfender Direktor | 1 0 Dirigierender Überprüfer | Überprüfender Überprüfer | |
| | | | | | |

Formal (20)

Angaben zur Selbsteinschätzung

| Personen mit einem Naturell von | PROMOTOR | DIREKTOR | UNTERSTÜTZER | ÜBERPRÜFER |
|--|--|--|---|--|
| Haben zu lernen ... | Disziplin: Durchplanen, Ziele fokussieren, Verpflichtungen einhalten, Pause machen | Demut: Anderen zuhören, Warmherzigkeit, Gefühle zulassen, mitmachen | Entschlossenheit: Ziele entwerfen, sich als verantwortlich erklären, Selbstvergebung | initiative: Agieren, Spaß haben, Erlaubnis, Fehler zu machen, doof dastehen zu dürfen |
| Messen Ihren Erfolg an ... | Applaus: Sind Aktiv, Offen, Provozieren die Zuhörer, Stimmungsmacher, brauchen Anerkennung | Ergebnissen: Zielorientiert! Können leicht Leute 'platt' machen um an Ihr Ziel zu kommen | Beachtung: Brauchen Zuwendung und Wertschätzung | Aktivitäten: Halten sich und andere beschäftigt, funktionierende Prozesse |
| Brauchen Erlaubnis zu ... | Sichtbarem Erfolg: Herausfordernde Ziele, die viel Spaß machen und Anerkennung garantieren | Zieltabellen: Wettstreit mit Aussicht auf Gewinn | Gefühl & Rücksicht: Harmonisches und mitfühlendes Umfeld, Beklagen muss erlaubt sein | Zeit um Nachdenken: Brauchen Raum und Zeit bei Entscheidungen, kein Druck machen |
| Brauchen Führung, die | Inspiziert: Damit größere und bessere Erfolge erzielt werden können | Freiheit gibt: Es auf Ihre eigene Art tun und was bis wann erfüllt sein soll | Für sie denkt: Pläne erstellt und vorgibt was getan werden muss | Die Regeln vorgibt: Damit sie dann sagen können, wie es getan wird. |
| Vermeiden ... | Anstrengungen: Sie lieben den leichten Weg | Zeitvergeudung: Alles muss auf die Zielverwirklichung bezogen sein | Konflikte: Freundschaft und Harmonie bedeutet das Wichtigste überhaupt. | Blamage: Fehler machen und lächerlich gemacht werden ist die größte Schmach |
| Erleben Genugtuung über... | Soziale Fähigkeiten: Sie fühlen sich gut, wenn sie Menschen begeistern und überzeugen können. | Zielverwirklichung: : Alte Pläne erfüllt, Zeit-, Kosten- und Aufwandsvorgaben erfüllt | Freunde: Zitat: "Wenn Sie mich immer noch mögen, mache ich es doch richtig" | Wissen: Fachsimpeln, Sammeln und Datenaustausch |
| Sind besonders effektiv mit ... (was brauchen sie) ... | Richtungsanweisungen: in welcher Richtung ist das Ziel, "Da geht's lang" | Positionen: Verantwortung und Autorität | Planen & Strukturen: Mit denen das Ziel zu erreichen ist | Verfahrensweisen: Logische Analysen, Anwendbare Prozesse, Tabellen, Analysen |
| Beziehen sich auf die Kraft von ... | Charme: Sie erwarten dass alles erreicht werden kann, weil sie überzeugend sind | Kompetenz: Sie wissen, dass sie stark genug sind, es unter Ihre Fittiche zu nehmen | Akzeptanz: Die Fähigkeit, es für die Anderen zu tun, wird alles retten. | Sachkenntnis: Falls noch Zweifel bestehen, braucht es einfach mehr Daten. |
| Geschäftlich zeichnen sie sich aus durch ... | Einsatz: Ideen, Dramaturgie, Marketing, Grafische Kunst, Milder, gute Stimmung | Organisation: Planung, Management, Entwicklung Koordination, Zielerreichung | Bedienen: Höchste soziale Kompetenz, Gestaltung persönlicher Beziehungen | Forschung: Entwicklung, Analysen, Statistiken, Datenerfassung |

Angaben zur Selbsteinschätzung

Profil Erklärung

PROMOTER

Höre ich ihn reden, ist er:

Begeistert, überzeugend, dramatisch

Unpünktlich, redselig

Redet viel über Träume und Intuition

Risikofreudig, wenn es um einen Traum für die Zukunft geht

Sehe ich ihn:

Gebraucht seine Mimik und gestikuliert mitreißend

Hält starken Augenkontakt, um die Aufmerksamkeit des Gegenübers zu erhalten

Hat schnelle Bewegungen, impulsive Aktionen

Konzentriert sich auf: Träume

Verbringt Zeit mit: Zuhören

Vermittelt: Anreize

UNTERSTUTZER:

Höre ich ihn reden, ist er:

Entspannt, ruhiger Tonfall

Unpünktlich, freundlich und persönlich

Redet über Gefühle und Beziehungen

Vermeidet Risiko, um Spannungen in persönlichen und geschäftlichen Beziehungen zu umgehen

Starkes Harmoniebedürfnis

Sehe ich ihn:

Tendenz, sich zurückhalten, entspannte offene Haltung, zeigt Emotionen

Vermeidet Augenkontakt, wenn die Beziehung angespannt ist

Langsames Handeln, braucht Beruhigung und Ermutigung

Konzentriert sich auf: Beziehungen

Verbringt Zeit mit: persönlichen Dingen

Vermittelt: Persönliches Vertrauen

DIREKTOR

Höre ich ihn reden, ist er:

Kraftvoll, kommt sofort zum Punkt

Nutzt Zeit effektiv, Handlungsorientiert, unterbrechend

Redet über den aktuellen Zeitrahmen, ohne Bedenken um Vergangenheit oder Zukunft

Risikofreudig, wenn es um die Erreichung der eigenen Ziele geht

Sehe ich ihn:

Kontrollierte, geschäftige Bewegungen

Hält direkten Augenkontakt aufrecht, um auf den Punkt zu kommen

Schnelle Bewegungen, wird ungeduldig, wenn Verzögerungen auftreten

Konzentriert sich auf: Ziele und Aktionen

Verbringt Zeit mit: um leistungsfähig zu sein

Vermittelt: Wahl von Zielen

ÜBERPRÜFER

Höre ich ihn reden, ist er:

Spricht langsam, bedächtig, vorsichtig

Pünktlich, reagiert aber langsam, ernsthaftig

Redet über Fakten, Prinzipien und Statistiken

Vermeidet das Risiko, in der Angst, eine falsche Entscheidung zu treffen und muss alle paten analysiert haben

Kontrollierte Körperbewegungen, zeigt wenig Emotionen

Vermeidet Augenkontakt, konzentriert sich auf Papiere und Objekte

Langsame Bewegungen, erscheint unterschiedlich und desinteressiert

Konzentriert sich auf: Prinzipien und Denken

Verbringt Zeit mit: um genau zu sein

Vermittelt: Beweise

Persönlichkeitstest nach den 4 Typen: Wer bin ich? Was sind meine Fähigkeiten? Wo soll ich hin? Was sind meine Werte?

Promotor = Aktivist

Der Aktivist Der Aktivist zeichnet sich dadurch aus, dass er sich voll und ganz sowie vorurteilsfrei auf neue Erfahrungen einlassen kann. Er ist stets am hier und jetzt orientiert und ist für alles Neue zu begeistern. Zu seiner Philosophie gehört es alles einmal ausprobiert zu haben und ist sich vor dem Handeln nicht zwingend der Konsequenzen bewusst. Sein Arbeitsalltag ist durch Aktivität gekennzeichnet und sobald die Begeisterung für eine Tätigkeit nachlässt wird zur nächsten übergegangen. Er ist ein geselliger Typ, welcher von sich nicht ändernden Tätigkeiten schnell gelangweilt ist. Aktivisten stehen gerne im Mittelpunkt.

Auch „**Der Praktiker**“: wenig Management, weniger Finanzen, sehr wenig Prozesse, Marktzugang +, Produkt und Service +

Auch “Die Fühlerin“

Diesem Team-Mitglied sind Menschen und ihr Befinden und Wohlergehen wichtig. Sie hat die Fähigkeit sich in andere Menschen einzufühlen und dadurch ihre Handlungen und ihr Verhalten zu verstehen. Sie ist das sozialkompetente Team-Mitglied. Außerdem nimmt sie die Gefühlsebene wahr, speichert und verarbeitet sie.

Kontroller = Der Nachdenker

Der Nachdenker agiert gerne aus dem Hintergrund heraus und untersucht dabei verschiedene Perspektiven. Er zeichnet sich alleine für seine Datensammlung verantwortlich und denkt über alles sehr eingehend nach bevor er sich zu einer Handlung hinreißen lässt. Aus diesem Grund versucht er seinen Entschluss so lange es geht herauszuzögern. Es ist ihm wichtig alle Möglichkeiten beleuchtet zu haben bevor er sich entscheidet. Er bevorzugt sich bei Meetings im Hintergrund zu halten und analysiert dabei die Tätigkeiten der Anderen. Wenn er handelt, dann beinhaltet dies seine und die Erfahrungen anderer Personen. Nachdenker betrachten Sachverhalte gerne multiperspektivisch.

Auch „**Der Kontroller**“: von alles wenig

Auch Der Denker

Dieses Team-Mitglied ist die Verstandesebene des Menschen. Er ist der Denker, der Planer, Analysierer und Organisierer. Er ist der «kopflastige» des Teams. Vor allem Studierende und Manager arbeiten in ihrem Alltag meistens in diesem Bereich. Außerdem ist auf dieser Ebene das Fachwissen gespeichert.
PLANT, ORGANISIERT, STRUKTURIERT

Direktor = Der Theoretiker

Der Theoretiker ist durch seine Fähigkeit gekennzeichnet Beobachtungen in komplexe logisch begründete Theorien zu integrieren. Er ist darüber hinaus in der Lage scheinbar widersprüchliche Fakten zu einem Ganzen zusammenzufügen. Problemstellungen werden vom Theoretiker vertikal in logisch aufeinander folgenden Schritten durchdacht. Dieser Typ neigt zu Perfektionismus und zeigt sich erst dann zufrieden, wenn alle Dinge in ein rationales Schema eingeordnet werden können. Grundsätzlich findet der Theoretiker Gefallen an allen Aussagen, Vermutungen, Prinzipien, Theorien, Modellen sowie am Systemdenken. Dabei ist er sehr analytisch und rational. Um sich einem Problem zu nähern geht er stets logisch vor und lehnt jegliche Gefühlsbetonung ab.

Auch „**Der Theoretiker**“: Management wenig, Finanzen und Prozesse +, Marktzugang sehr wenig, Produkt und Service eher gering

Auch „Der Empfinder“

Dieses Team-Mitglied verarbeitet alles, was über die fünf Sinne aufgenommen wird. Ihm wird der physische Körper des Menschen mit seinen Organen, Zellen und seiner gesundheitlichen Konstitution zugeordnet.

Unterstützer = Der Pragmatiker

Der Pragmatiker hat seine Stärken in der Umsetzung von Ideen, Theorien und Techniken. Er ist bestrebt ständig neue Ideen, Theorien und Modelle auszuprobieren, um diese auf die Praxistauglichkeit zu untersuchen. Pragmatiker suchen ständig nach neuen Ideen um diese so schnell es möglich ist, auszuprobieren. Er liebt es, wenn Fortschritte gemacht werden durch die Anwendung von Neuem und neigt dazu bei ständigen Wiederholungen die Geduld zu verlieren.

Er sieht Probleme und Möglichkeiten als Herausforderung an und strebt eine Zweckorientierte Problemlösung an. Seine Philosophie ist geprägt davon, dass es immer noch einen besseren Weg gibt.

Auch „**Der Allrounder**“: von überall etwas gutes

Auch Die Intuition

Dieses Team-Mitglied ist für die kreativen Einfälle und innovativen Ideen zuständig. Diese Einfälle werden auch als «Bauchgefühl» bezeichnet. Philosophen und Erfinder wie beispielsweise Platon und Albert Einstein waren in diesem Bereich ausgebildet und bezogen ihr Wissen und ihre Weisheiten von diesem Team-Mitglied. Die Intuition holt ihre Informationen aus dem Unterbewusstsein, das laut Gehirnforschung 90 Prozent beträgt. Die Impulse tauchen als Gedankenblitze oder Bilder auf. Da sie für den Verstand des Menschen nicht greifbar sind, fehlt vielen das Vertrauen in ihre Intuition.

Farbtypen Interpretationen

In diesem Schritt erfahren Sie die Tendenzen, die mit großer Wahrscheinlichkeit bei Ihnen vorhanden sind.

| ROT-D | GELB-I | GRÜN-S | BLAU-G |
|-----------------------|----------------|--------------------|------------------------|
| egozentrisch | enthusiastisch | passiv | Perfektionist |
| direkt | gesellig | geduldig | genau |
| kühn | beredsam | loyal | Erkunder |
| herrisch | impulsiv | voraussagbar | diplomatisch |
| anspruchsvoll | emotional | teamfähig | systematisch |
| energisch | selbstfordernd | gelassen | konventionell |
| wagemutig | vertrauensvoll | besitzergreifend | höflich |
| abenteuerlustig | einflussreich | selbstgefällig | gewissenhaft |
| bestimmt | liebenswert | inaktiv | beherrscht |
| wissbegierig | kontaktreich | entspannt | wünscht hohe Standards |
| selbstsicher | großzügig | nicht demonstrativ | analytisch |
| wettbewerbsorientiert | selbstsicher | besonnen | feinfühlig |
| schnell | charmant | liebenswert | gereift |
| selbständig | zuversichtlich | gefestigt | ausweichend |

Wer verträgt sich mit wem?

