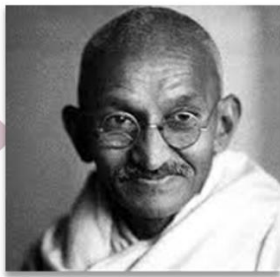


Mein T-Shirt zieht..



Meine Gutscheinvwahl ...



- ... Mahatma Gandhi
- ... Nelson Mandela
- ... Che Guevara

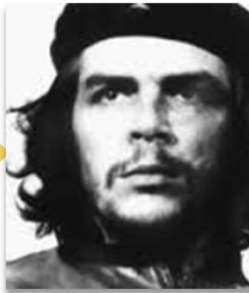
- ... Ayurveda
- ... Fallschirm-Tandem-Sprung
- ... Museum



Oft gehörte Weisheiten von Oma & Opa ...



Welche Antwort trifft am ehesten zu? Nutze sie für Deine Vorstellung



Meine Filmwahl...



Welche Antwort trifft am ehesten zu? Nutze sie für Deine Vorstellung



... Fast & Furious

... „Gemeinsam sind wir stark!“



... Titanic

... „Wo gehobelt wird, da fallen Späne“



... "Erst denken, dann handeln"

Welche Antwort trifft am ehesten zu? Nutze sie für Deine Vorstellung



... Terra X

Welche Antwort trifft am ehesten zu? Nutze sie für Deine Vorstellung



Star Trek INTRO

https://www.youtube.com/watch?v=MnLJr-rSS7I&ab_channel=RetroGermane

Aktiviere Dein Enterprise Team



14. Agiles Allgäuer Netzwerktreffen

„ Raus aus Konflikt - rein in Konsens “

Inneres & äußeres Team

3. Mai – Präsenz und Online



Von Schicksal zu „Machsal“

„Die Welt da draußen wird verrückt“

„Raus aus Eskalationen – Konsens stiften“
14. Agiles Allgäuer Netzwerktreffen
03. Mai 2022 | 19 - 21:30 Uhr

„Mein Kosmos“

Aktiviere Dein Enterprise Team

14. Agiles Allgäuer Netzwerktreffen
„ Raus aus Konflikt - rein in Konsens “

3. Mai – Präsenz und Online

„Mein persönliches Kopfkino“

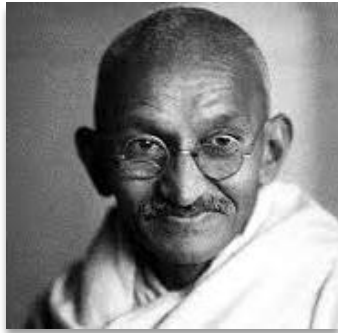
**ICH MACH MIR
DIE WELT
WIE SIE MIR
GEFÄLLT!**

T-Shirt

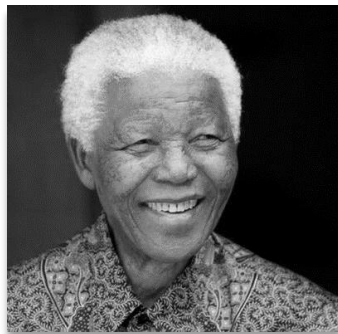
Film

Gutschein

Spruchwort



„Erst denken, dann handeln“



„Gemeinsam sind wir stark!“



„Wo gehobelt wird, da fallen Späne“

Begrüßung & Vorstellung



Peter Tümmers
von Schoenebeck



Claudia Heil



Silke Wolf



Anna Rumpf



Felix Füller



Yvonne Klemann



Dr. Jürgen Freisl



Wolfgang Wittmann



„Krise“ beschreibt den Übergang von einer alten Stabilität in eine neue Stabilität.
Dazwischen liegt Unsicherheit.

Für den Leader oder Coach ist dies eine besondere Bewährungschance.

„Coach“ leitet sich ab von „le coche“ (frz. Kutsche) = Menschen zu einem Ziel bringen.

Stark in Krisen: Kenne dein Heimspiel in Change und Krise

The Bronx Story



Wir schicken Dich JETZT in eine Krise mit emotionaler Unsicherheit.
(Trainer liest Folgeseite vor.)



