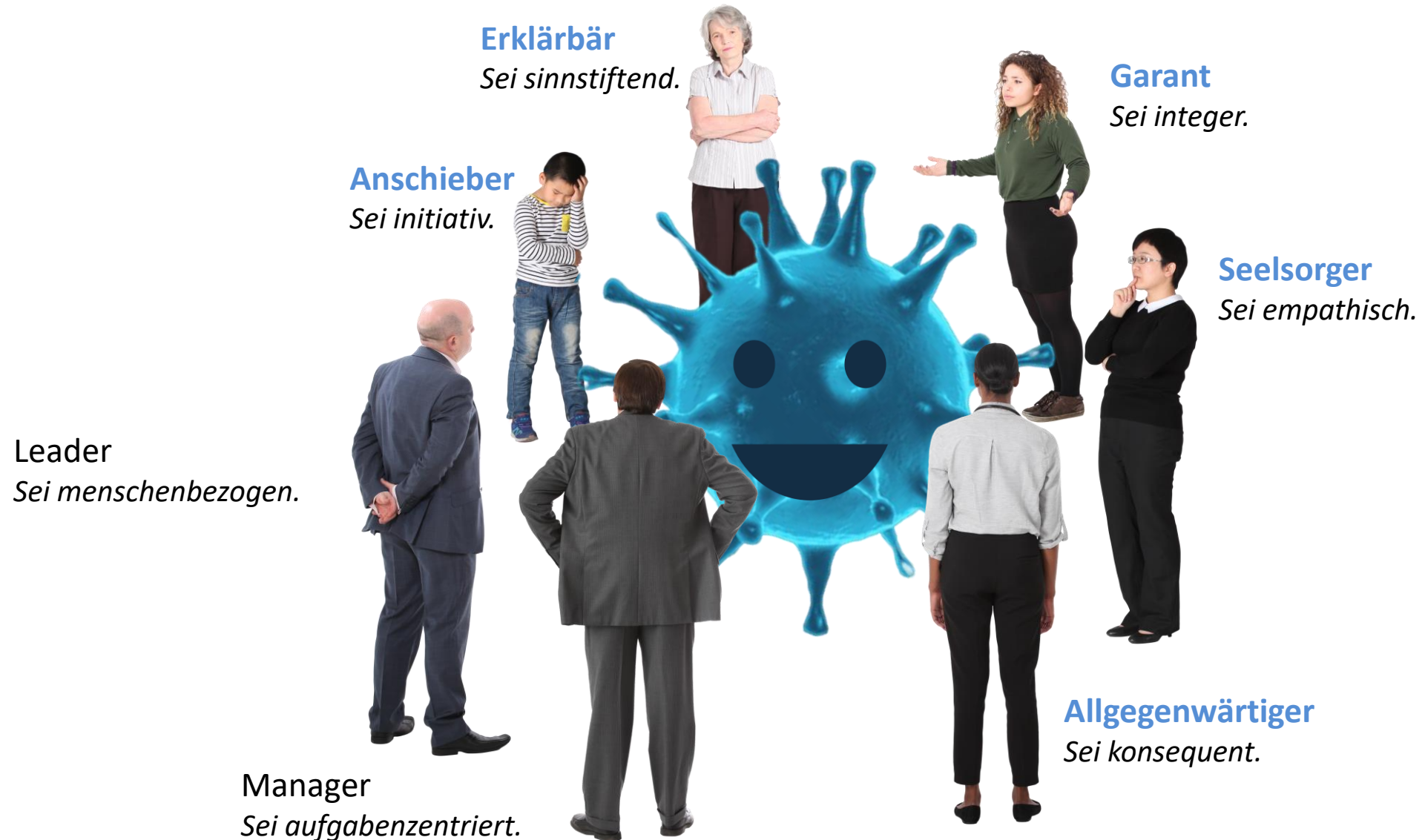


Den guten Seemann
erkennt man im Sturm.