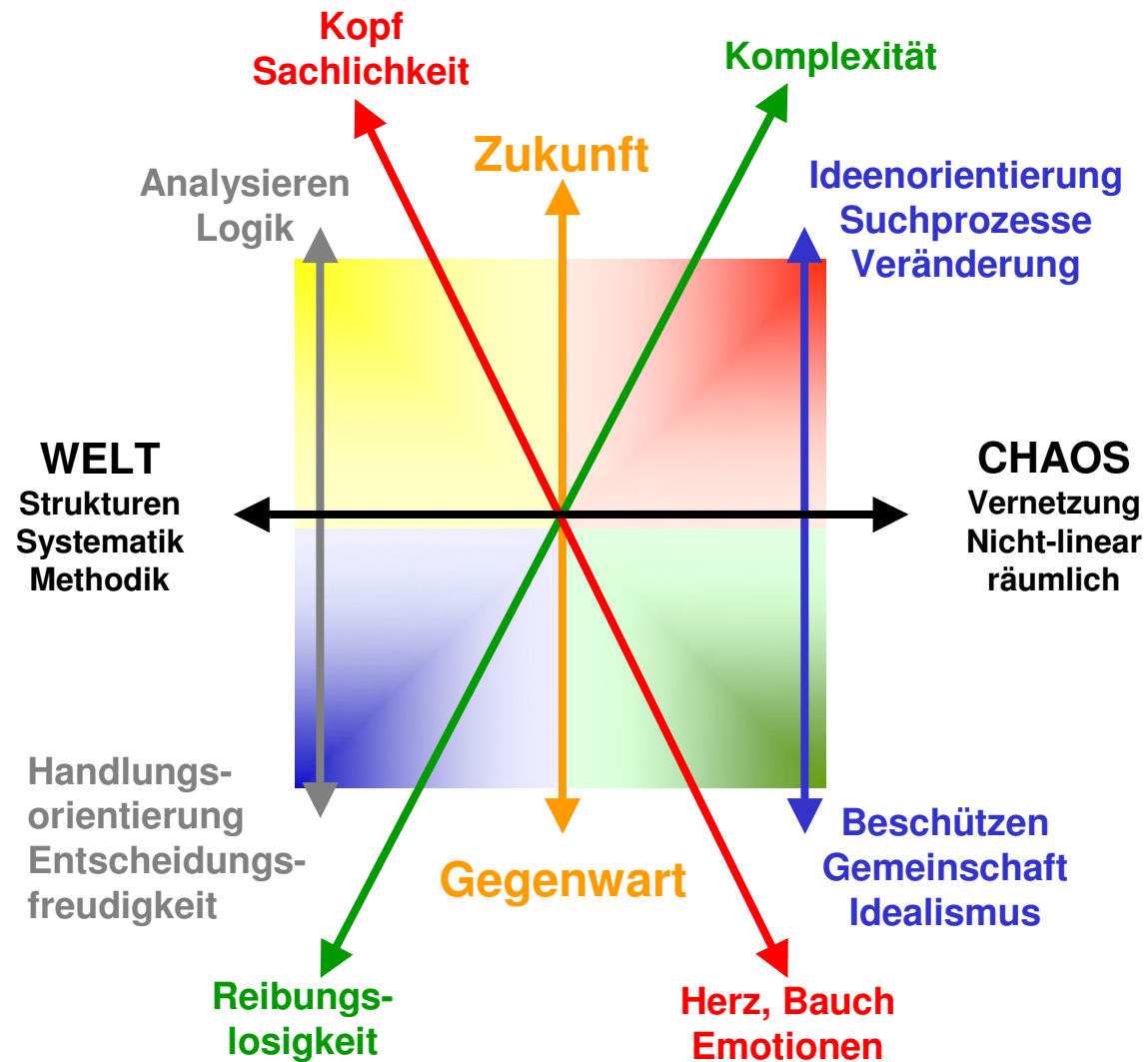
Wer verträgt sich mit wem?

| Verträglichkeit: | | hervorragend | | gut | | mäßig | | schlecht | |
|------------------|---|-----------------|---|----------|---|----------|---|----------|----------|
| Typen: | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| D | D | | | Freizeit | | Arbeit | | | |
| D | I | | | Freizeit | | Arbeit | | | |
| D | S | Arbeit | | | | Freizeit | | | |
| D | G | | | | | Arbeit | | | Freizeit |
| I | I | Freizeit | | | | | | Arbeit | |
| I | S | Arbeit | | | | Freizeit | | | |
| I | G | | | Arbeit | | | | Freizeit | |
| S | S | Freizeit | | Arbeit | | | | | |
| S | G | Freizeit Arbeit | | | | | | | |
| G | G | Freizeit | | Arbeit | | | | | |

×

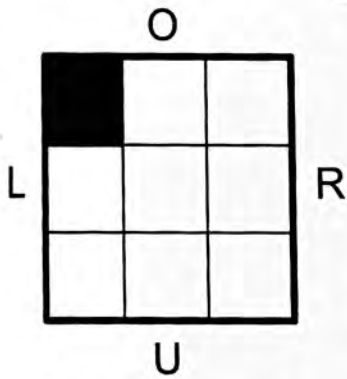
XX

Unterschiedliche Denkweisen



Typenübersicht - Denkstruktur

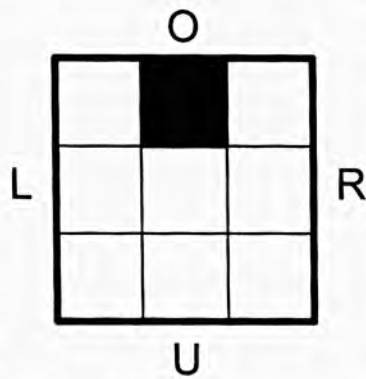
OL



Fakten/Details

Perfektionismus/Genauigkeit
Logik und Analyse
klärt Detailfragen ab
tiefe Risikobereitschaft
verlangt viel Informationen

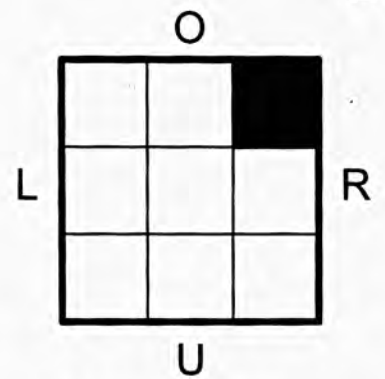
O



Rationalität/Direktbezug

Sachlichkeit ohne Emotionen
zeigt Gefühle nicht
kein Zeitverlust
kommt direkt auf den Punkt

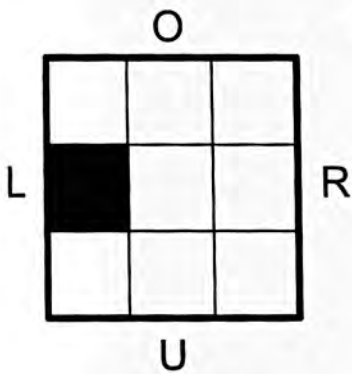
OR



Visionen/Forschen

starke Zukunftsorientierung
entscheidet intuitiv
sucht die Kreativität
neue Standpunkte
forschen u. entwickeln

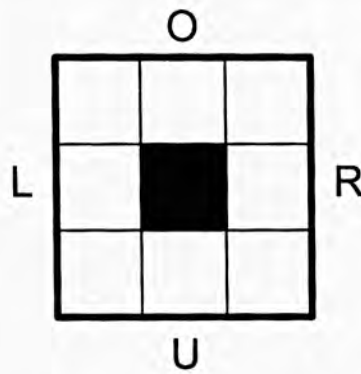
L



Steuern/Kontrollieren

will Ergebnisse kontrollieren
sucht Berechenbarkeit
verlangt greifbare Ziele
starke Aufgabenorientierung
arbeitet in Abfolge

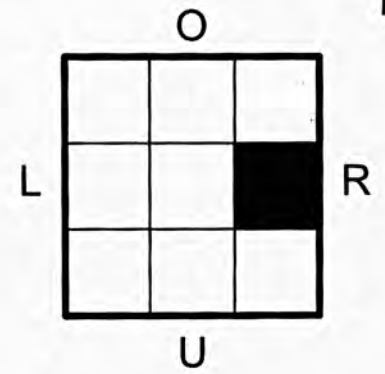
M



Anpassen/Vermitteln

zeigt Anpassungsfähigkeit
bringt schnelle Lösungen
meidet starre Ansichten
lehnt ungelöste Probleme ab
sucht Ausgeglichenheit

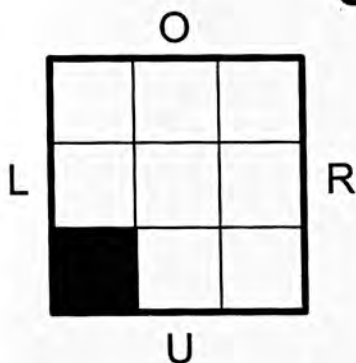
R



Gestalten/Formen

Ideen entwickeln
Ideen vorantreiben
Altes u. Neues verbinden
verdeckt Intuition mit Logik
nicht einfach zu überzeugen

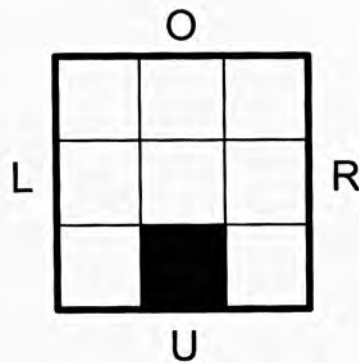
UL



Produktivität/Bewegung

Gegenwartsorientierung
sucht schnelle Resultate
pragmatische Lösungen
wenig Sensibilität
rasches Anpacken

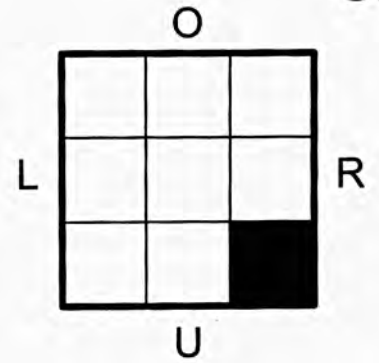
U



Antreiben/Spontaneität

treibt zur Aktivität an
vermeidet Verzögerungen
spontane Handlungen
will beteiligt sein
sucht rasche Ergebnisse




UR









Stabilität/Bewahren




sucht Bindung u. Stabilität
Beschützerverhalten
starkes Gefühlsleben
zeigt Einfühlungsvermögen
Sensibilität

Nimmt die anderen bei Verärgerung so wahr:

| | | |
|---|---|--|
| |  | nicht fundiert radikal unrealistisch |
|  |  | |
| oberflächlich egoistisch hektisch | | impulsiv undiszipliniert naiv |

| | | |
|---|---|---|
| verschlossen kurzsichtig ängstlich |  | |
| |  |  |
| unbeteiligt vereinfachend unmoralisch | | unruhig langsam sentimental |

| | | |
|---|---|--|
| distanziert ernsthaft analytisch | | idealistisch abgehoben träumend |
|  |  | |
| |  | kontrollierbar unpraktisch sentimental |

| | | |
|--|---|---|
| reserviert gefühllos ängstlich | | fanatisch unheimlich unbequem |
| |  |  |
| unsensibel aufdringlich egoistisch |  | |

TRADITION

Brauchtum
Vergangenheit
familie
Gruppe

DOMINATION

Dominanz
Macht
Risiko
Vorteile

KOOPERATION

Loyalität
Strukturen
Perfektion
Sicherheit

REALISATION

Zielvorgaben
Leistung
Gewinne
Einfluss




PARTIZIPATION




Kollektiv
Fürsorge
Gemeinsamkeit
Lebensgefühl




INNOVATION




veränderung
freiräume
Kompetenz
Systeme

Nimmt die anderen bei Verärgerung so wahr:

| | | |
|---|---|--|
| |  | nicht fundiert radikal unrealistisch |
|  |  | |
| oberflächlich egoistisch hektisch | | impulsiv undiszipliniert naiv |

| | | |
|---|---|---|
| verschlossen kurzsichtig ängstlich |  | |
| |  |  |
| unbeteiligt vereinfachend unmoralisch | | unruhig langsam sentimental |

| | | |
|---|---|--|
| distanziert ernsthaft analytisch | | idealistisch abgehoben träumend |
|  |  | |
| |  | kontrollierbar unpraktisch sentimental |

| | | |
|--|---|---|
| reserviert gefühllos ängstlich | | fanatisch unheimlich unbequem |
| |  |  |
| unsensibel aufdringlich egoistisch |  | |

Typische Tätigkeitsfelder

| | | |
|------------------------------|----------------------|-----------------------------------|
| Banker IT-ler | Finanz Planung | F & E Werber |
| Controller Administration | Mediator Diplomat | Netzwerker Gestalter Teamer |
| Produktion Verarbeiter | | Personaler Sozial |

| Checkliste-Denkweisetypen | | |
|---|--|---|
| <p>Fakten/Details</p> <input type="checkbox"/> Ordnung, Systematik, Planung <input type="checkbox"/> Genauigkeit, Perfektion <input type="checkbox"/> Risikovermeidung, Vorsicht <input type="checkbox"/> Fakten- und Detailorientierung <p style="text-align: right;">OL</p> | <p>Rationalität/Direktbezug</p> <input type="checkbox"/> Sachorientierung <input type="checkbox"/> Emotionen vermeiden <input type="checkbox"/> kein Zeitverlust <input type="checkbox"/> Tatsachen im Vordergrund <p style="text-align: right;">O</p> | <p>Visionen/Forschen</p> <input type="checkbox"/> Freiheitsgrade, Spielräume <input type="checkbox"/> Visionen, Zukunft, Forschen <input type="checkbox"/> neue Methoden, Techniken <input type="checkbox"/> generiert Neues <p style="text-align: right;">OR</p> |
| <p>Steuern/Kontrollieren</p> <input type="checkbox"/> Ergebnis- und Aufgabenkontrolle <input type="checkbox"/> Schlüsselrolle einnehmen <input type="checkbox"/> kalkulierbare Resultate/Ziele <input type="checkbox"/> absehbare Ereignisse <p style="text-align: right;">L</p> | <p>Anpassen/Vermitteln</p> <input type="checkbox"/> Anpassungsfähigkeit <input type="checkbox"/> schnelle Entscheide, Lösungen <input type="checkbox"/> reibungslose Atmosphäre <input type="checkbox"/> mag keine ungelösten Probleme <p style="text-align: right;">M</p> | <p>Gestalten/Formen</p> <input type="checkbox"/> Ideen entwickeln, vorantreiben <input type="checkbox"/> Altes und Neues zusammenbringen <input type="checkbox"/> eigene Überzeugung dominiert <input type="checkbox"/> tarnt Intuition mit Logik <p style="text-align: right;">R</p> |
| <p>Produktivität/Bewegung</p> <input type="checkbox"/> schnelle, praktische Handlungen <input type="checkbox"/> nimmt den Wettbewerb an <input type="checkbox"/> Effizienz und Produktivität <input type="checkbox"/> bewährte Vorgehensweisen <p style="text-align: right;">UL</p> | <p>Antreiben/Spontaneität</p> <input type="checkbox"/> Dinge vorantreiben, Aktivität <input type="checkbox"/> spontane Handlungsweise <input type="checkbox"/> Verzögerungen beseitigen <input type="checkbox"/> unmittelbare Ergebnisse <p style="text-align: right;">U</p> | <p>Stabilität/Bewahren</p> <input type="checkbox"/> lange Bindungen, Beziehungen <input type="checkbox"/> Stabilität und Werteerhaltung <input type="checkbox"/> Einfühlungsvermögen <input type="checkbox"/> Sensibilität, Verletzbarkeit <p style="text-align: right;">UR</p> |

Erkennungs-Checkliste

Name: _____

Datum: _____

Kreuzen Sie bei der Denkweise-Checkliste nur die 6 wichtigsten Beobachtungen an.

Bei der Wertegruppen-Checklist sind nur zwei (wichtigste) Nennungen pro Querzeile erlaubt.