Stark in Krisen: Kenne dein Heimspiel

The Bronx Story

Du besichtigst New York mit deinem besten Buddy. Als ihr in einem Hotel nahe der Bronx ankommt, ist es bereits dunkel. Dein Buddy will trotzdem noch zu einem Spaziergang in die Bronx aufbrechen. Du warnst ihn, nicht zu gehen, da es zu gefährlich sei, alleine einen Spaziergang durch die dunklen Straßen New Yorks zu machen. Dein Buddy zieht dennoch los. Du bleibst alleine im Hotel zurück. Nachdem Dein Buddy zur vereinbarten Zeit nicht zurückgekommen ist, wirst Du unruhig. Als Du keine Unterstützung findest, ziehst Du alleine los und suchst Deinen Buddy. Nach einer Weile werden die Straßen immer enger und dunkler. Umgestürzte Mülltonnen und zerbrochene schäbige Häuserfassaden prägen das Bild. Als Du um eine dunkle Hausecke biegst, in eine dunkle feuchte Sackgasse, erblickst Du unvermittelt Deinen Buddy. Etwa 30 m von Dir entfernt steht er umgeben von 2 finster dreinblickenden Typen, die sich ihm langsam nähern. Innerhalb der nächsten 2-3 Sekunden werden sie Dich bemerken. Was tust Du?

3 Handlungsalternativen unter Druck: entscheide Dich in 3 Sekunden

Denkerpose
Zurückziehen

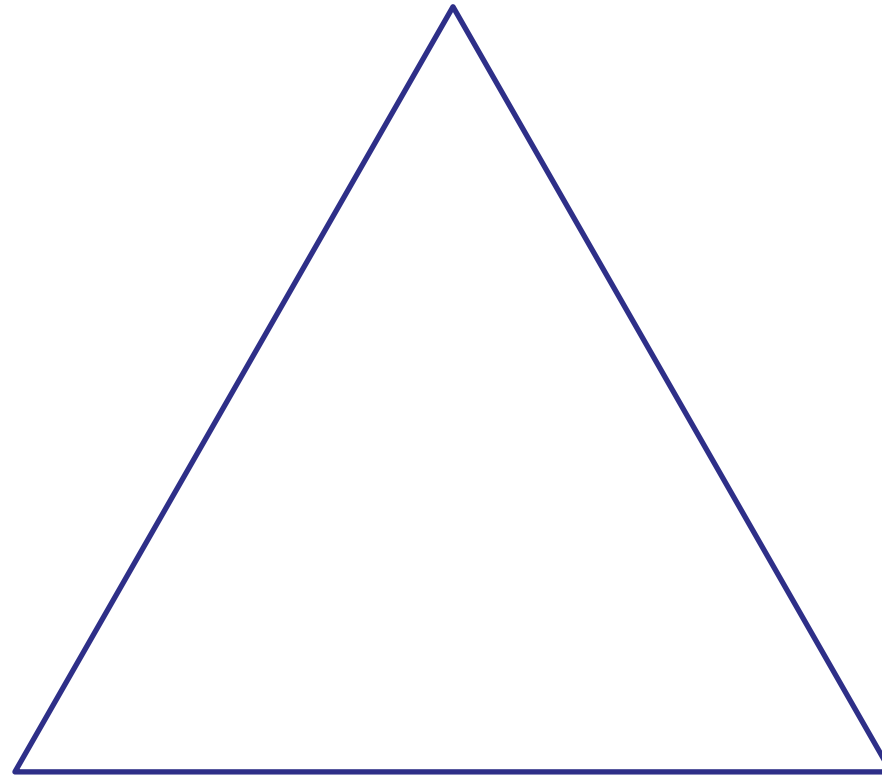


Welche Alternative wählst Du?
 Mache eine der drei *Gesten*.



