

SEMINARE

2003



DAEDALUS INSTITUT

Kreative Kommunikation

Seminare zur Personalentwicklung

Neu: Theater im Unternehmen - von Profis für Profis

Seminarthemen

- **Grundlagen der menschlichen Kommunikation**
 - Grundlagen nach den neuesten Erkenntnissen der Kommunikations-Wissenschaft
 - Gesprächsführung
 - Aktives Zuhören
 - Verhandlungsführung
 - Argumentieren
 - Fragetechniken
- **Präsentation**
 - Rhetorik
 - Rede-Aufbau
 - Körpersprache
 - Die Kunst des Auftritts
 - Arbeit mit Medien
- **Verkaufstraining**
 - Beziehungsaufbau
 - Werbestrategien
 - Fragetechniken
 - Super-Verkäufer durch Anwendung von Metaprogrammen
- **Körpersprache**
 - Wahrnehmen und Erkennen nach Samy Molcho bzw. mit NLP
 - gezieltes Anwenden
 - Rapport-Technik
- **Stimme, Sprechen und Sprache**
 - Phonetik der deutschen Sprache
 - Stimmführung, Stimmbildung
 - Artikulationsschulung
- **Telefontraining**
 - Stimm- und Sprechtraining fürs Telefon
 - Rapport am Telefon
 - Namen, Namen und ihre Bedeutung für eine gute Beziehung
 - Anfang und Schluss
 - Schwierige Kunden
- **Konflikte, Moderation, Mediation**
 - Nonverbale Grundlagen
 - Spiegelfragen
 - Rapport zu allen Parteien
- **Persönlichkeitstraining / Coaching**
 - Individuell abgestimmt
 - Coaching mit EMDR
- **Motivation und Ziele**
 - Menschen brauchen Ziele
 - Zielfindungsstrategien, Wege und Schritte
 - Ziele erreichen konkreter gemacht mit NLP
- **NLP-Ausbildungen**
 - Ausbildung zum „Trainer für soziale Kompetenz“
 - NLP-Practitioner-Ausbildung
- **Unternehmens-Theater**
 - Mit Schauspiel- und Theatertechniken zur Problemlösung
- **Individuelle Konzepte - auf Ihre Firma abgestimmt**

Seminare 2003

Immer mehr wird die wirtschaftliche Entwicklung abhängig vom Service, welchen die Unternehmen ihren Kunden anbieten.

Diese Entwicklung spielt sich zu einem immer wichtiger werdenden Teil in den rasant wachsenden Gebieten der technischen Kommunikation und den Weiten des Internets ab. Dennoch wird direkter Kundenkontakt im Beratungszimmer oder am Beratungstresen, am Bankschalter oder am Telefon ein bedeutender Faktor bleiben.

Auch als Menschen im 21. Jahrhundert sind wir ohne sozialen Kontakt und zwischenmenschliche Kommunikation nicht lebensfähig.

Das persönlich ausgesprochene freundliche Wort, das direkte Lächeln als kürzester Weg zwischen zwei Menschen wird nicht durch die bestgestaltete Internetseite ersetzt werden können.

Gerade in den Zeiten des Internets, in welchen auf technischem Wege für alle Wettbewerber dieselben Märkte und Ressourcen rund um den Globus mehr und mehr auf gleiche Weise zugänglich sind, wird die "Ressource Mensch" mit all ihren sozialen Kompetenzen und kommunikativen Möglichkeiten zum entscheidenden Faktor im Wettbewerb werden.

Allgemein wird eingeschätzt, dass *die* Firmen die besten Chancen auf dem Dienstleistungsmarkt haben, die *die* Mitarbeiter haben, die *untereinander* und *mit* den und *für* die Kunden die besten sozialen Kompetenzen und Kommunikationsfähigkeiten haben und anwenden können.

Unsere Vision ist es, allen Menschen bewusst zu machen, wie sie ihre Ziele durch gute Kommunikation besser, angenehmer, leichter und schneller erreichen.

Deshalb haben wir uns zur Aufgabe gemacht, unseren Seminarteilnehmern das kommunikative Handwerkszeug zu vermitteln, das dazu gebraucht wird, "Win-Win-Ergebnisse" zu erzielen; und das gilt für uns für Führungskräfte aller Ebenen über Mitarbeiter großer und kleiner Firmen bis hin zu Menschen, die neue Chancen auf dem Arbeitsmarkt suchen.

Im Folgenden finden Sie eine Auswahl von Themen und Angeboten aus welchen Sie auswählen und für ihre Zwecke kombinieren können.

Wir sind überzeugt, wir können Ihnen, Ihren Mitarbeitern und Ihrer Firma mit unserem Potenzial Nutzen bringen.