Bemerkungen:

Checkliste-Wertegruppen

| | Tradition | Domination | Kooperation | Realisation | Partizipation | Innovation |
|----|--|--|---|---|--|--|
| 1 | <input type="checkbox"/> verlangt Kulturen, Brauchtum, Traditionen | <input type="checkbox"/> verlangt Risiko, Mut, Kraft, Erfahrung, Überleben | <input type="checkbox"/> verlangt Respekt, Loyalität, Regeln, Strukturen | <input type="checkbox"/> verlangt Herausforderung, Ansehen, Entlohnung, Wettbewerb | <input type="checkbox"/> verlangt Vertrauen, Einzigartigkeit, Selbstfindung | <input type="checkbox"/> verlangt Zweckmässigkeit, Kompetenz, Aufbruch, Veränderung |
| 2 | <input type="checkbox"/> glaubt an Fremdbestimmung und die Vergangenheit | <input type="checkbox"/> glaubt an Selbstbestimmung und Bevorzugung | <input type="checkbox"/> glaubt an Korrektheit, Ehrenhaftigkeit, Bescheidenheit, Perfektion | <input type="checkbox"/> glaubt an persönliche Leistung, Fortschritt, Erfolg | <input type="checkbox"/> glaubt an Selbstreflexion, Menschenrechte, Gefühle | <input type="checkbox"/> glaubt an Freiräume, Selbstbestätigung, Visionen |
| 3 | <input type="checkbox"/> befürwortet Familienverbundenheit und Herkunftsbezug | <input type="checkbox"/> befürwortet Selbsthilfe, Selbstverlass | <input type="checkbox"/> befürwortet Pflichtbewusstsein, Vertrauen, Zuverlässigkeit | <input type="checkbox"/> befürwortet Initiative, Zielorientierung | <input type="checkbox"/> befürwortet Fürsorge, Wahrnehmung | <input type="checkbox"/> befürwortet Effizienz, Wirtschafts- und Systementwicklung |
| 4 | <input type="checkbox"/> erwartet von Freunden Akzeptanz und Sichkennnenlernen | <input type="checkbox"/> erwartet von Freunden Gleichgesinnung | <input type="checkbox"/> erwartet von Freunden Ehrlichkeit, Verlässlichkeit, Vertrauen | <input type="checkbox"/> erwartet von Freunden Geschäftsverbindungen, Beziehungen | <input type="checkbox"/> erwartet von Freunden Kontaktvielfalt, Geistesverbindung | <input type="checkbox"/> erwartet von Freunden Vielseitigkeit, Kompetenz |
| 5 | <input type="checkbox"/> begegnet Neuheiten mit Ablehnung, Vergangenheitsbezug | <input type="checkbox"/> begegnet Neuheiten mit Abwehrhaltung | <input type="checkbox"/> begegnet Neuheiten mit Vorsicht, abwartend | <input type="checkbox"/> sieht Neuheiten als neue Chancen, Wirtschaftsmöglichkeiten | <input type="checkbox"/> begegnet Neuheiten im Sinne von Spektrums-erweiterungen | <input type="checkbox"/> begegnet Neuheiten mit Interesse und Veränderungsbereitschaft |
| 6 | <input type="checkbox"/> will Arbeit in der Gruppe und Zusammengehörigkeit | <input type="checkbox"/> will Arbeit zur Profilierung und persönlicher Raumbeanspruchung | <input type="checkbox"/> will Arbeit um Dienstleistung, Pflichtbewusstsein zu erbringen | <input type="checkbox"/> will Arbeit um Anerkennung, Aktionsfelder zu erhalten | <input type="checkbox"/> will Arbeit mit Kollektiventscheiden u. Selbstfindungsmöglichkeit | <input type="checkbox"/> will Arbeit um Ideen, Lösungen einzubringen, will Gestaltungsfreiheit |
| 7 | <input type="checkbox"/> möchte vom Chef Hilfsbereitschaft, Verständnis, Unterstützung | <input type="checkbox"/> möchte vom Chef Anerkennung und in Ruhe gelassen werden | <input type="checkbox"/> möchte vom Chef Regeln, Richtlinien, Autorität, Vertrauen, Loyalität | <input type="checkbox"/> möchte vom Chef Zielvorgaben, Erfolgsbe-lohnung | <input type="checkbox"/> möchte vom Chef Freundlichkeit, Fürsorge, Mitentscheidung | <input type="checkbox"/> möchte vom Chef Verantwortung, Sachlichkeit, Partnerschaft |
| 8 | <input type="checkbox"/> sieht Besitz als unwichtig an, teilt ihn mit anderen Gruppenmitgliedern | <input type="checkbox"/> sieht Besitz als persönliche Herrschaft über Sachen und Dinge | <input type="checkbox"/> sieht Besitz als Geschenk, dem Sorge getragen werden soll | <input type="checkbox"/> sieht Besitz als Erfolgsergebnis, Anspruchserfüllung, Status | <input type="checkbox"/> sieht Besitz als Mittel zur Individualitätsförderung | <input type="checkbox"/> sieht Besitz als Möglichkeiten, Förderung, Mittel |
| 9 | <input type="checkbox"/> Geld bedeutet, Gruppenmitgliedern helfen zu können | <input type="checkbox"/> Geld bedeutet persönliche Ausgabenbestimmung | <input type="checkbox"/> Geld bedeutet sich Notwendigkeiten, Vorsorge und etwas Luxus leisten | <input type="checkbox"/> Geld bedeutet Vermehrung, Rendite und Lebensgenuss | <input type="checkbox"/> Geld bedeutet Möglichkeiten für Spass, Erleben, Potentialentfaltung | <input type="checkbox"/> Geld bedeutet Ergebnis, Mitteleinsatz |
| 10 | <input type="checkbox"/> Veränderungen werden abgelehnt und konservativ beurteilt | <input type="checkbox"/> Veränderungen begegnet man mit Misstrauen und Vorsicht | <input type="checkbox"/> Veränderungen müssen vorhersehbar sein und ordentlich ablaufen | <input type="checkbox"/> Veränderungen bedeuten neue Gewinne und Chancen | <input type="checkbox"/> Veränderungen bringen Auftrieb und neue Gemeinsamkeiten | <input type="checkbox"/> Veränderungen bedeuten Überleben, Entwicklung, Lernprozesse |
| 11 | <input type="checkbox"/> sucht Schutz, Unterkunft, Versorgung | <input type="checkbox"/> sucht überall die persönlichen Vorteile | <input type="checkbox"/> sucht Beziehungsdauer, Anerkennung, Sicherheit | <input type="checkbox"/> sucht Einfluss, Gewinn, Aktionsfelder, Prestige | <input type="checkbox"/> sucht Lebensgefühl und persönlichen Austausch | <input type="checkbox"/> sucht Kompetenz, Interessen, Komplexität |

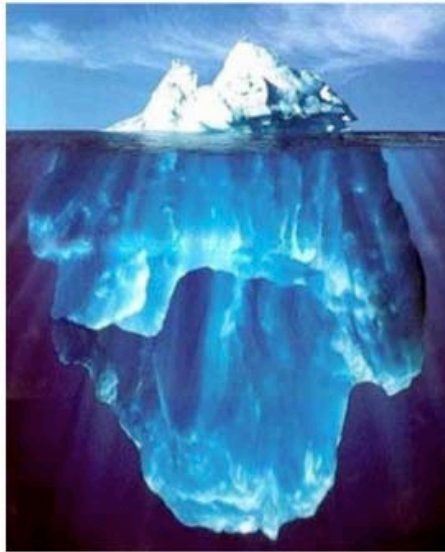
Das Eisberg-Modell

Supra-Bewusst-Sein

Bewusst-Sein
Logik- Rationales
Denken

Un-Bewusst-sein

Gefühle -
Emotionen
Bedürfnisse
Werte
Triebe
Instinkt



„Objektivität“
Sprache – Benehmen
Etikette - Stil

Kreativität
Potentiale
Soft skills

„Subjektivität“



Fragen zur **Selbsteinschätzung**

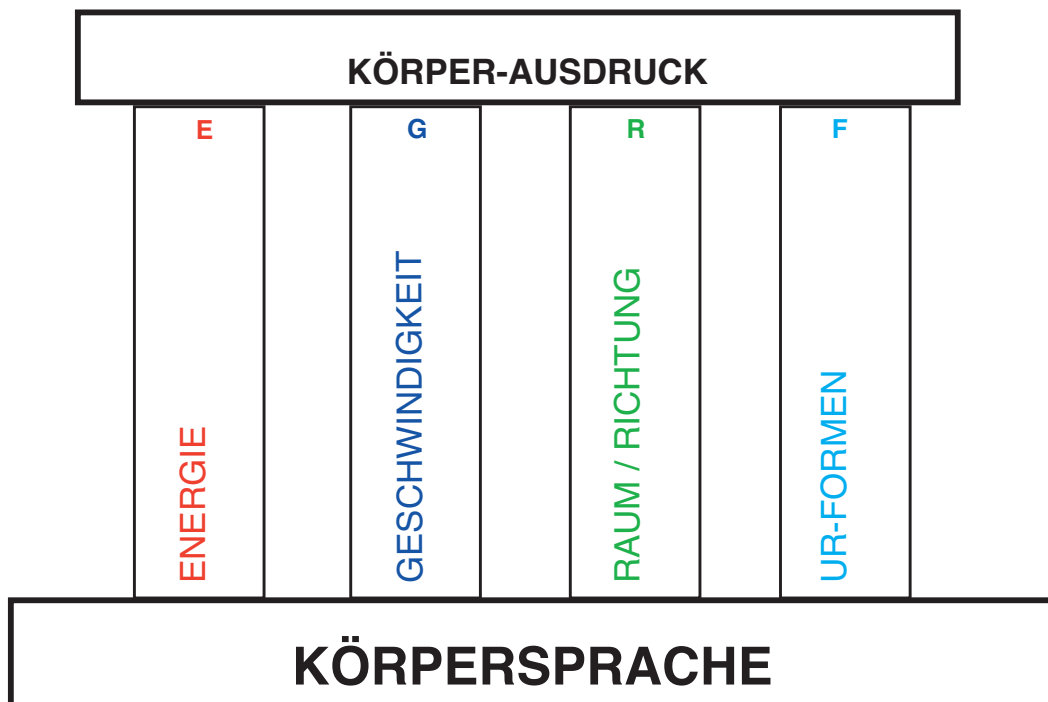
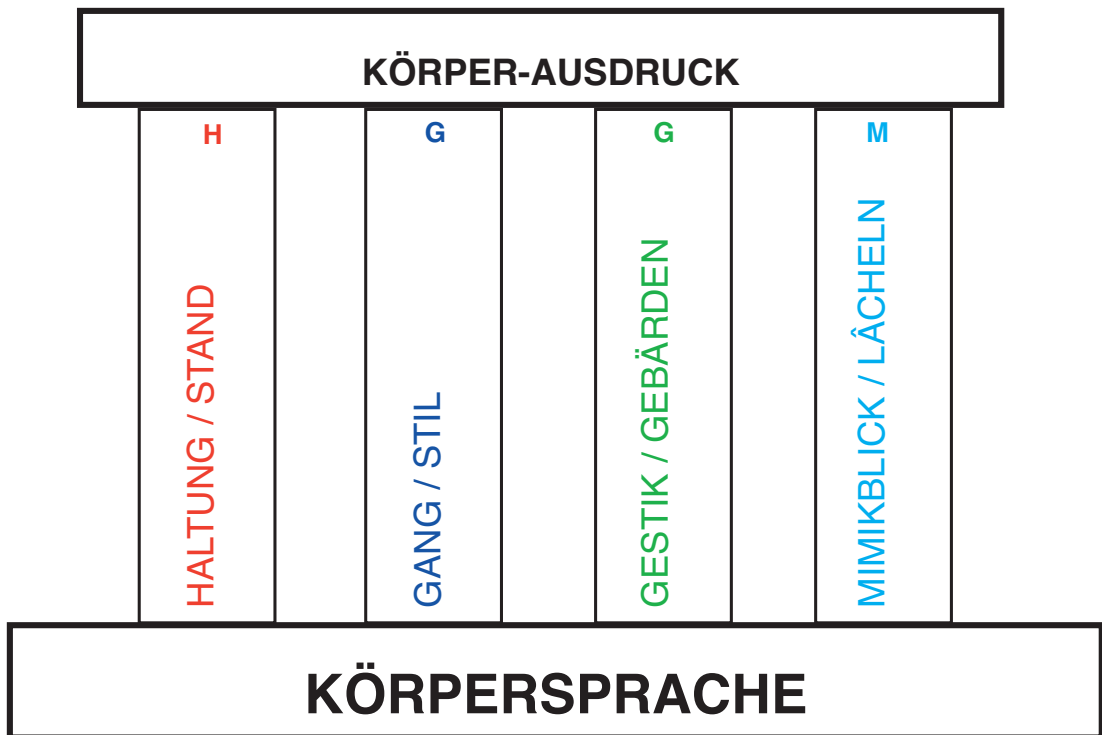
Bitte kreuzen Sie die Gefühle an, bei denen Sie sich selbst erkennen.

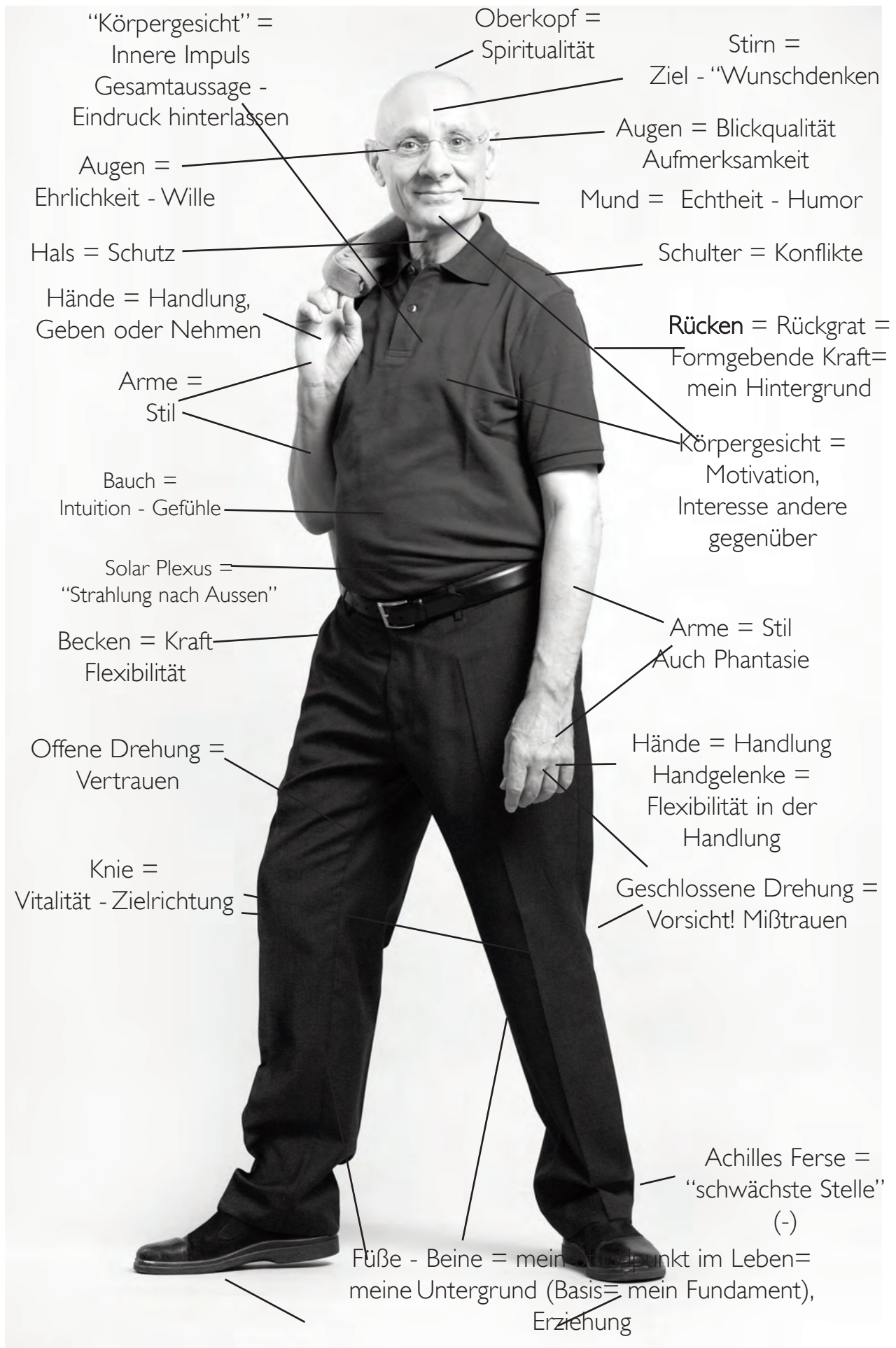
| | | | | |
|-----------------|----------------|-------------------|----------------------|-------------------|
| abenteuerlustig | berauscht | entlastet | frustriert | in Panik |
| abgeschlagen | bereichert | entrüstet | furchtsam | inspiriert |
| abgespannt | beruhigt | entschlossen | gebannt | interessiert |
| alarmiert | berührt | entsetzt | gefasst | irritiert |
| angeekelt | beschämt | entspannt | gefesselt | kalt |
| angeödet | beschwingt | enttäuscht | gehemmt | klar |
| angeregt | besorgt | entwaffnet | gekränkt | konzentriert |
| angespannt | bestürzt | entzückt | geladen | kraftvoll |
| ängstlich | beteiligt | erbost | gelähmt | kribbelig |
| apathisch | betroffen | erfreut | gelangweilt | labil |
| ärgerlich | bewegt | erfrischt | gelassen | lasch |
| argwöhnisch | bezaubert | erfüllt | genervt | lebendig |
| atemlos | bitter | ergriffen | gereizt | liebevoll |
| aufgedreht | dankbar | erleichtert | gerührt | leblos |
| aufgeregt | depressiv | ermüdet | gesammelt | leicht |
| aufmerksam | deprimiert | ernüchtert | geschützt | lethargisch |
| aufgewühlt | dumpf | erregt | gespannt | locker |
| ausgeglichen | durcheinander | erschlagen | gleichgültig | Lust haben |
| ausgelaugt | eifersüchtig | erschöpft | glücklich | lustig |
| ausgehungert | eifrig | erschrocken | gut gelaunt | lustlos |
| beeindruckt | einsam | erschüttert | hasserfüllt | melancholisch |
| bedrückt | ekstatisch | erstarrt erstaunt | heiter | miserabel |
| befreit | elektrisiert | erwartungsvoll | hellwach | misstrauisch |
| befriedigt | elend | fassungslos | hilflos | mit Liebe erfüllt |
| begeistert | empfindsam | fasziniert | hilfsbereit | motiviert |
| behaglich | empört | faul | hingerissen | müde |
| bekommen | energiegeladen | finster | hin- und hergerissen | mürrisch |
| bekümmert | energielos | frei | hocherfreut | munter |
| belebt | energisch | friedlich | hoffnungsvoll | mutig |
| beleidigt | engagiert | froh | humorvoll | mutlos |
| belustigt | enthusiastisch | fröhlich | | |