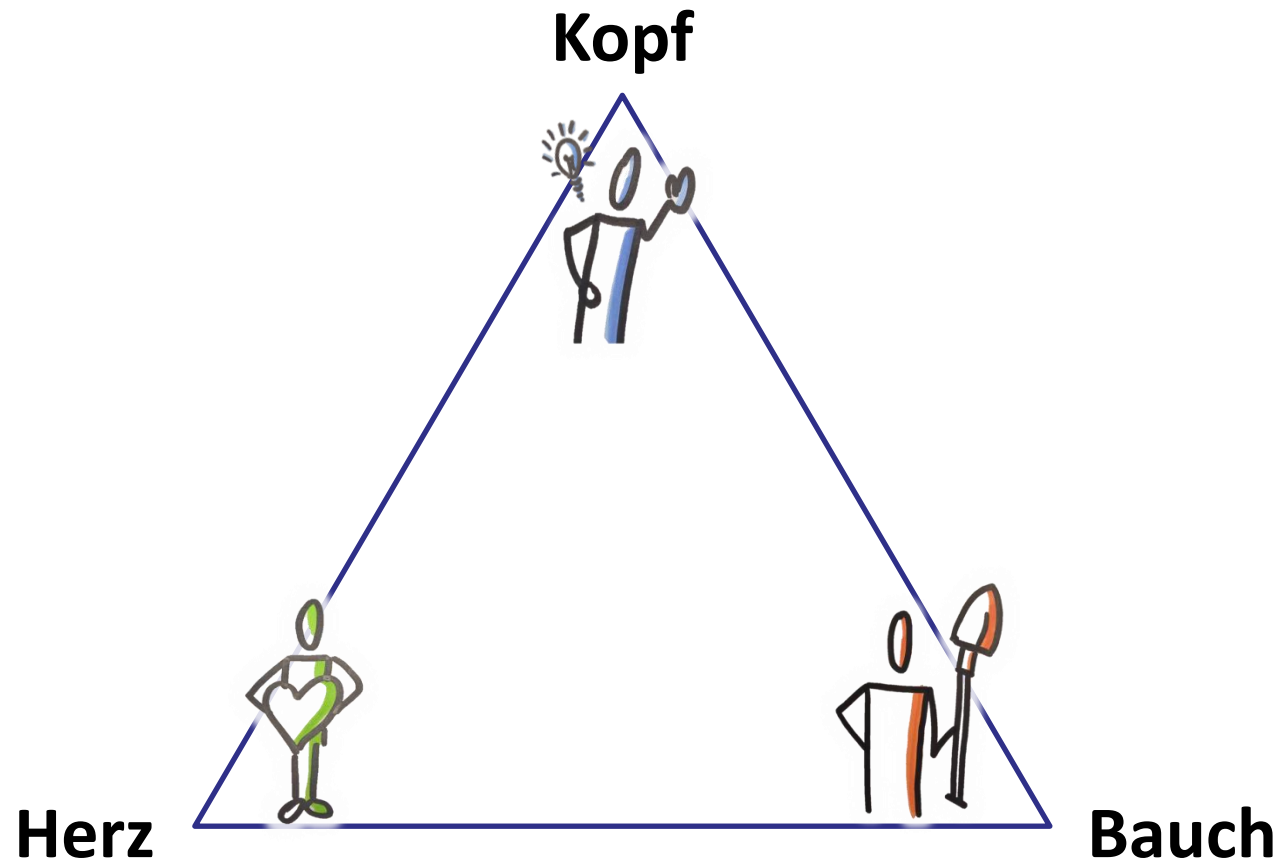
Schreibe deine Wahl auch in
 den Chat.

Verhandeln
Hand aufs Herz



Eingreifen
Macherfaust

Die „inneren Antreiber“ des Menschen adressieren: Kopf-Herz-Bauch



Die Volitions-Forschung (Willenskraft) unterscheidet drei sog. implizite Motive des Menschen.

Richtigkeit	=	Kopf
Bindung	=	Herz
Ergebnis	=	Bauch

Innere Antreiber Kopf/Herz/Bauch „dekodieren“

	KOPF	HERZ	BAUCH
Entscheidungsfindung	Analytisch (abwägend)	Intuitiv (konsensorientiert)	Impulsiv (zielgerichtet)
Sucht	Sicherheit Fakten Perfektion „Richtigkeit“	Beziehung Nähe Verstehen Anerkennung	Autonomie Durchsetzung Zielerreichung gutes Image
Fürchtet	Fehlverhalten Kontrollverlust	Ablehnung Nicht ankommen	Abhängigkeit „weich“ sein
Unter Druck	RÜCKZUG	ANPASSUNG	KAMPF
Handlungsprinzip	„Erst denken, dann handeln“	„Gemeinsam sind wir stark!“	„Wo gehobelt wird, da fallen Späne“

Film Anne Will



Film Morgenmagazin Gas & Öl



Film 2 Philosophien



Kopf-Herz-Bauch im Stress – Bedienungsanleitung



Ihm hilft

- Zeit und Raum, um eigene Situation zu klären
- Fremdheit vor sich selbst zu klären
- Respekt vor dem Individuum („aus Prinzip“)
- Klarheit
- fester Gesprächsrahmen
- Unparteilichkeit, Fairness