Krisen-Management & Krisen-Leadership

Besonnen organisieren – charismatisch überzeugen

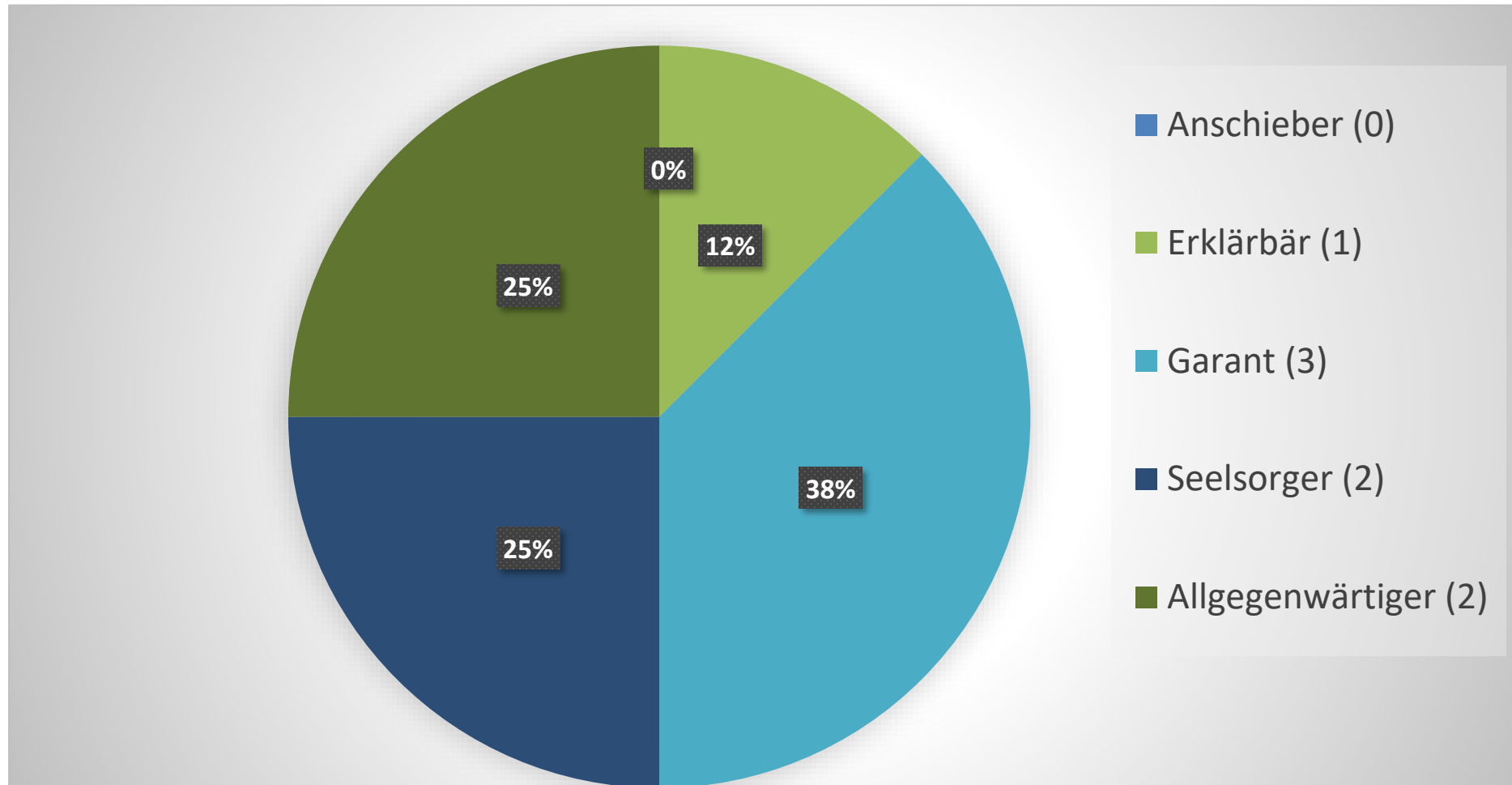


In welcher Rolle siehst Du Dich aktuell am meisten gefordert?

- Anchieber
- Erklärbar
- Garant
- Seelsorger
- Allgegenwärtiger



In welcher Rolle siehst Du Dich aktuell am meisten gefordert?



In welcher Rolle siehst Du Dich aktuell am meisten gefordert?

- Anstieher
- Erklärbar
- Garant
- Seelsorger
- Allgegenwärtiger

5 methodische Krisen-Steps

1. FokusMap | FokusKreis
2. Glaubenssätze (Potential Quadrant)
3. Framing Situation
4. Framing individuell
5. Aktionsplan

WAS?