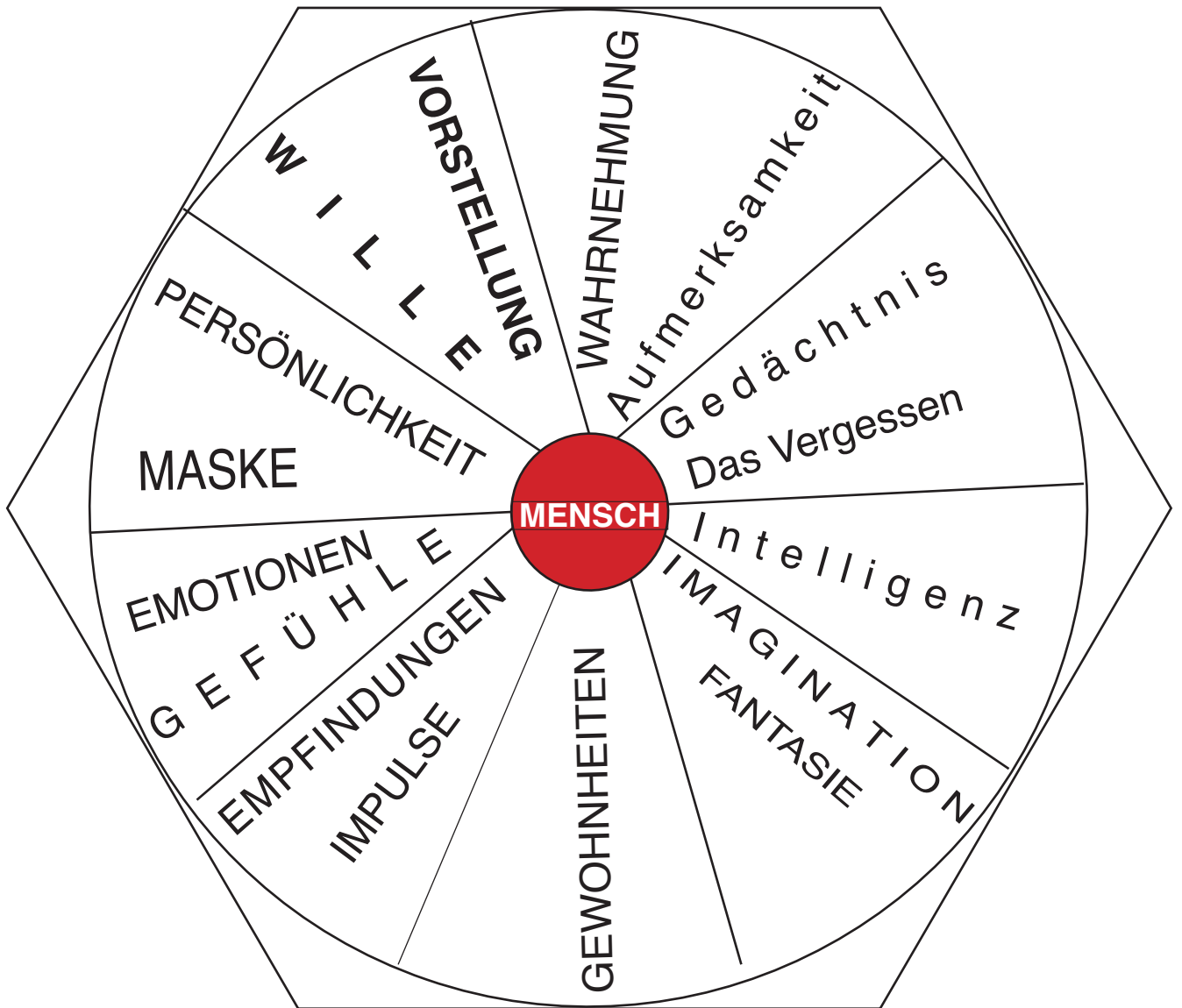
Fragen zur Selbsteinschätzung

Bitte kreuzen Sie die Gefühle an, bei denen Sie sich selbst erkennen.

| | | | |
|------------------|-----------------|-----------------------|----------------|
| neidisch | sicher | unglücklich | wach |
| nervös | skeptisch | unruhig | wachsam |
| neugierig | sprachlos | unsicher | weit |
| niedergeschlagen | sorgenvoll | unter Druck | widerwillig |
| optimistisch | starr | unwohl | wissbegierig |
| panisch | still | unzufrieden | wohl |
| passiv | stolz | verärgert | wütend |
| peinlich berührt | strahlend | verbittert | zappelig |
| perplex | stutzig | verblüfft | zärtlich |
| rasend | teilnahmslos | verdutzt | zentriert |
| ruhelos | tiefbewegt | vergnügt | zerbrechlich |
| ruhig | todtraurig | verliebt | zerschlagen |
| satt | tot | verletzt | zitterig |
| sauer | träge | verletzlich | zögerlich |
| scheu | traurig | verschlossen | zornig |
| schläfrig | trotzig | verspannt | zufrieden |
| schlapp | überdrüssig | verstimmt | zuversichtlich |
| schockiert | überglücklich | verstört | |
| schüchtern | überrascht | verwirrt | |
| schwankend | überschwänglich | verwundert | |
| schwer | überwältigt | verzweifelt | |
| schwerfällig | unbehaglich | voller Angst | |
| schwungvoll | unbekümmert | voller Anteilnahme | |
| selbstsicher | unbeschwert | voller Bewunderung | |
| selbstzufrieden | unbesorgt | voller Energie | |
| selig | unentschlossen | voller Lebenslust | |
| sich freuen | ungeduldig | voller Hass | |
| sich fürchten | ungläubig | voller Sorge | |





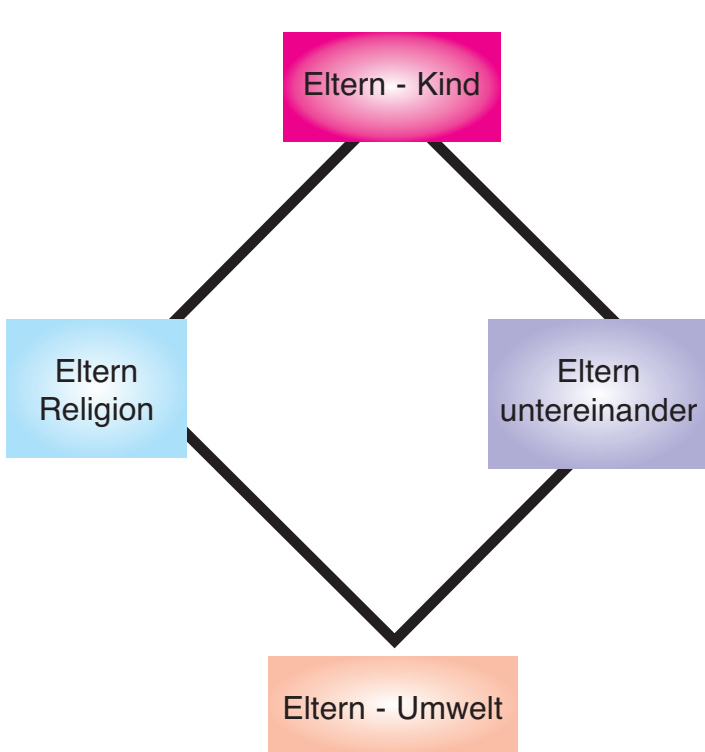


Fragen zur Selbsteinschätzung

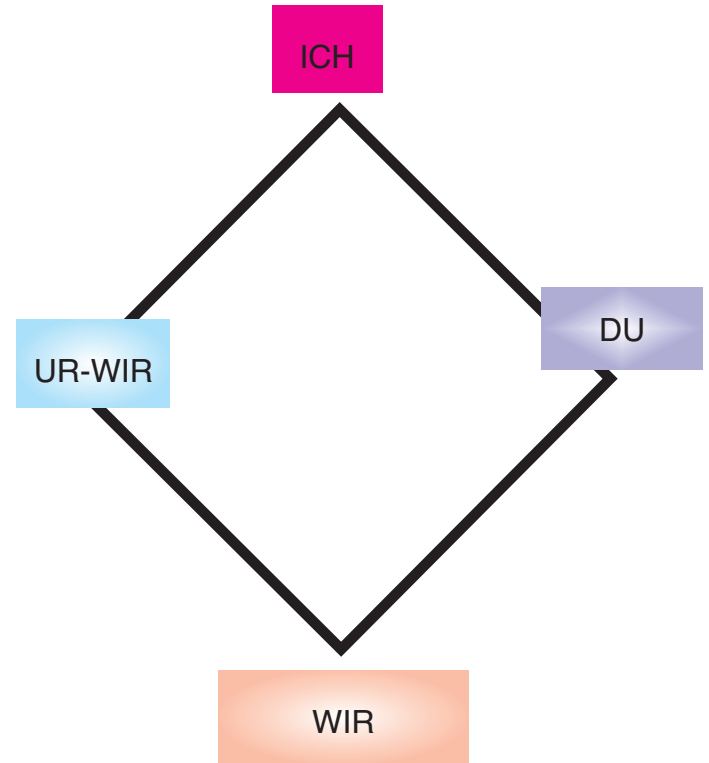
Bitte kreuzen Sie die Gefühle an bei denen Sie sich selbst erkennen.

| | | | | |
|------------------------|----------------|-----------------------|------------------------|---------------------|
| abgelehnt | benutzt | gefordert | mit den Füßen getreten | unverstanden |
| abgestoßen | beschuldigt | gehänselt | nicht akzeptiert | unwichtig |
| abgewertet | beschützt | geprellt | nicht gehört | unwürdig |
| abgewiesen | beschwindelt | geringgeschätzt | nicht geliebt | unzuständig |
| abgewimmelt | besiegt | gerügt | nicht gewollt | verabscheut |
| an der Nase rumgeführt | bestohlen | getadelt | nicht zuständig | verachtet |
| anerkannt | bestraft | getäuscht | niedergetreten | verächtlich |
| angegriffen | bestürmt | herabgesetzt | nutzlos reingelegt | gemacht |
| angeklagt | betreut | herausgelockt | schlechtgemacht | verantwortlich |
| angeschwärzt | betrogen | herausgerissen | schmutzig | gemacht |
| armselig | bewacht | heruntergemacht | schuldig | verdammt |
| auf den Arm genommen | dominiert | hinters Licht geführt | gesprochen | vergewaltigt |
| ausgelacht | dumm | ignoriert | sitzen gelassen | verhasst |
| ausgesondert | ingeschränkt | in die Enge getrieben | terrorisiert | verlassen |
| ausgesperrt | ingeschüchtert | in die Falle gelockt | überarbeitet | verleugnet |
| beachtet | eingesperrt | inadäquat | überbeansprucht | verleumdet |
| beansprucht | eingezwängt | inkompetent | überfahren | vernachlässigt |
| beaufsichtigt | entehrt | ins Abseits gestellt | übers Ohr gehauen | verraten |
| bedrängt | erniedrigt | irreführt | übersehen | verschmäht |
| bedroht | erpresst | irregeleitet | übervorteilt | versorgt |
| beeinträchtigt | erstickt | isoliert | unbeachtet | verspottet |
| begünstigt | ertappt | lächerlich gemacht | ungeeignet | verunglimpft |
| beherrscht | erwischt | lästig | unpassend | verurteilt |
| behütet | fallengelassen | links liegengelassen | untauglich | weggeworfen |
| bemogelt | geächtet | manipuliert | unter Druck gesetzt | wertlos |
| bemuttert | gebrandmarkt | minderwertig | unterbewertet | zum Gespött gemacht |
| benachteiligt | gebraucht | missachtet | unterschätzt | zum Narren gehalten |
| | geduldet | missbraucht | | zurückgelassen |

Die 4 Vorbild Dimensionen und die Entwicklung der
4 Medien der Liebesfähigkeit



Grundkonflikt
Prägende Beziehungen



Aktualkonflikt
Ergebnisse aktuelle Beziehungsstrukturen

LEBENSBAUM

- | | |
|---|--|
| 1. Ordnung (Drang nach ...) | 10. Gerechtigkeit (Sinn für ...) |
| 2. Sauberkeit (Drang nach ...) | 11. Treue |
| 3. Pünktlichkeit | 12. Geduld |
| 4. Höflichkeit | 13. Zeit |
| 5. Offenheit, Ehrlichkeit (auch mit sich selbst) | 14. Kontaktfähigkeit |
| 6. Fleiß/Leistung | 15. Vertrauen (in andere) |
| 7. Genauigkeit, Zuverlässigkeit | 16. Hoffnung |
| 8. Sparsamkeit | 17. Zärtlichkeit (Bedürfnis nach) |
| 9. Gehorsam | 18. Liebe (Liebesfähigkeit, Drang) |
| | 19. Glaube, Sinn, Spiritualität (auch Jugend, Erziehung) |

20. **KRISEN** ausgelebt in **Körper**,
Somatik

21. **KRISEN** / **Leistung**

22. **KRISEN** / **Kontakt**

23. **KRISEN** / **Fantasie, Zukunft**
(Flucht in die ...)