- geliebt zu werden, wie man ist
- Empathie, Bestätigung
- Körperkontakt
- Geduld
- Entscheidung nach Konsens
- Optimismus

- Dampf ablassen
- verstanden werden
- ernst genommen werden
- klare Grenzen gezeigt bekommen
- Ziel gezeigt bekommen



KOPF

Ihn blockt

- Zeitdruck
- schnelles Aufgeben
- Unsachlichkeit
- Autoritäres Verhalten
- Gefühlsduselei
- durch die Themen hoppen
- Manipulativ argumentieren
- unvorbereiteter Körperkontakt



HERZ

- persönlich verletzendes Verhalten
- Druck
- Lautstärke
- rigides, unpersönliches Verhalten
- zu ziel-/sachorientiertes Verhalten
- Schwarzsehen



BAUCH

- Gegenargumentieren
- Konfrontation mit seiner Schwäche
- Bagatellisieren, Auslachen
- „Schmollen“, Verweigerung
- Hervorkramen von alten Kamellen



Gruppenarbeit

20 Minuten





**Überzeuge Deinen
Schwiegervater, Geld zu
Deinem Hausbau dazuzugeben
– Schreibe einen
Gesprächsleitfaden als
Auswärtsspiel**

Kopf-Herz-Bauch Dialoge adressatengerecht formulieren

Gewinnt Kollegen für gemeinsame Ziele!

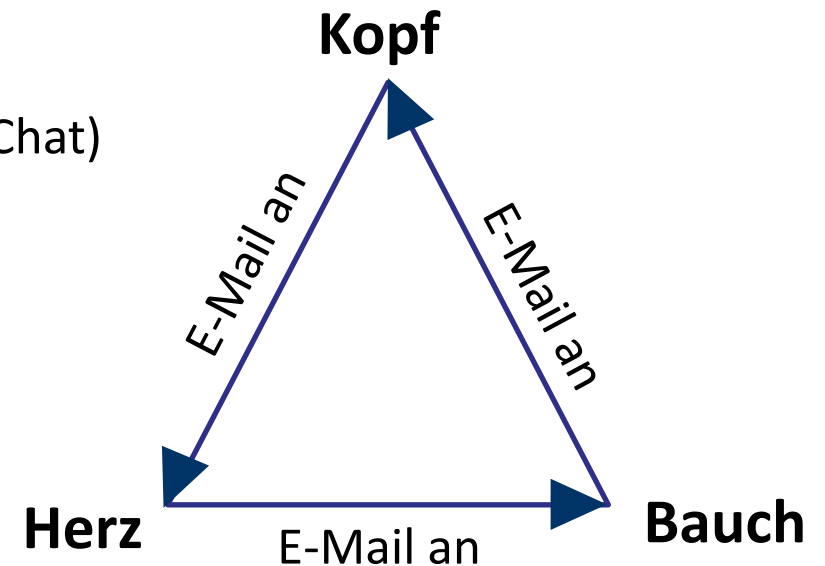
Setting: Führt anhand einer **aktuellen gemeinsamen komplexen Herausforderung** einen Dialog nach jeweils Kopf – Herz oder Bauch Energie.

 **Zeit**: 20 Minuten
Tool: 3 Gruppen in Breakout-Sessions (Kopf, Herz, Bauch)

 Aufgabe:

Entwerft einen Gesprächsleitfaden für euer Auswärtsspiel (in den Chat)

Hinweis: Formulierungshilfe auf den Folgeseiten



Kommunikationsmuster – gezielt empfangen und senden



- Lange Sätze
- Sach- und Beziehungs-Information durchmischt
- Weichmacher und Relativierung
- Zuhören und Nachfragen
- Bildsprache
- Vertrauen
- melodische oder weiche Stimme
- „ich“/ „wir“

Kopf



- Substantivsätze, Nebensätze
- Grautöne
- monotone Stimme
- akademische Sprache
- wenig Körperbewegung
- wenig Persönliches
- Irritation bei plötzlicher Nähe
- Zahlen, Daten, Fakten
- Stoiker-Haltung
- Funktionszusammenhänge
- Verwendung von „man“ anstatt „wir“ und „ich“
- erst denken - dann handeln
- Verbindung mit Satzteilen mit „und“

Herz



- Subjekt-Prädikat-Objekt-Punkt
- drastische Konditionalsätze: digitales „Wenn - Dann“
- körperbetonte Sprache
- Fingerpointing (die, du, ihr)
- „Wo gehobelt wird, da fallen Späne.“
- Verbindung von Satzteilen mit „aber“


Bauch




Kopf-Herz-Bauch Dialoge adressatengerecht formulieren

Gewinnt Kollegen für gemeinsame Ziele!