WOMIT?

5 Leader-Prinzipien

1. Sei initiativ.
2. Sei integer.
3. Sei sinnstiftend.
4. Sei empathisch.
5. Sei konsequent.

WIE?



Krise

危机

Gefahr

Chance

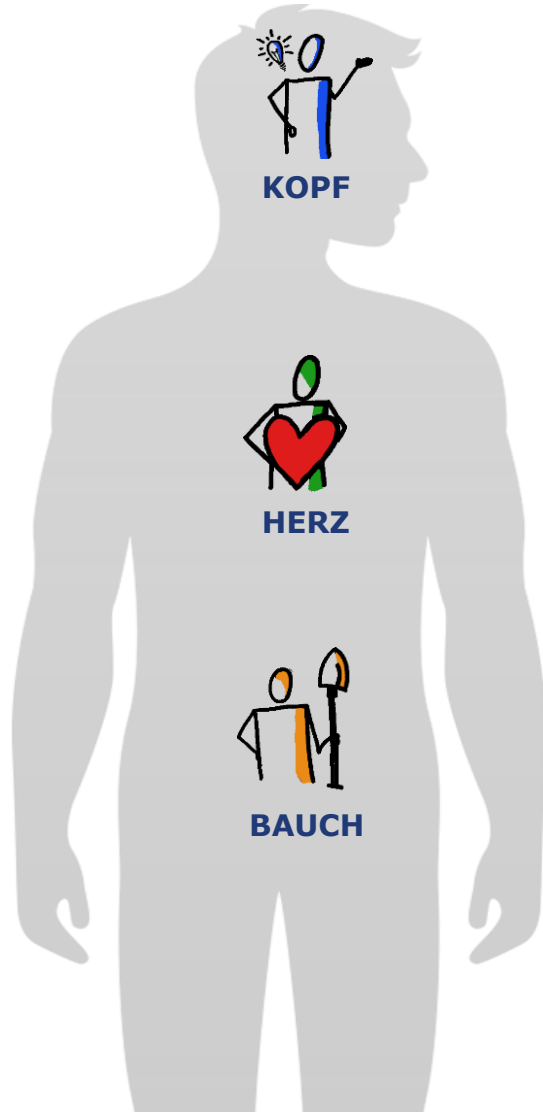


	KOPF	HERZ	BAUCH
Entscheidungs- findung	analytisch (abwägend)	intuitiv (konsensorientiert)	impulsiv (zielgerichtet)
Suche nach	Sicherheit Fakten Perfektion Richtigkeit	Beziehung Nähe Verstehen Anerkennung	Autonomie Durchsetzung Zielerreichung Gutes Image
Furcht vor	Fehlverhalten Kontrollverlust	Ablehnung nicht ankommen	Abhängigkeit „weich“ sein
Verhalten unter Druck	Rückzug	Anpassung	Kampf
Handlungsprinzip	„Erst denken, dann handeln“	„Gemeinsam sind wir stark!“	„Wo gehobelt wird, da fallen Späne“

Die **Kopf-Herz-Bauch Grundmotivatoren**

beschreiben, was Menschen grundsätzlich am wichtigsten ist sowie, in welcher „Energie“ sich Menschen begegnen und welche Auswirkungen dies auf gelungenes Miteinander hat. **Gelungene Kommunikation** besteht dabei darin, den anderen in seinem **Wesen wahrzunehmen** und sich auf ihn **einzustellen**.

Das Kopf-Herz-Bauch-Modell unterteilt plastisch in drei **Persönlichkeitstypen**, die sich unterschiedlich in Herausforderungen verhalten: **Kopf, Herz und Bauch**.