24. **ICH-Mutter** Bindung (Geduld
und Zeitaufwand der Mutter)

25. **ICH-Vater** Bindung (Geduld
und Zeitaufwand des Vaters)

26. **DU** (Beziehung Eltern unter
sich, Qualität der Gespräche)

27. **WIR** (Beziehung Eltern mit
Mitgliedschaften, Vereine,
Gesellschaft, Einladungen)

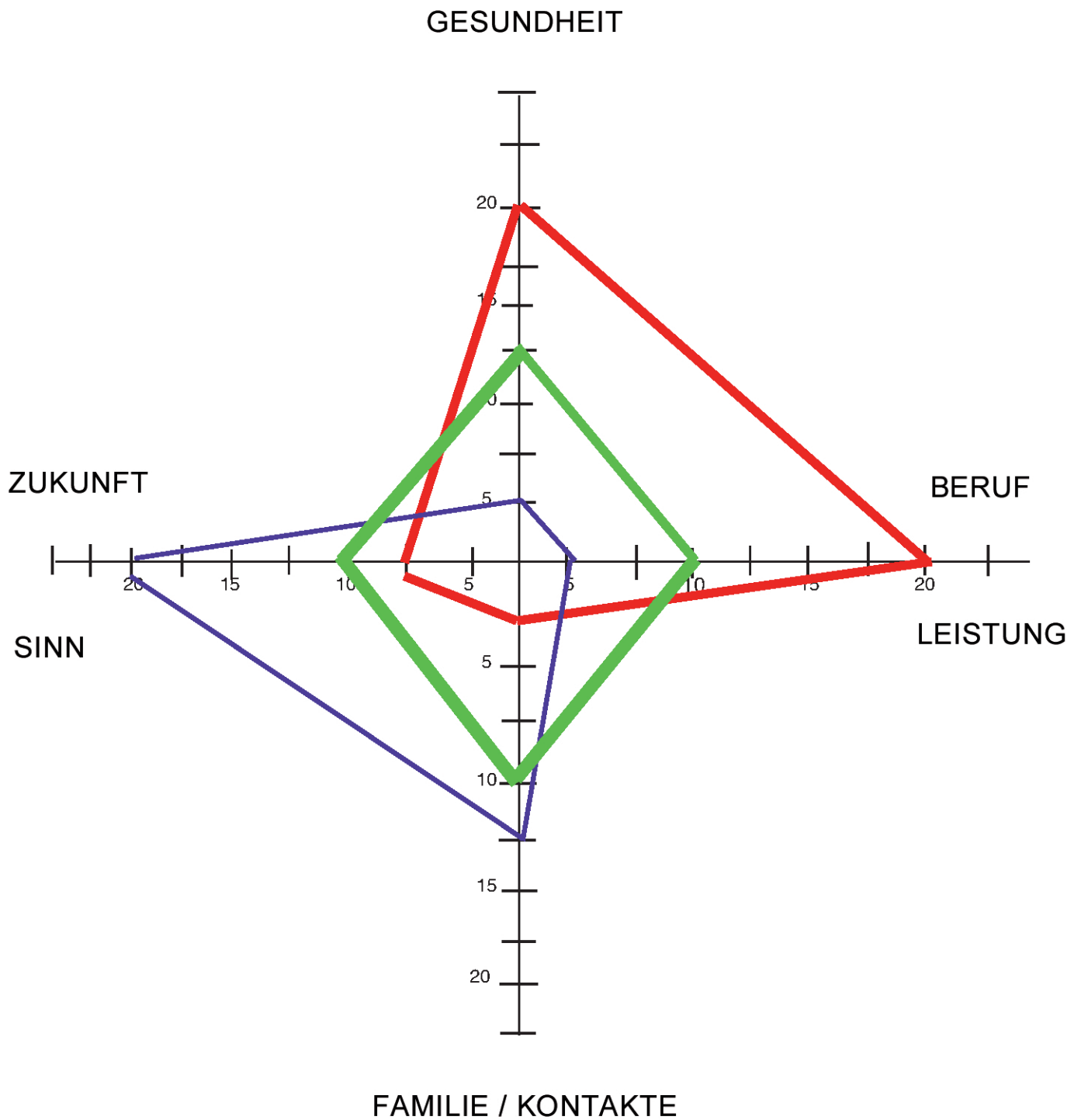
28. **UR-WIR** (Beziehung Eltern mit
Spiritualität, Umwelt, Sinn des
Lebens)

Eigene Notizen



Vorbildfunktionen, **Konfliktsituationen**, **Primäre** und **Sekundäre** Fähigkeiten

BALANCE MODELL



Körper -Gesundheit

- Risikofaktoren
- Psychosomatik
- vitale Ängste
- Eigene Krankheiten
- Krankheiten im Umfeld
- Krankheiten in der Familie, Freunde, u.s.w.
- Sexualität, Körperkontakt
- Sorgen um Wohlergehen der Angehörigen
- Sorgen allgemein
- Stress
- Burnout
- Unfälle
- Schlaflosigkeit
- Ausfälle
- Depression
- Magen, Darm

Beruf - Leistung

- Berufliche Überforderung
- Berufliche Unterforderung
- Stress
- Aggression
- Versagensängste
- Jobwechsel
- Kündigung, Angst vor K.
- Arbeitslosigkeit
- selbständigkeit, Existenzgründung
- berufliche, nachberufliche Tätigkeiten
freiwillige Tätigkeiten
- Druck am Arbeitsplatz
- Fusionen
- Karriere
-

Familie - Kontakte

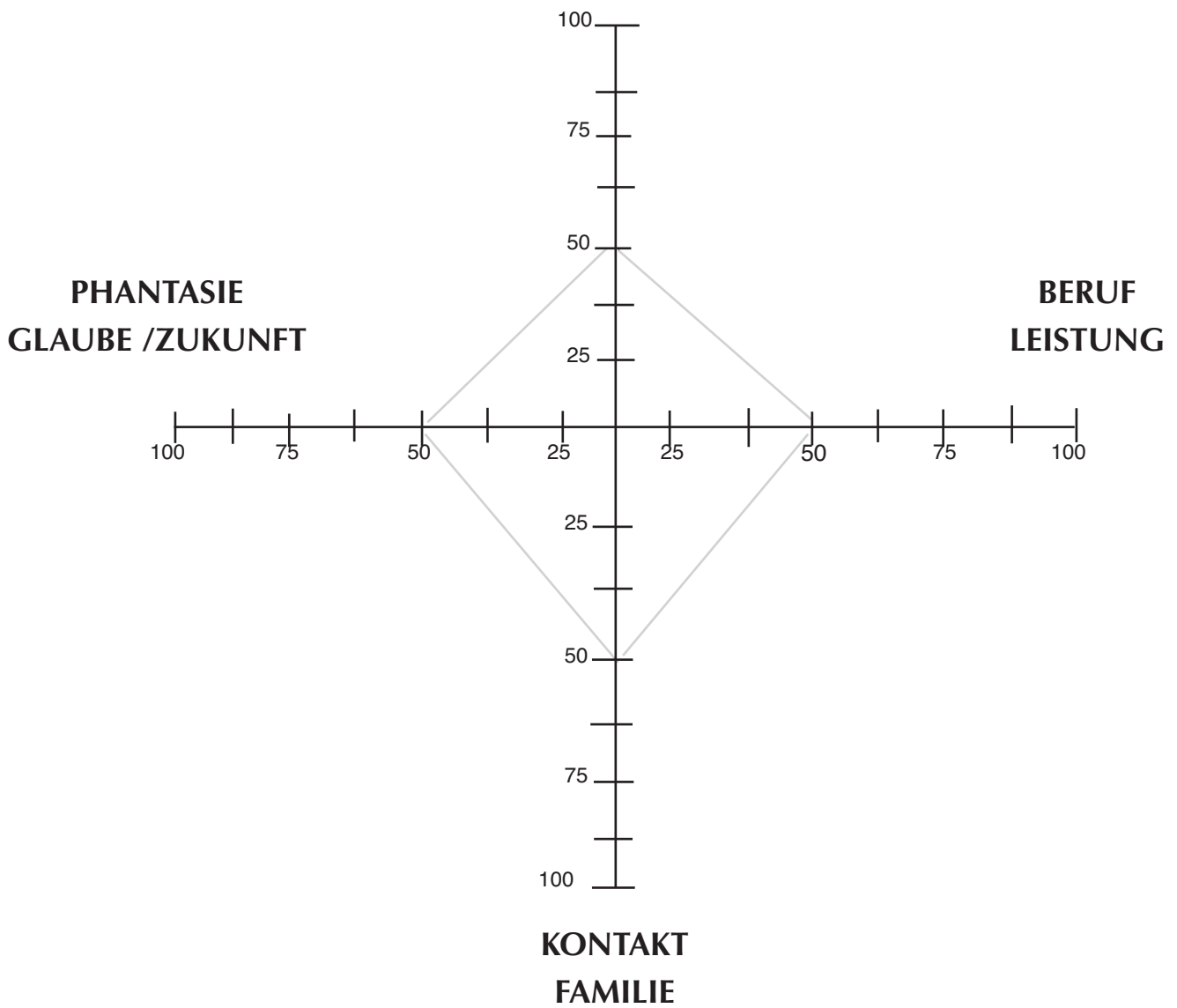
- Flucht in die Geselligkeit
- Flucht in die Einsamkeit
- soziale Ängste
- Hochzeit
- Scheidung
- Trennung
- Unabhängigkeit
- Berentung
- Kinder
- Enttäuschungen
- Ablösungen
- Hobbies und andere
Interessen
- Netzwerken (übermäßig)
- u.s.w.

Fantasie - Zukunft

- Nachdenken über das Leben
- Leben nach dem Leben
- Todesfälle, Familie, Freundskreis
- sich mit der Zukunft befassen
- Wer ist mein Vorbild?
- Wie war meine Kindheit?
- Was träume ich?
- Mache ich Kunst?
- Glaubenssätze
- Nachdenken über den Sinn des Lebens
- Hoffnungslosigkeit
- Ratlosigkeit
- Glaubenskrise
- Existentielle Ängste
- u.s.w.

**Geben Sie sich jeweils 5 Punkte für ein wichtiges Ereignis in jeder Gruppe.
Verbinden Sie dann die jeweiligen Punkte zu einer Raute.**

**KÖRPER
SINNE**



“FLUCHT-MECHANISMEN”

VITALER STRESS

**KÖRPER
SINNE**

Flucht in den Körper
Flucht in die Vergangenheit

Flucht aus dem Körper
Flucht in die Leistung

**EXISTENTIELLER
STRESS**

**PHANTASIE
ZUKUNFT**

Flucht in die Zukunft
Flucht in die Einsamkeit

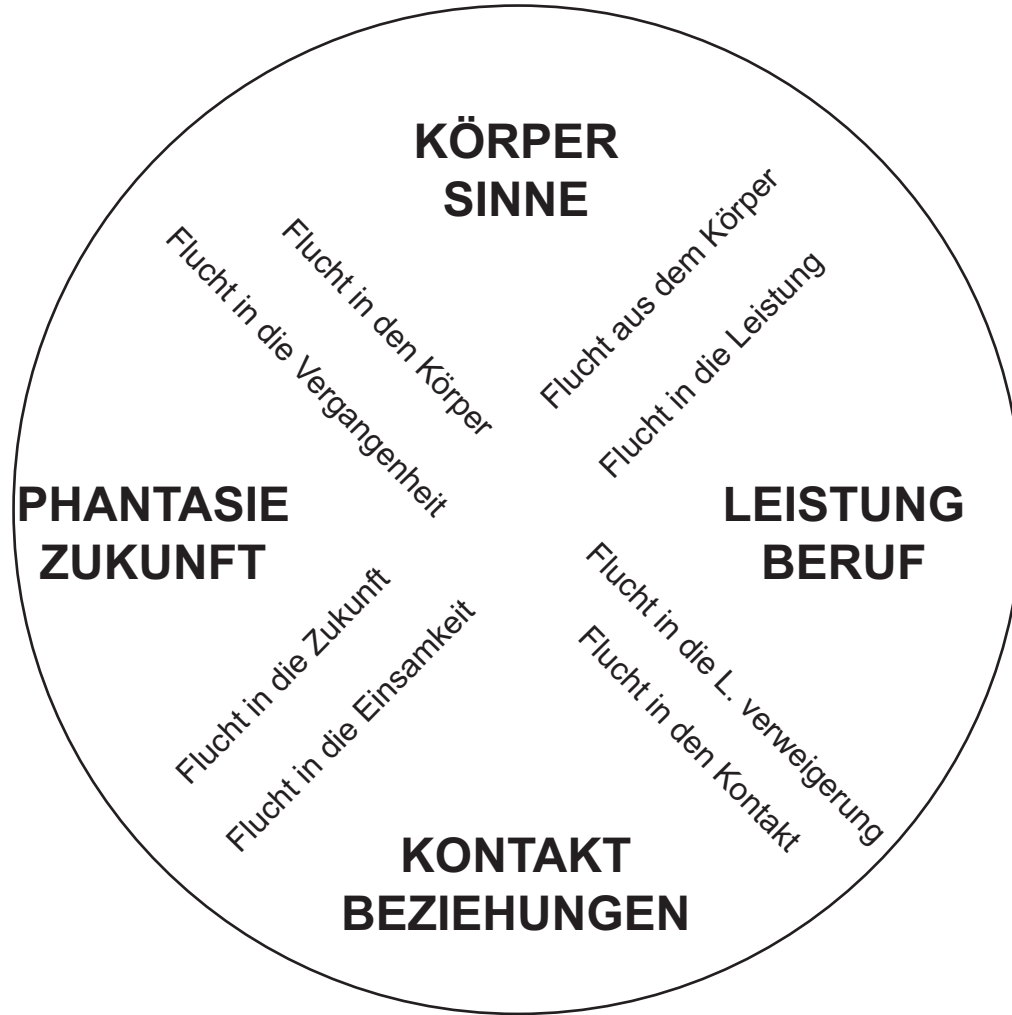
**LEISTUNG
BERUF**

Flucht in die L. verweigerung
Flucht in den Kontakt

**LEISTUNGS
STRESS**

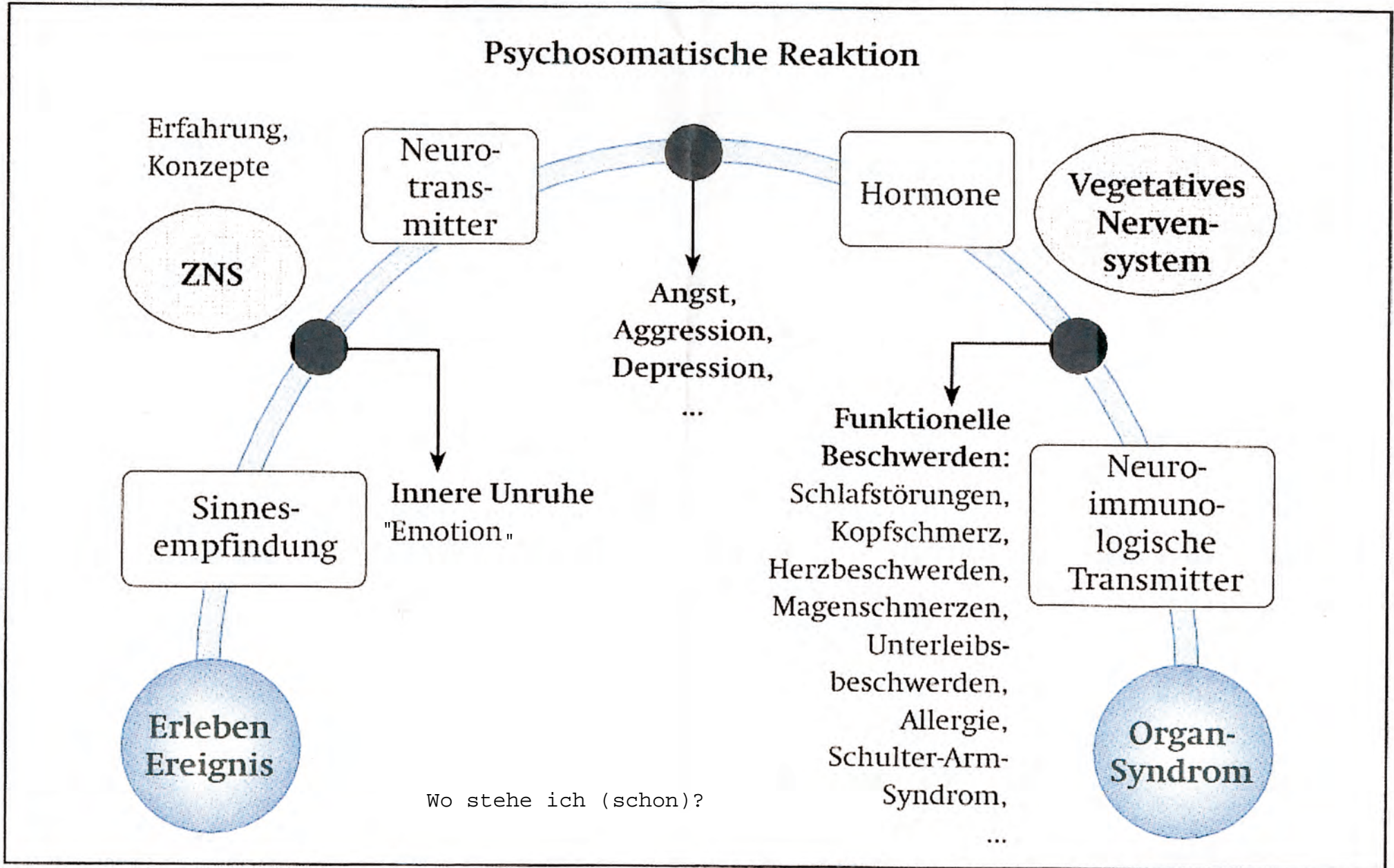
**KONTAKT
BEZIEHUNGEN**

SOZIALER STRESS

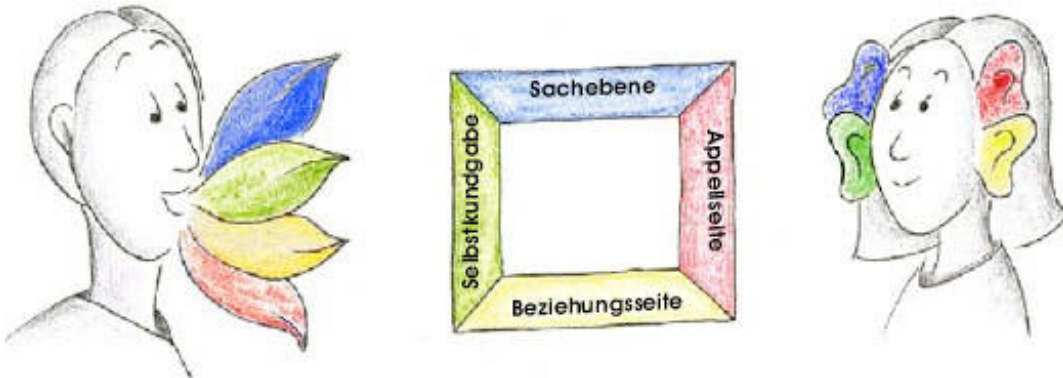


Psychosomatische Reaktion

(nach Prof. Dr. med. Nossrat Peseschkian)



Das Kommunikationsquadrat



Das Kommunikationsquadrat ist das bekannteste und inzwischen auch weit verbreitete Modell von *Friedemann Schulz von Thun*. Bekannt geworden ist dieses Modell auch als "**Vier-Ohren-Modell**".