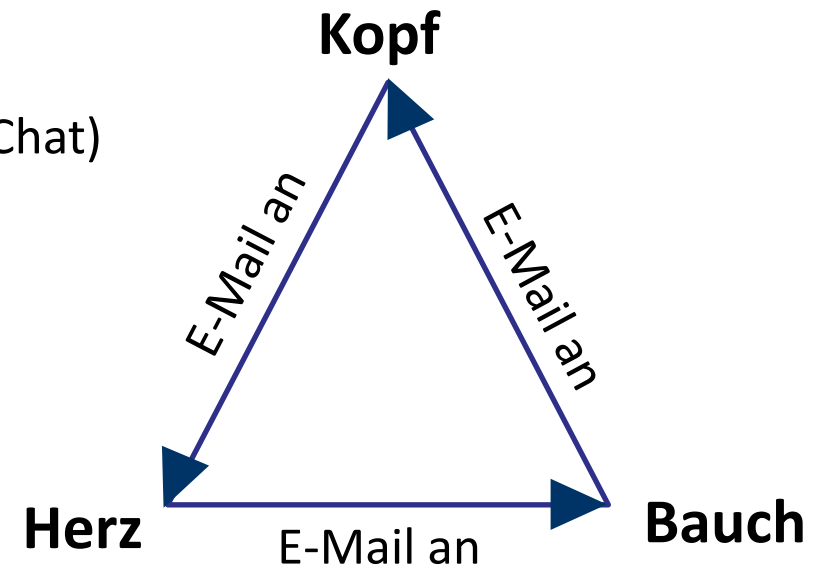
Setting: Führt anhand einer **aktuellen gemeinsamen komplexen Herausforderung** einen Dialog nach jeweils Kopf – Herz oder Bauch Energie.

 **Zeit:** 20 Minuten
Tool: 3 Gruppen in Breakout-Sessions (Kopf, Herz, Bauch)

 Aufgabe:

Entwerft einen Gesprächsleitfaden für euer Auswärtsspiel (in den Chat)

Hinweis: Formulierungshilfe auf den Folgeseiten





Nutzen des Modells Kopf-Herz-Bauch

Mit Charisma für schwierigen Weg begeistern:

1. Innere Antreiber bei sich und anderen erkennen
2. Auf allen 3 Kanälen senden und empfangen können
3. Botschaften individualisieren für Multiplikatoren, Gefährten und informelle Leader



Hinweis: Nicht nur Menschen, auch soziale Gruppen und Themen „ticken“ nach Kopf-Herz-Bauch.

Beispiele:

→ Controlling

→ Frankfurter Allgemeine

→ Deutschland

→ Angela Merkel

→ Marketing

→ Süddeutsche Zeitung

→ Niederlande/Frankreich

→ Emanuel Macron

→ Vertrieb

→ Bildzeitung

→ USA/Russland

→ Boris Johnson

Interkulturelles



scholzen (ultraschwaches Verb):
 sich komplett widersprechende,
 super komplizierte Ausreden sinnlos
 aneinanderreihen, siehe auch:
 Er hat mich angescholzt bzw. Da hat
 jemand aber ordentlich Scholz gebaut

Notizen aus der Region

BAD WÖRISHOFEN

Spaziergänger findet Waffe und wird angezeigt

Bei einem Spaziergang in Bad Wörishofen hat ein 79 Jahre alter Mann in einem Bach eine Schreckschusspistole gefunden. Er steckte die Waffe daraufhin ein, brachte sie zur Polizei und hat nun Ärger mit der Justiz. Da er die Waffe persönlich vorbeigebracht habe, ohne über die dafür nötige waffenrechtliche Erlaubnis zu verfügen, müsse der Vorgang an die Staatsanwaltschaft angezeigt werden, teilte die Polizei mit und wies darauf hin, dass beim Auffinden von Waffen oder Munition die Polizei stets telefonisch verständigt werden sollte. (AZ)