KOPF

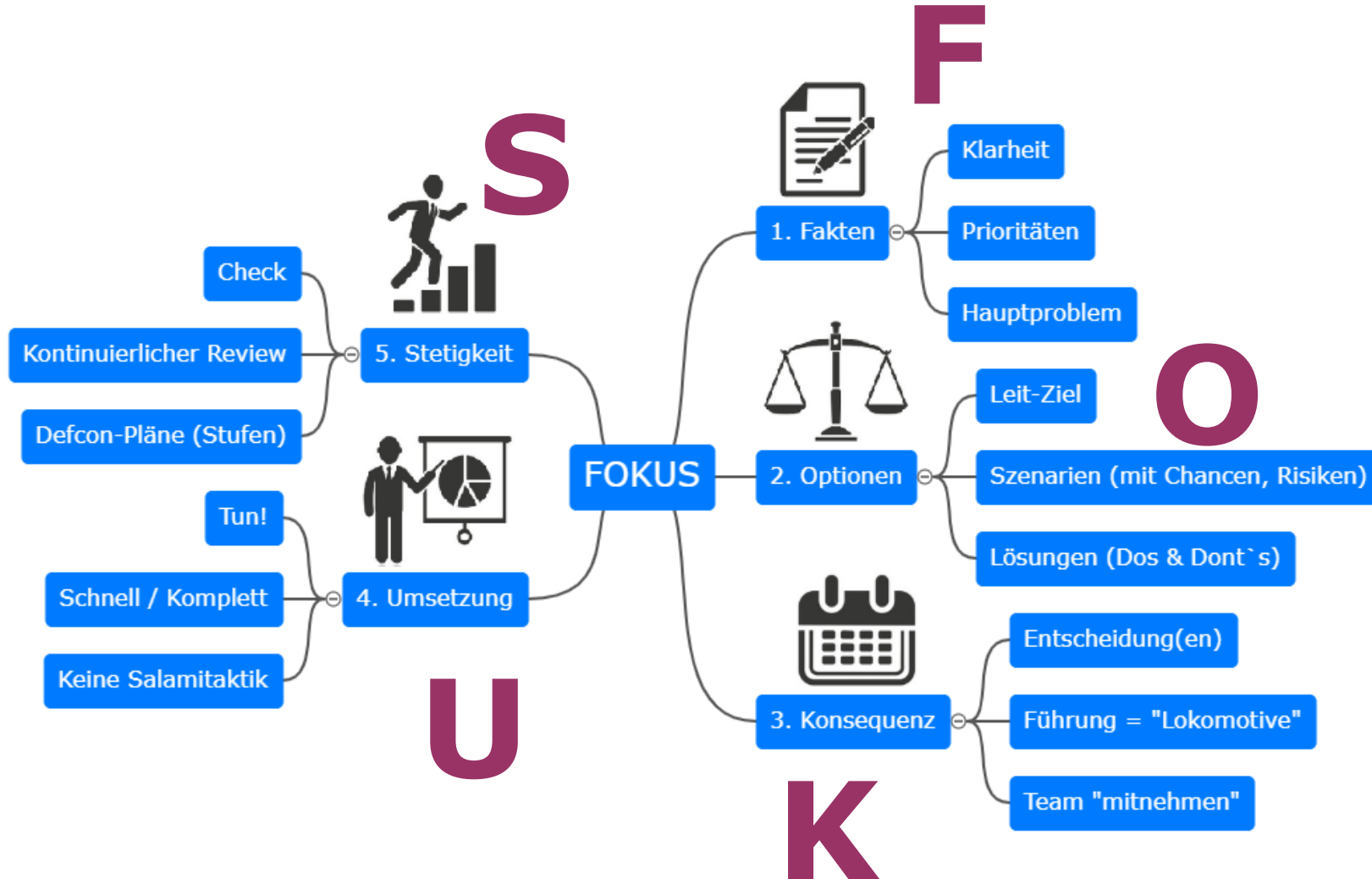
Substantivsätze, Nebensätze, Grautöne, monotone Stimme, akademische Sprache, wenig Körperbewegung, wenig persönliches, Irritation bei plötzlicher Nähe, Z.D.F, Stoiker, Funktionszusammenhänge, Verwendung von „wir“ als „ich“-Ersatz, „man“, Rationalisierer, erst denken, dann handeln, Verbindung von Satzteilen mit „und“.

HERZ

Lange Sätze, Sach- und Beziehungsinformation durchmischt, Weichmacher und Relativierungen, Zuhören und Nachfragen, Bild-sprache, Vertrauen, melodische oder weiche Stimme, „ich“, „wir“.

BAUCH

Subjekt-Prädikat-Objekt-Punkt, Digitales „Wenn – Dann“, drastische Konditionalsätze, körperbetonte Sprache, Fingerpointing (die, du, ihr), „wo gehobelt wird...“, Verbindung von Satzteilen mit „aber“.