Die vier Ebenen der Kommunikation haben nicht nur Bedeutung für das private Miteinander, sondern auch und vor allem für den beruflichen Bereich, wo das Professionelle und das Menschliche ständig miteinander "verzahnt" sind.

Wenn ich als Mensch etwas von mir gebe, bin ich auf vierfache Weise wirksam. Jede meiner Äußerungen enthält, ob ich will oder nicht, vier Botschaften gleichzeitig:

- eine Sachinformation (worüber ich informiere) - **blau**
- eine Selbstkundgabe (was ich von mir zu erkennen gebe) - **grün**,
- einen Beziehungshinweis (was ich von dir halte und wie ich zu dir stehe) - **gelb**,
- einen Appell (was ich bei dir erreichen möchte) - **rot**.

Schulz von Thun hat daher 1981 die vier Seiten einer Äußerung als Quadrat dargestellt und dementsprechend dem Sender "vier Schnäbel" und dem Empfänger "vier Ohren" zugeordnet. Psychologisch gesehen, sind also wenn wir miteinander reden auf beiden Seiten 4 Schnäbel und 4 Ohren daran beteiligt, und die Qualität des Gespräches hängt davon ab, in welcher Weise diese zusammen spielen.

Auf der **Sachebene** des Gesprächs steht die Sachinformation im Vordergrund, hier geht es um Daten, Fakten und Sachverhalte.

Dabei gilt zum einen das

1. Wahrheitskriterium wahr oder unwahr (zutreffend/nicht zutreffend),
2. zum anderen das Kriterium der Relevanz (sind die aufgeführten Sachverhalte für das anstehende Thema von Belang/nicht von Belang?)
3. und zum Dritten erscheint das Kriterium der Hinlänglichkeit (sind die angeführten Sachhinweise für das Thema ausreichend, oder muss vieles andere auch bedacht sein?)

Für den Sender gilt es also den Sachverhalt klar und verständlich zu vermitteln. Der

Empfänger, der das Sachohr aufgesperrt hat, hört auf:

die Daten, Fakten und Sachverhalte und hat entsprechend der drei genannten Kriterien viele Möglichkeiten einzuhaken.

Selbstkundgabe: Wenn jemand etwas von sich gibt, gibt er auch etwas von *sich*. Jede Äußerung enthält auch, ob ich will oder nicht, eine Selbstkundgabe, einen Hinweis darauf,

Jean-Marie Albert Bottequin

Experte und Trainer für Körpersprache • Erfolgs- und Life coach • Impulsredner
Berater in der Positiven Familien Psychotherapie • Personal Corporate Design
Gastprof. für nonverbale Kommunikation im multikulturellen Bereich

was in mir vorgeht, wie mir ums Herz ist, wofür ich stehe und wie ich meine Rolle auffasse. Dies kann explizit ("Ich-Botschaft") oder implizit geschehen.

Dieser Umstand macht jede Nachricht zu einer kleinen Kostprobe der Persönlichkeit, was dem Sender nicht nur in Prüfungen und in der Begegnung mit Psychologen einige Besorgnis verursachen kann.

Während der Sender also mit dem Selbstkundgabe-Schnabel, implizit oder explizit, Informationen über sich preis gibt, nimmt der Empfänger diese mit dem Selbstkundgabe-Ohr auf: Was sagt mir das über den Anderen? Was ist der für einer? Wie ist er gestimmt? etc...

Die **Beziehungsseite**. Ob ich will oder nicht: Wenn ich jemanden anspreche, gebe ich (durch Formulierung, Tonfall, Begleitmimik) auch zu erkennen, wie ich zum Anderen stehe und was ich von ihm halte - jedenfalls bezogen auf den aktuellen Gesprächsgegenstand. In jeder Äußerung steckt somit auch ein Beziehungshinweis, für welchen der Empfänger oft ein besonders sensibles (über)empfindliches Beziehungs-Ohr besitzt. Aufgrund dieses Ohres wird entschieden: "Wie fühle ich mich behandelt durch die Art, in der der andere mit mir spricht? Was hält der andere von mir und wie steht er zu mir?"

Appellseite: Wenn jemand das Wort ergreift und es an jemanden richtet, will er in der Regel auch etwas bewirken, Einfluss nehmen; den anderen nicht nur erreichen sondern auch etwas bei ihm erreichen. Offen oder verdeckt geht es auf dieser Ebene um Wünsche, Appelle, Ratschläge, Handlungsanweisungen, Effekte etc. Das Appell-Ohr ist folglich besonders empfangsbereit für die Frage: Was soll ich jetzt machen, denken oder fühlen?

Literatur:

Schulz von Thun: Miteinander reden 1, Störungen und Klärungen. 1981.

Schulz von Thun: Miteinander reden 2, Stile, Werte und Persönlichkeitsentwicklung. 1989. S. 19-27

Schulz von Thun/Ruppel/Stratmann: Miteinander reden für Führungskräfte. 2000. S. 33-41

Wie Zuhören funktioniert

1. Zuhören > urteilend

a. in Bezug auf mich: Selbstverurteilend > Schuld, Scham, Depression

b. in Bezug auf andere: Urteil > Ärger

2. Zuhören > einfühlsam

a. in Bezug auf mich: Selbstempathie

> mitfühlendes Verständnis mit mir

b. in Bezug auf andere: Empathie > mitfühlendes Verständnis mit andere

REGELN für eine gute und gewaltfreie Kommunikation

- gut zuhören
- ausreden lassen
- Sich entschuldigen (wenn angebracht)
- Vertrauen aufrechterhalten

- Nie Verantwortung oder sogenannte Schuld auf andere schieben
- Nie bagatellisieren oder herabwürdigen
- Nie belehren

Voraussetzungen für eine erfolgreiche Konfliktbehandlung sind:

- die Situation ernst nehmen und sich nicht im eigenen Ablauf gestört fühlen,
- Kompetenzen im Zusammenhang mit möglichen Lösungen wahrnehmen,
- Ruhe und Übersicht bewahren und nicht voreilig handeln (Nur so ist die Gesprächsqualität gewährleistet),
- negative Erlebnisse nicht verbreiten, sondern einfach das Richtige veranlassen

und die richtigen Menschen in Kenntnis setzen.

Regeln für das Gespräch und die Verhandlungsführung in schwierigen Konfliktsituationen

1. Ich spreche „Offen“

Ich sage offen, was mich bewegt, was mir besonders auffällt, was mich missfällt. Ich vermeide Vorwürfe und schildere einfach, womit und warum ich mich unwohl fühle.

2. Ich sage "Ich"

So bleibe ich bei meinen eigenen Gefühlen. Sie/Du-Sätze beinhalten meist Angriffe und führen zu Gegenattacken.

3. Ich halte mich an konkrete Situationen, welche mit dem Gegenstand des Gespräches zusammenhängen

Mein Gegenüber versteht so besser, was ich meine. Wenn ich Verallgemeinerungen wie „nie“ und „immer“ verwende, werden meine Gesprächspartner wahrscheinlich sofort Gegenbeispiele einfallen.

4. Ich spreche ein konkretes Verhalten oder Situationen an

Somit vermeide ich, das Gegenüber generell für unfähig zu erklären. Andernfalls fühlt sich mein Partner veranlasst, sich als Person zu verteidigen. Über ein einzelnes Verhalten oder einzelne Situation hingegen wird man mit sich reden lassen.

5. Ich bleibe beim Thema

Alte Vorkommnisse aufwärmen, verstärkt die Auseinandersetzung. Die Lösung der gegenwärtigen Schwierigkeiten wird erschwert.

6. Keine „Killer-Phrasen“ verwenden.

Es gibt eine Reihe von Ausdrücken, die jemanden geistig, gefühlsmäßig „an die Wand“ stellen, ihn im Sinne von Ablenkung in eine vermeintliche Schuldecke drängen.

Regeln für das aktive Zuhören

1. Ich zeige, dass ich zuhöre

Ich wende mich dem Gegenüber zu und halte Blickkontakt.
Ich sende Körpersignale, dass ich folge. Ich verstärke den Redefluss, z.B.: „Ich würde gerne mehr darüber erfahren“.

2. Ich fasse zusammen

Ich wiederhole mit eigenen Worten, was das Gegenüber gesagt hat. So können Missverständnisse sofort korrigiert werden.

3. Ich frage offen

Mein Gegenüber muss so antworten können, wie es will.
Es ist schlecht, wenn es sich gegen Unterstellungen aus geschlossenen Fragen wehren muss.

4. Ich lobe offenes Gesprächsverhalten

Wenn sich mein Gegenüber an die Regeln halt, erwähne ich das ruhig. Z.B.: „Es freut mich sehr, dass Sie/Du das so offen gesagt haben/hast.“

5. Ich sage, wie ich Worte empfinde

Wenn ich mit Äußerungen nicht einverstanden bin, schildere ich, wie es mir dabei geht. Z.B.: „Ich bin erstaunt, dass Sie/Du das so sehen/siehst“.

Ich sage nie: „Das stimmt nicht, sondern erbitte eine (zusätzliche) Erklärung oder durchaus auch einen Beweis, einen Beleg. Es geht schliesslich um gemeinsame Interessenwahrung.“

Quellen

Friedhelm Schulz von Thun, „Miteinander reden“, Band 1-4, Rowohlt Taschenbuch Verlag, ISBN 978 3 499 62875 7

Peter Höpli, Dr. Max Meyer, „Gewinnen durch erkennen, Trologie der Kommunikation“, mab, ISBN 3-907926-38-2, Sarganserländer Druck AG, 8887 Mels

Marshal Rosenberg, Gewaltfreie Kommunikation, Aufrichtig und einfühlsam miteinander sprechen - Neue Wege in der Mediation und im Umgang mit Konflikten

Marshal Rosenberg, „Konflikte lösen durch gewaltfreie Kommunikation“ Herder Verlag, 13:978-3-451-05447-1

Marshal Rosenberg, „Erziehung, die das Leben bereichert“

Marshal Rosenberg, „Das können wir klären“

Marshal Rosenberg, „Ich höre was, das du nicht sagst“

Prof. Dr. Nosrat Peseschkian, „Der Kaufmann und der Papegei, Geist und Seele, Fischer Taschenbuch Verlag, ISBN 978-3-596-23300-7

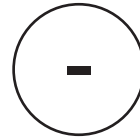
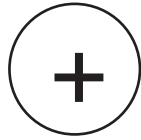
Prof. Dr. Nosrat Peseschkian, „Die Treppe zum Glück“, Fischer Taschenbuch Verlag, ISBN 978-3-596-17112-5

Prof. Dr. Nosrat Peseschkian, „Das Leben ist ein Paradies“, Herder Verlag, ISBN 9789-3-451-07087-7