Interkulturelles:



Willenskraft – psychologischer Ursprung der drei impliziten Grundmotive

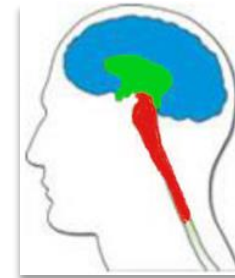
Followership ist Willenskraft

Die Volitions-Forschung (Willenskraft) unterscheidet drei sog. implizite Motive des Menschen:

Richtigkeit

Bindung

Ergebnis



Analytikhirn: Planung und Konzepte

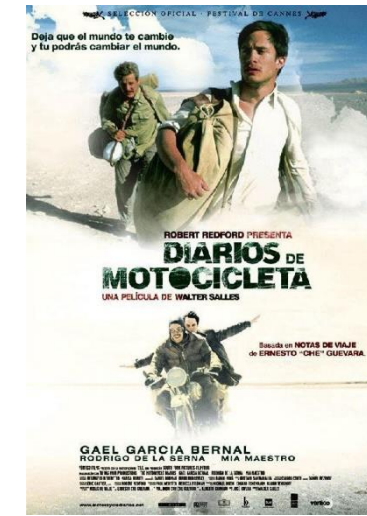
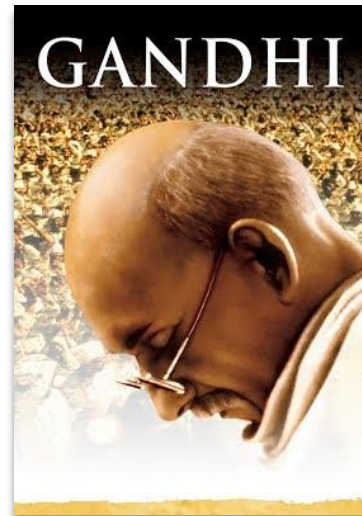
Emotionalhirn: Erfahrungswissen

Stammhirn: Systemerhalt

Individuelle Typenprägung durch:

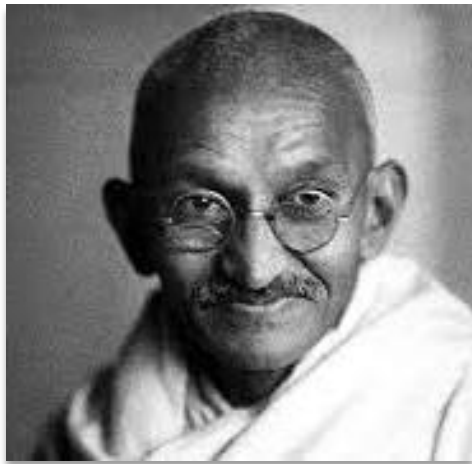
- biologische Prädisposition
- persönlicher Lebensweg
- soziales Umfeld

→ Kenne dein Heimspiel und trainiere deine Lernfelder.



Lektion 3: Autorität stiftet Followership über 3 menschliche Grundmotive

Implizite Antreiber prägen den Menschen: Welches Lösungsangebot entspricht Dir aktuell?



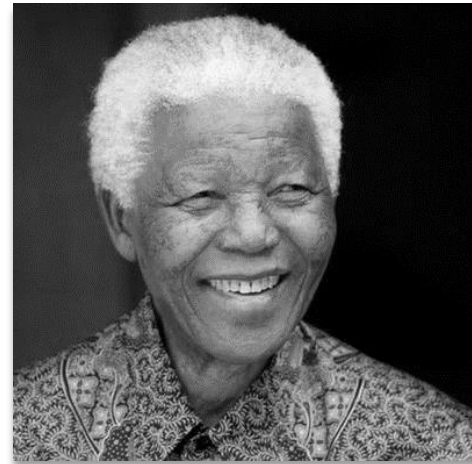
„Mahatma“ Gandhi

Richtigkeit

„Be the change you want to see in the world.“



Kopf



Nelson Mandela

Bindung

„Der Mensch wird zur Persönlichkeit durch andere Menschen.“



Herz



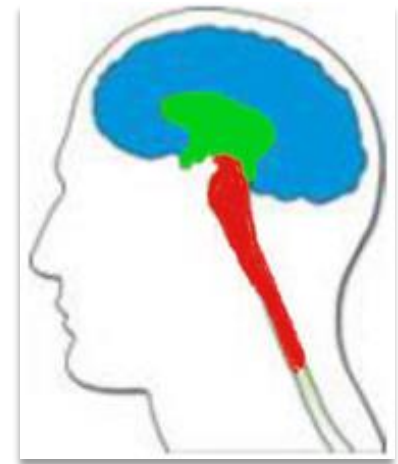
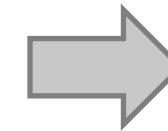
Ernesto „Che“ Guevara