Gruppenarbeit 15 Minuten

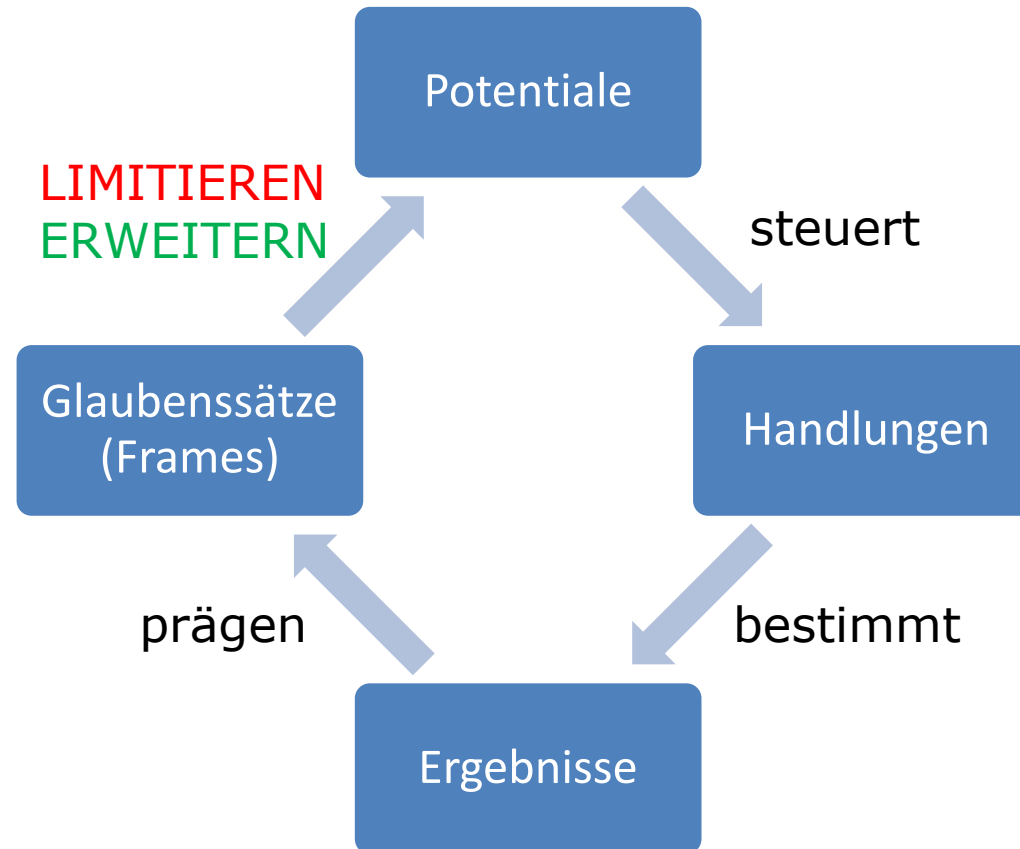


**Tauscht euch über eure Fokus-
Themen aus und findet
gemeinsame Top-Themen**

PAUSE 15 Minuten



Frames = Glaubenssätze







*„Wichtig ist nicht, was uns widerfährt,
sondern was wir daraus machen.“*

(Marcus Aurelius)

Wozu ?

Pre-Framing (vorher):

Dingen oder Ereignissen einen motivierenden Rahmen geben. Blick auf Ressourcen und Chancen öffnen.

Re-Framing (nachher):

Ereignisse/Dinge neu bewerten z. B. durch einen neuen Kontext, in dem diese positiv und erstrebenswert erscheinen.

Vorannahmen:

Der Sinn liegt immer im Auge des Betrachters. Dieser kann hilfreich sein oder hindernd, bis hin zur Blockade.

Mit Framing kann man von „Glas halb leer“ auf „Glas halb voll“ wechseln – in Bezug auf Situationen oder ganz individuell.

STEP 3+4

Gruppenarbeit 15 Minuten



**Verseht eure Top-Themen mit
motivierenden Frames und
stiftet damit positive
Glaubenssätze**



Wer?

Wozu?

Was?

Womit?

Wie?

Wann?

STEP 5

Einzelarbeit 2 Minuten





DANKE für Eure Teilnahme!



DANKE für Feedback:
info@ico-oberstdorf.com