Carl C: Rogers, Therapeut und Klient, Fischer Verlag, ISBN 1480-3-596-42250-7

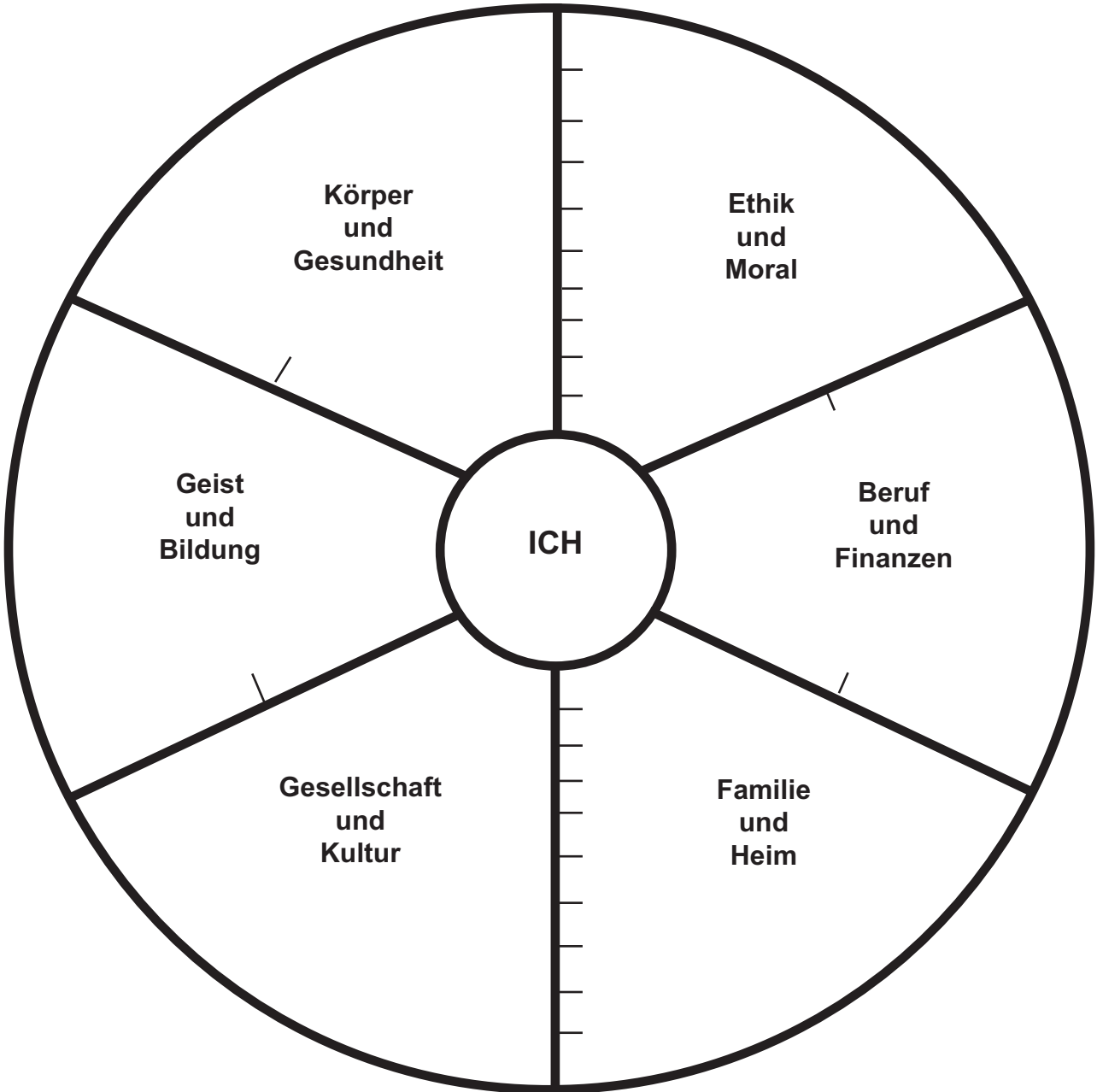
PENDEL

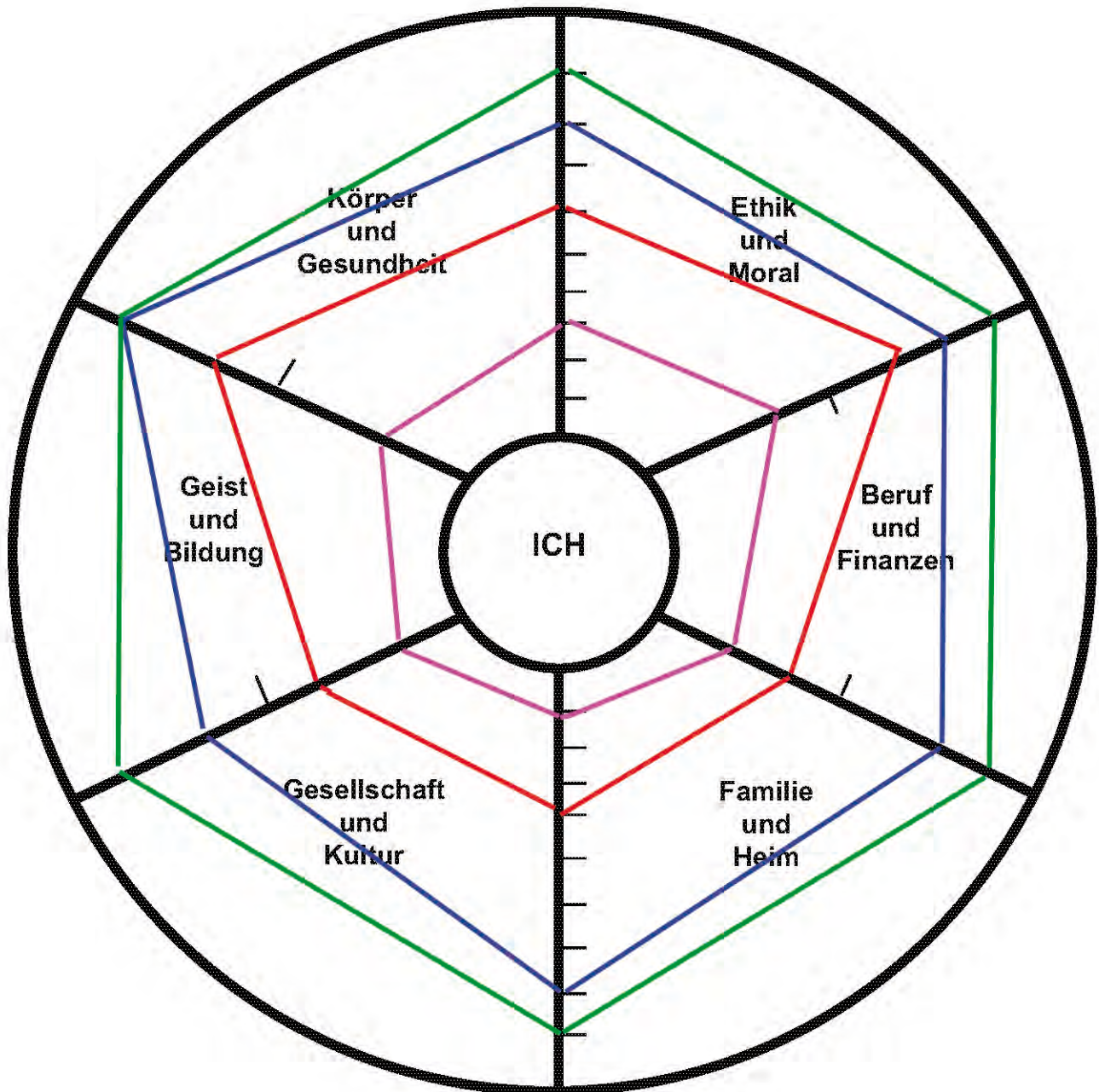
Positive Eigenschaften



Negative Eigenschaften

HIER HERUNTER SCHREIBEN





Körper und Gesundheit - gesammelte WERTE. Evaluieren Sie zwischen 1 (high) -6 (low)

| | | |
|--------------------|-------------------------------------|---------------------------|
| Agilität | Ausreichend trinken | EhrlichkeitSucht-Freiheit |
| Beweglichkeit | Respekt vor der Natur | Bewegung - Sport |
| Unversehrtheit | Genuss | Ausstrahlung |
| Lebensqualität | Genussfähigkeit | Körperbewußtsein |
| Leitungsfähigkeit | Erziehung | Schönheit |
| Ausgeglichenheit | Raucher | Prophylaxe |
| Belastbarkeit | Verantwortung | Chic |
| Jungbrunnen | - für sich selbst | Reinheit |
| Freude | - für Körper und Gesundheit anderer | Hygiene |
| Neugier | Disziplin | Entspannung |
| Geistige Fitness | Balance - 4 x 6 Stunden, z. B. | |
| Selbstachtung | - 6 Stunden schlafen | |
| Sexualität | - 6 Stunden arbeiten | |
| | - 6 Stunden mit anderen Menschen | |
| | - 6 Stunden mit Gott | |
| ausreichend Schlaf | Spiritualität | |
| Gesunde Ernährung | Work-life-balance | |

Beruf und Finanzen gesammelte WERTE. Evaluieren Sie zwischen 1 (high) -6 (low)

| | | |
|--|---------------------|--------------------------------|
| Investitionen - statt Konsum | Vertrauen | 1. Gesundheit |
| Vorsorge | Teilen | Unabhängigkeit |
| Sparen | Genießen | Entwicklung |
| Ehrlichkeit | Win-win | Leben |
| Zuverlässigkeit | Dankbarkeit | Entscheidungsfreiheit |
| Reichtum | Klarheit | Macht, Einfluss |
| Freiheit | Selbstachtung | Prestige |
| - finanzielle Freiheit | Mut | Ansehen |
| - Freiheit, Dinge zu tun | Geduld | Selbstverwirklichung |
| - Freiheit, Finanzen für etwas einzusetzen | Selbstwertgefühl | Leistungsmesser - Tauschmittel |
| Existenzsicherung | Selbstzufriedenheit | |
| Urlaub | Lebensunterhalt | |
| Fairness | Grundbedürfnisse | |
| Verantwortung | Zufriedenheit | |

Ethik und Moral - gesammelte WERTE. Evaluieren Sie zwischen 1 (high) -6 (low)

| | | |
|--|---|---|
| Verantwortung übernehmen | Unentgeltlich | Kategorischer Imperativ (handele so, dass Dein Tun auch Gesetz sein kann) |
| Ehrlichkeit | Ehrenamt | |
| Güte | Achtung des Lebens | Demut |
| Gerechtigkeit | Leistung honorieren | Dankbarkeit |
| Achtung dem anderen Geschlecht gegenüber | Achtung der Individualität | Glaube, Spiritualität |
| | Integrität | Weltbild, -anschauung |
| Geben, nicht nur nehmen | Engagement | Bewusstsein (als Wert) |
| Respekt | Verlässlichkeit | |
| Unterstützung | Beständigkeit | |
| Vertrauen | Berechenbarkeit | |
| Vertrauenswürdigkeit | | |
| Einsatz für Schwächere | Eigenen klaren Standpunkt haben und vertreten | |
| Geben | | |

Familie und Heim – gesammelte WERTE. Evaluieren Sie zwischen 1 (high) -6 (low)

| | | |
|---|--|---|
| Geborgenheit (Hängt auch zusammen mit Sicherheit) | Kommunikations-Sicherheit | - Erziehung zur Selbständigkeit - Selbständig bleiben auch als Partner |
| | Offenheit | |
| Zusammenhalt | Höflichkeit | Abwechslung - Neues erleben |
| Unterstützung | Geradlinigkeit | Interesse - z.B. an den Themen, der Arbeit ... des Anderen |
| Liebe | Erziehung | Authentizität |
| Zuverlässigkeit | Ehrlichkeit | |
| Respekt | Wertschätzung | Stellen Sie sich z. B. folgende Fragen: |
| Treue | Achtung | ... wann war ich das letzte Mal ... |
| Verständnis | Vertrauen | ... wann habe ich das letzte Mal zugelassen . |
| Rücksichtnahme | Verantwortung | ... wann ist das letzte Mal wichtig gewesen, dass ... |
| Gemeinsame Zeit | Akzeptanz | ... in welcher Rolle bin/wäre ich da ... |
| Sicherheit | Abstand - Freiräume | |
| - Eine, die im Risikofall abfangen kann | - Freiräume geben und nehmen - Abstand geben und nehmen | |
| - Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit, das gegebene Wort gilt | Entwicklung | |
| -Ich kann so sein, wie ich bin | Toleranz | |
| | Selbständigkeit | |

Geist und Bildung – gesammelte WERTE. Evaluieren Sie zwischen 1 (high) -6 (low)

| | | |
|--------------------------------------|-------------------------|---------------------------|
| Belletristik | Sprachenentwicklung | Fleiß |
| Gute Bücher | Kommunikationsfähigkeit | Ausdauer |
| Neugier | Entschlossenheit | Sich hinterfragen |
| Aufklärung | Zielstrebigkeit | Eigenverantwortlichkeit |
| Allgemeinbildung | Respekt | Denken |
| Wissbegierde | Ehrgeiz | Logik |
| Toleranz anderen Meinungen gegenüber | Ehrlichkeit | - nutzen - akzeptieren |
| Offenheit | Wertschätzung | Praxisanwendung |
| Klarheit | Freiheit | - Tun |
| Ständige Weiterentwicklung | Emanzipation | - Umsetzen |
| Finanzielle Investition | Unabhängigkeit | Sich etwas zutrauen |
| Lernbereitschaft | Positive Einstellung | |
| Veränderungsbereitschaft | Erleuchtung | |
| Wissen | Erfolg | |
| Erziehung | - Abschlüsse | |
| Zielstrebigkeit | - Erfolgsgrundlage | |

Gesellschaft und Kultur - gesammelte WERTE. Evaluieren Sie zwischen 1 (high) -6 (low)

| | | |
|-------------------------------------|-----------------------------|--------------------|
| Gemeinschaft | Interessiertheit | Weltoffenheit |
| Vielfalt | Selbstverantwortung | Netzwerk-Pflege |
| Toleranz | Frei gewählte Verantwortung | Genuss, z. B. |
| Bürgerschaftliches Engagement | Zivilcourage | - Musik |
| Umweltbewußtsein | Politisches Bewußtsein | - Theater |
| Verbundenheit mit der Heimat/Region | Nationalstolz | - Essen |
| Verwurzelt sein | Anstand | Bereicherung |
| Kunst | Traditionen | Demokratie |
| Architektur | Hobbies | Gleichberechtigung |
| Geselligkeit | Werte-Authentizität | |
| Bildung, Weiterbildung | Gemeinschaftssinn | |
| Offenheit | Erziehung, Bildungssysteme | |
| Respekt | Kenntnisse | |
| Verantwortung für andere | - über fremde Kulturen | |
| Ehrenamt | - über eigene Kulturen | |
| Gedankenaustausch | Freundschaften | |

PHILOSOPHIE

Joachim Bauer, Prinzip Menschlichkeit – Warum wir von Natur aus kooperieren, Hoffmann und Campe, Hamburg 2006
Der Mensch denkt, und die Natur lenkt – der Report über die geheimen Triebkräfte des Menschen.

Antonio Damasio, Ich fühle, also bin ich, List, 2001

Murphy, Dr. Joseph, Die Macht Ihres Unterbewusstseins, 1999.

Mircea Eliade, Schmiede und Alchemisten, Mythos und Magie der Machbarkeit, Herder, Freiburg in Breisgau, 1992,
ISBN 3-451-04175-8

Mircea Eliade, Schamanen, Götter und Mysterien, Die Welt der alten Griechen, Herder, Freiburg in Breisgau, 1992, ISBN 3-451-04108-1

Mircea Eliade, Kosmos und Geschichte, , Insel Taschenbuch Verlag, 19949 / 1994

Martin Buber, Mystische Zeugnisse aller Zeiten und Völker, gesammelt von Diederichs Gelbe Reihe, ISBN 3-424-01156-8

Bernard Vaillant, Westliche Einweihungslehren, , Hugendubel, 1986

Carl Schneider, Mysterien, Wesen und Wirkung der Einweihung, Bauhütten Verlag, Hamburg, 1979

Wilhelm R. Beyer, Der Spiegelcharakter der Rechts-Ordnung, Westkulturverlag Anton Hain, Meisenheim/Glan, 1951

(Originaltitel Traditions initiatiques de l'Occident, Ed.de Vecchi, Paris, 19583)

Wolfgang Bauer, Lexikon der Symbole, , Irmtraud Dümotz, Segius Golowin, Fourier Verlag, Wiesbaden, 1980

Hans Biedermann, Knaurs Lexikon der Symbole, Droemer Knauer Verlag

Wilhelmi Christoph, Handbuch der Symbole in der bildenden Kunst des 20 Jhd, Safari bei Ullstein, Frankfurt / Berlin,
ISBN 3-7934-1625-9, 1980

PSYCHOLOGIE

Peter Schellenbaum, Die Welt als Spiegel, Ziehe, Brockhaus, Dettmering, Der neue Narzismus, Tutzinger Materialien Nr. 64.
ISBN 0930-7850

Peter Schellenbaum, Die Wunde der Ungeliebten, Blockierung und Verleibendigung der Liebe, Kösel Verlag, 1989, ISBN 3-466-34206-6

C.G. Jung, Der Mensch und seine Symbole, , Walter Verlag, 1968,
ISBN 3-530-56501-6

Jennifer Barker Woolger, Roger J. Woolger, Göttinnen, Urbilder für eine Psychologie der Frau, Kabel Verlag, Hamburg, 1991,
ISBN 3-8225-0171-9

Gottfried Boehm, Was ist ein Bild, Wilhelm Fink Verlag,
ISBN 3-7705-2920-0

Böttcher, Die Grosse Mutter, Zeugungsmythen der Früh-Geschichte, Econ Verlag, Düsseldorf - Wien, 1968

Barbara G. Walker, Das geheime Wissen der Frauen, Ein Lexikon, DTV Verlag, München, ISBN 3-86150-006-X

Annie Berner-Hürbin, Eros, die subtile Energie, Schwabe Verlag, Basel, 1989, ISBN 3-7965-0881-2

Richard Fester, Marie E.P. König, Weib und Macht, / Doris F. Jonas, A. David Jonas, Fünf Millionen Jahre Urgeschichte der Frau, Fischer Taschenbuch Verlag, 1989, ISBN 3-596-23716-5

Pinkola Estés, Clarissa, Die Wolfsfrau, Die Kraft der weiblichen Urinstinkte, Wilhelm Heyne Verlag, ISBN 3-453-06920-X

Robert Moore, Douglas Gilette, König. Krieger, Magier, Liebhaber, Die Stärken des Mannes, Kösel Verlag, ISBN 3-466-34285-6, 1992

Robert Bly, Eisenhans, Ein Buch über Männer, Rowohlt Taschenbuch Verlag, 2013, ISBN 978-3-499-62015-7

Nathaniel Branden, Die 6 Säulen des Selbstwertgefühl, Erfolgreich und zufrieden durch ein starkes Selbst, Piper Verlag, 2012, ISBN 978-3-492-26396-2

Brian L. Weiss, Die zahlreichen Leben der Seele (Goldmann Verlag, 2005, ISBN 978-3-442-21751-9

Hamid Peseschkian / Connie Voigt, Psychovampire - Über den positiven Umgang mit Energieräubern, Goldmann Verlag, 2011, ISBN-13: 978-3442171620

Die Liebe kennt keine Zeit (Ullstein TB 2007, ISBN 978-3-548-74378-3)

Prof. Dr. Nosrat Peseschkian, "Der Kaufmann und der Papegei, Geist und Seele, Fischer Taschenbuch Verlag, ISBN 978-3-596-23300-7

Prof. Dr. Nosrat Peseschkian, "Die Treppe zum Glück", Fischer Taschenbuch Verlag, ISBN 978-3-596-17112-5

Prof. Dr. Nosrat Peseschkian, "Das Leben ist ein Paradies", Herder Verlag, ISBN 9789-3-451-07087-7

Carl C: Rogers, Therapeut und Klient, Fischer Verlag, ISBN 1480-3-596-42250-7

Rogers, C. R. (1991). *Klientenzentrierte Psychotherapie*. In C. R. Rogers; P. F. Schmidt (Hrsg.): Person-zentriert. Grundlagen von Theorie und Praxis. Mit einem kommentierten Beratungs-Gespräch von Carl Rogers. Mainz: Matthias-Grünwald-Verlag

Maslow, A. H. (1943). A Theory of Human Motivation. Psychological Review, 50(4), 370-396

QUELLEN KOMMUNIKATION

Friedhelm Schulz von Thun, „Miteinander reden“, Band 1-4, Rowohlt Taschenbuch Verlag, ISBN 978 3 499 62875 7

Peter Höpli, Dr. Max Meyer, „Gewinnen durch erkennen, Trilogie der Kommunikation“, mab, ISBN 3-907926-38-2, Sarganserländer Druck AG, 8887 Mels

Marshal Rosenberg, Gewaltfreie Kommunikation, Aufrichtig Und einfühlsam miteinander sprechen - Neue Wege in der Mediation und im Umgang mit Konflikten

Marshal Rosenberg, "Konflikte lösen durch gewaltfreie Kommunikation", Herder Verlag, 13:978-3-451-05447-1

Marshal Rosenberg, "Erziehung, die das Leben bereichert"
Marshal Rosenberg, "Das können wir klären"

Marshal Rosenberg, "Ich höre was, das du nicht sagst"

Watzlawick, P., Beavin, J. H., & Jackson, D. D. (1969).
Menschliche Kommunikation. Bern: Huber.