Ergebnis/Macht

„Seien wir realistisch, fordern wir das Unmögliche.“



Bauch



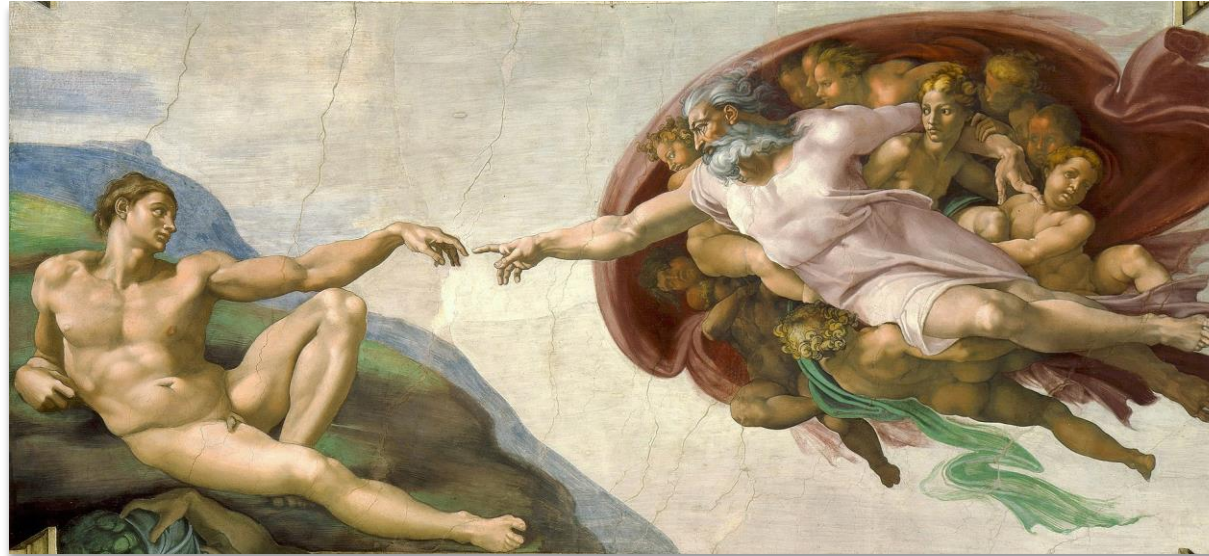
3 Hirnareale:

Stammhirn

Emotionalhirn

Analytikhirn

Aufgabe und Nutzen: Lerne dein persönliches Heimspiel kennen und ergänze dein Spektrum, Menschen zu überzeugen.



Charisma im Altertum als göttliche Gnadengabe

Moderne Definition: Charisma bedeutet, in Unsicherheit Halt und Richtung zu geben durch besondere Überzeugungskraft .
Das ist erlernbar.

Coaching Durchführung

30 Minuten



Aktiviere Dein inneres Enterprise Team

—

Unterstützung durch Top Coaches

Enterprise Kletterszene





Nutzen InnerExpeditionTeam

1. Selbst-Bewusst-Sein schafft Selbstvertrauen
2. Vorgehen:
„Schwarmintelligenz“ erzeugen im inneren und äußeren Team
3. KLASSISCH:
Summative Intelligenz (Ressourcen anhäufen)

 $3+3=6$ „ein Schritt nach vorne“
(Akkumulation)
4. AGIL:
Übersummativ Intelligenz (Ressourcen kombinieren)
 $3 \times 3 = 9$ „ein Sprung nach vorne“
(Assimilation)
5. Lösung:
Bedürfnisse getrennt erfassen, Lösung gemeinsam finden

Was ist Dein persönlicher Diamant des heutigen Abends?





Wir wünschen Euch eine erfolgreiche Zukunft.