Richard David Precht, Wer bin ich und wenn ja, wie viele?
Goldmann Verlag, 2007, ISBN 978-3-442-31143-9

QUELLEN MANAGEMENT

Werner Siegert, Ohne Ziele keine Treffer. Ziele - Wegweiser zum Erfolg, Verlag Kastner, 2006, ISBN 10: 3-937082-58-1

Horst Rückle, Verkaufen, eine Herausforderung, Verlag Moderne Industrie, 1994, ISBN 3-478-23280-5

Horst Rückle, Personalentwicklung, Econ Verlag, 1994,
ISBN 3-430-17859-2

Baldur Kirchner, Benedikt für Manager, Die geistigen Grundlagen des Führens, Gabler Verlag, 1994,
ISBN 3-409-19194-1

Bernhard Rogg, Führung durch Vertrauen,, Als Manager und Führungskraft zum Erfolg, Cloudy-Horses Verlag, 2007,
ISBN -13: 9783981174601

Angelika Leder, Wie Zahlenmenschen ticken, Stärken-Grenzen-Potenziale, Hanser Verlag, 2012, ISBN 978-3-446-42423-4

Kerstin Friedrich, Lothar j. Seiwert, Edgar K. Geffroy: Das neue 1x1 der Erfolgsstrategie, EKS – Erfolg durch Spezialisierung, Gabal Verlag, 2002, 3- ISBN 89749-195-8

Erich Visotsching / Siegfried Schrotta, Das SK-Prinzip, Wie man Konflikte ohne Machtkämpfe löst, Ueberreuter VERLAG, 2005,
ISBN 3-8000-7096-0

Friedbert Gay, DISG-persönlichkeits-Profil, Verstehen Sie sich selbst besser, Gabal Verlag, 2002, ISBN 9-923984-44-8

Neuburger, R. & Tiefenbacher, Selbstmanagement,
Compact Verlag, 2010

Dale Carnegie, Wie man Freunde gewinnt: Die Kunst, beliebt und einflussreich zu werden

Dale Carnegie, Sorge dich nicht - lebe!: Die Kunst, zu einem von Ängsten und Aufregungen befreiten Leben zu finden.
Auch Hörbücher

QUELLEN KÖRPERSPRACHE

Mühlisch, S., Körpersprache.

Wie Sie positiv wirken und sicher reagieren. 1997. 120 S. 'Gabler'. Im ersten Teil dieses reich bebilderten Ratgebers erläutert die Autorin Ursprung und Funktion verschiedener körpersprachlicher Verhaltensweisen. Danach wird das Ausdrucksverhalten verschiedener Körperbereiche erklärt. Der abschließende Teil enthält Beispiele für körpersprachliches Verhalten in typischen Verkaufssituationen. Dieses aufschlussreiche Buch schärft den Blick für nonverbale Kommunikation. Es hilft, andere und sich selbst besser zu verstehen.

Molcho, Samy: Körpersprache

Molcho, Samy, Körpersprache, 1994. 224 S., 'Mosaik'
Molcho, Samy. Partnerschaft und Körpersprache

Handerer, Hermann/ Schönherr, Christine:

Körpersprache und Stimme, Praktische Beispiele zur Verbindung von Mimik, Gestik, Bewegung und Stimme im Unterricht, 1994. 106 S., zahlr. Fotos 'Oldenbourg' Kt DM 32,80

Rückle Horst, Körpersprache für Manager, Verlag: Moderne Industrie, erschienen 1998

Rückle Horst, Körpersprache im Verkauf, Verlag moderne Industrie, ISBN 3-478-25110-9

Desmond Morris: Der Mensch mit dem wir leben, Knauer, 1981, ISBN 3-426-03659-2

Paul Ekman: Gefühle lesen, Wie Sie Emotionen lesen und richtig interpretieren, Spektrum Verlag, ISBN 978-3-8274-2568-3

Paul Ekman: Ich weiss, dass Du lügst, rororo Verlag, ISBN 978-3-499-62718-7

Joe Navarro: Menschen lesen, mvg Verlag, ISBN 978-3-86882-213-7

Joe Navarro: Der kleine Lügendetektor, praktisches Handbuch, mvg Verlag, ISBN 978-3-86882-431-5

Tiziana Bruno / Gregor Adamcyk: Körpersprache, Haufe Verlag, ISBN 978-3-648-06772-7

Walter Samuel Bartussek: Bewusst sein im Körper leben, Training für Alltag und Bühne, Matthias-Grünwald-verlag, Ostfildern, 2006, ISBN-10 3-7867-1427-4

Pinok & Matho, Dynamik der Kreation, Wort und Körpersprache. Mime, Pantomime, Expression Corporelle. Verlag Ulrike Schortemeier, Köln, 1987, ISBN 3-926769-03-3
Originalausgabe: „Dynamique de la Création: Le Mot et l'Expression corporelle“

Michael Moesslang: So würde Hitchcock präsentieren. Überzeugen Sie mit dem Meister der Spannung. Redline Verlag, ISBN 978-3-86881-298-5

Monika Matsching: Körpersprache, Vorwort von Samy Molcho, Gräfe und Unzer Verlag GmbH, ISBN 978-3-8338-0789-3, 2007

Barbara Berckhan: Einfach selbstsicher. Das Soforthilfe-Programm für mehr Gelassenheit und Souveränität, Gräfe und Unzer Verlag GmbH, ISBN 978-3-8383-0787-9, 2009

Stéphane Etrillard: Charisma, Einfach besser ankommen. 55 Fragen und Antworten zum Mythos Charisma. Junfermann Verlag, Paderborn, 2010, ISBN 978-3-87387-762-7

David Givens: Die Macht der Körpersprache. Menschen lesen im Beruf. Vorwort von Joe Navarro, Redline Verlag, 2001, ISBN 978-3-86881-304-3

Ruediger Dahlke: Der Körper als Spiegel der Seele, Gräfe und Unzer, ISBN 978-3-8338-0722-0

Ruediger Dahlke: Die Spuren der Seele, Gräfe und Unzer, ISBN 978-3-8338-1731-1

THEATER UND DIE PIONIERE KÖRPERSPRACHE

Jerry Grotowski: „Für ein Armes Theater“, Alexander Verlag Berlin, 1994, ISBN - 3-923 854-84-6

Jean Soubeyran: Die wortlose Sprache, Lehrbuch der Pantomime, Orell

Füssli, edition Theater heute, 1984, ISBN 3 280 015 499

Jacques Lecoq: Der Poetische Körper, Eine lehre vom Theaterschaffen, Alexander Verlag Berlin, 1997-2000, ISBN 3-89581-042-8

Yoshi Oida: Zwischen den Welten, , Alexander Verlag Berlin, 1992, ISBN 3-923854-59-5
YOSHI OIDA, *Der unsichtbare Schauspieler*, Vorwort von Peter Brook

Dario Fo: Kleines Handbuch des Schauspielers, Verlag der Autoren, 1997, ISBN 3-88661-190-6

Der sprechende Körper, Texte zur Theateranthropologie, Alexander Verlag Berlin, 1996, ISBN 3-89581-003-7, Herausgegeben vom Museum für Gestaltung Zürich

THOMAS RICHARDS, Theaterarbeit mit Jerzy Grotowski an physischen Handlungen, mit einem Essay von Jerzy Grotowski

MICHAEL SHURTLEFF, Erfolgreich Vorsprechen, Vorwort von Bob Fosse und einer, Einleitung von Keith Johnstone

Bibliographie, stand 11.2015

KEITH JOHNSTONE, Theaterspiele - Spontaneität, Improvisation und Theatersport

LEE STRASBERG, Schauspielen & Das Training des Schauspielers
Lee Strasberg: Ein Traum der Leidenschaft

JO SALAS, Playback-Theater

JÖRG BOCHOW, Das Theater *Meyerholds und* die Biomechanik

Meyerholds Das Theater *und* die Biomechanik
VHS-Video, 45 Min., s-w und Farbe

JAN KOTT, Shakespeare heute, Mit einem Vorwort von Peter Brook

Gott-Essen, Interpretationen griechischer Dramen

Das Gedächtnis des Körpers, Essays zu Theater und Literatur

Die Rebellion des Körpers - BUTOH - Ein Tanz aus Japan, Hrsg. Michael Haerdter und Sumie Kawai

Moshe Feldenkrais

David Esrig, "Tabarin", Paris (Plasme) 1980, "Commedia dell' arte - Eine Bildgeschichte der Kunst des Spektakels", Nördlingen (Greno) 1985.

Stanislawsky: A Life von David Magarshack, Greenwood Press (April 1976)

Konstantin Stanislavski, Mein Leben in der Kunst

Gerhard Ebert: ABC des Schauspielens von

Keith Johnston; Theaterspiele. Spontaneität, Improvisation und Theatersport

Eva Wisten: Marcel Marceau, Henschelverlag, Berlin, 1966

Fragen für das ASQ Seminar mit Jean-Marie Bottequin

Thema: Persönliches ChangeManagement: Persönlicher Erfolg dank meine Ziele und der richtigen Kommunikation (auch nonverbal)

| Inhaltsverzeichnis | Seiten |
|--|--------|
| 1. Titel: Persönliche Angaben mit Foto | 1 |
| 2. Welchen Nutzen bringt eine persönliche Veränderung? | 2 |
| 3. Was ist mein Gewinn mit eine besseren Begeisterung? | 2 |
| 4. Was ist Erfolg und wie stärke ich meinen Erfolg? | 3 |
| 4.1. Was bedeutet für mich Transparenz? | 3 |
| 4.2. Was ist Wertschätzung und wozu ist Wertschätzung nützlich? | 3 |
| 4.3. Warum soll ich Ziele haben? | 3 |
| 5. Wie wird sich mein Verhalten durch meine Kommunikation beeinflussen lassen? | 4 |
| 6. Wie war mein „Ist-Zustand“ vor dem Seminar und wie ist er nach den neuen Erkenntnissen? | 4 |
| 6.1. Vor dem Seminar | 4 |
| 6.2. Nach dem Seminar | 5 |
| 7. Quellenangabe | 6 |
| 8. Persönliche Erklärung | 6 |

Ich versichere, dass ich diese Arbeit ohne fremde Hilfe und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Quellen angefertigt habe, und dass die Arbeit in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen hat und von dieser als Teil einer Prüfungsleistung angenommen wurde. Alle Ausführungen, die wörtlich oder sinngemäß übernommen wurden, sind als solche gekennzeichnet.

Bitte auf Word (auch PDF) und Ihre Datei beschriften mit 1.Fam.Name + 2.Vorname an jean-marie@bottequin.de

Bitte ein Portraitfoto zufügen. UND Mail an Herrn Roman Yaremko - in Kopie!
roman.yaremko@uni-ulm.de -



Businessstraining

Themen die Sie sicher interessieren können

Leadership • Partner gewinnen • Mit Softskills verkaufen und Emotionen vermitteln • Positive Empfehlungen bewirken • Netzwerken • Präsentieren wirkungsvoll • Erfolgreiche Strategien für mehr Körper-Bewusstsein und Ausstrahlung • Konzentration üben und vorausschauen können • Business- Etikette international

Personaltraining

Teamführung • Motivation • Recruiting • Mit offene oder verborgene Macht und Konflikte umgehen • Abgrenzung der Aufgabenbereiche • Schritte zur Zielerreichung



Ihr Stil ist die Visitenkarte Ihrer Persönlichkeit © JMB



Individuelles Coaching

Meine Talente und Dienste

Ihre persönlichen Stärken werden gestärkt • Individueller Wunsch nach persönliches ChangeManagement • Berufliche Beratung in Neuorientierung • Hilfe bei persönliche Herausforderungen und soziale Spannungen



- Physio-psychische Entspannungsübungen
- Energetische Aufbauphase
- Verbessern Sie Ihre Bewerbungschancen: die einzigartige Symbiose zwischen Coaching und Business-Photoshooting von Altmeister Jean-Marie Bottequin

Rufen Sie an oder schreiben Sie mich
Webcoaching • Teamcoaching
Persönliche Beratung
In-House-Firmen Seminare

Trainings und Coachings auf Wunsch gerne auch international in Englisch, Französisch, Deutsch und Niederländisch.



Erschließen Sie Ihr Potenzial für Ihren persönlichen Erfolg!

Mit dem Modell von Erfolgscoach
Jean-Marie Bottequin
Trainer für individuelle Fortschritte

Stärkung der Eigenenergie Empower yourself!

Career Consultant • Work-Life Coach • Experte in Körpersprache • Internat. univ. Gastdozent in Kommunikation: Nonverbal • Stimmlage • Verbal
• Visuell

+49-(0)89 - 397 646 • +49-(0)172 - 91 93 804

Fax: -339 466 • jean-marie@bottequin.de



Körpersprache

Körpersprache ist für uns wie eine Eigensprache. Sie könnte erlernt, geübt und stets erweitert werden. Manche sind sich dessen nicht bewusst, dennoch erwirkt sie bildet einen größten Teil unseres Auftretens.

Das eigene Agieren und multikulturell Leben machen Körpersprache (nonverbale Kommunikation) noch interessanter. Lernen Sie bei einer Präsentation, Ihre Körpersprache elegant zu nutzen!

- Sich und andere näher kommen
- Aufrichtig agieren und reagieren, zu Gunsten Ihre Persönlichkeit, für Gesundheit und Leben.



Ihre Vorteile

- Zielbewusstsein entwickeln
- Erfinden Sie sich selbst neu!
- Sich-Selbst-Sein und durchatmen
- Sich und andere erreichen
- Sie sind erfolgreich!
- Entdecken Sie Ihre Naturtalente und arbeiten Sie daran
- Sie zeigen sich selbst, souverän mit Ihren eigenen Charakter
- Sie sind freundlich und selbstbewusst
- Lassen Sie Ihr Aura wirken
- Seien Sie überzeugend
- Ihre Aufrichtigkeit und Überzeugung stärkt Ihre Wirbelsäule



"Ihre Körpersprache ist die Visitenkarte Ihres Erfolges." © JMB



Mein "JMB-Modell"

Das Model von Jean-Marie Bottequin ist individuell kombinierbar und in verschiedene Pakete zu buchen

Ihre möglichen Inhalte

Persönlichkeit und Selbstwertgefühl · Stilvolle Erscheinung · Charisma · Haltung, Gang, Gestik, Mimik · Sympathie gewinnen · Beziehungstraining und Menschenkenntnis · Eigen- und Fremdbild · Konflikte erkennen und vermeiden, Lösungen finden und anbieten · Empathisches Konfliktmanagement.

Machen Sie Eindruck mit Ihrem Ausdruck!

Termine auf Anfrage