"Das Glück besteht nicht darin, dass du tun kannst, was du willst, sondern darin, dass du auch immer willst, was du tust." Lew Tolstoi

Seminarangebote

Neu: Theater im Unternehmen – von Profis für Profis

Beinahe jeder hat die Möglichkeit und Fähigkeit Theater zu spielen, Darsteller seiner selbst und anderer, also Schauspieler zu sein, sich anders darzustellen und andere Rollen einzunehmen und sei es nur bei der Erzählung von gerade erlebten Erlebnissen.

Seit alter Zeit, mindestens seit der Antike, benutzen Menschen diese Möglichkeit ihre Probleme darzustellen und zu Lösungen zu kommen, für sich persönlich, ihr Umfeld und die Gesellschaft. Und heute, gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, kommt es darauf an, dass Mitarbeiter sich mit ihrem Unternehmen identifizieren können und Sinn in ihrem Tun erleben und so für sich selbst neue Sicherheit und Ressourcen für ihre Arbeit und ihr Unternehmen entdecken.

Die Möglichkeiten von Theater sind gigantisch.

Mitarbeiter und Führungskräfte können selbst ihre Probleme darstellen und mit neuen Erkenntnissen an deren Lösung gehen.

Es können sowohl von Profis als auch den Mitarbeitern und Führungskräften eigene Stücke entwickelt werden, in denen sich die Beteiligten und Zuschauer selbst wieder erkennen und frei und offen über ihre Befindlichkeit und Stellung im Unternehmen diskutieren und sich neu zusammensetzen können.

In ernsthafte[r] als auch komödiantischer Weise können Menschen über die humorvolle Beschäftigung mit eingefahrenen Konstellationen neue Wege finden.

Der Clown Daedalus nimmt die gespielten Situationen auf und kann Wahrheiten aussprechen, die er als Außenstehender aus anderem Blickwinkel sieht und damit zu tiefen Einsichten und zu Veränderungen in den Köpfen führen. Beinahe nichts anderes als Lachen bietet bessere ressourcenreiche Zustände, in welchen Menschen kreativ werden können.

Auf dieser Grundlage können dann andere bewährte Skills wie Coaching und Schulung gezielter eingesetzt werden.

Nutzen Sie die kreativen und unkonventionellen Möglichkeiten des Theaters, Ihr Unternehmen auf Winner-Kurs zu bringen.

Der antike, kreative Erfinder und Künstler Daedalus hat das Labyrinth erfunden und wusste auch den Weg hinaus. Er hat Flügel zum Fliegen gebaut und wusste selbst die darin liegenden Risiken zu meistern. Er war einer der großen kunstvollen Problem-Löser der Antike.

Nutzen Sie das künstlerische und kreative Potenzial von dem Daedalus, der in jedem von uns steckt, um neue Wege und Strukturen in Ihrem Unternehmen zu entdecken.

Der Dramaturg und Regisseur Matthias Müller-Wurbs und der Schauspieler und Regisseur Cersten Jacob, beide seit Jahren im Personaltraining tätig, leiten diese Arbeit professionell.

*„Nur dem Schauspieler ist es möglich, den uralten Traum des Menschen zu verwirklichen:
Ein anderer zu sein als er ist.“ Ben Kingsley*

Soft-Skills

Gesprächsführung

*„Gedacht bedeutet nicht gesagt. Gesagt bedeutet nicht gehört. Gehört bedeutet nicht verstanden. Verstanden bedeutet nicht einverstanden. Einverstanden bedeutet nicht gemacht. Gemacht bedeutet nicht beibehalten.“
frei nach Konrad Lorenz*

Ob Interview, Debatte, Verhandlung, Gruppengespräch, Dialog, Diskussion, Sachgespräch und Plauderei ... bei allen Gesprächsformen gibt es bestimmte Abläufe und ungeschriebene Gesetze einzuhalten, damit es zu den gewünschten Ergebnissen kommt.

Dabei werden unter anderem Grundkenntnisse und die bewährtesten, eminent wirkungsvollen Techniken und Strategien aus dem Neurolinguistischen Programmieren (NLP) vermittelt und praktiziert.

Erfolgreich sich selbst und Inhalte präsentieren

„Bei einem guten Redner fangen die Zuhörer an, mit den Ohren zu sehen“ Persisches Sprichwort

Viele Menschen fühlen sich oft nicht in der Lage in Rede- und Gesprächssituationen das „überzubringen“, was sie meinen.

Wie komme ich bei meinen Mitmenschen „an“ mit dem, was ich sagen möchte ?

Durch Kennenlernen moderner Gesetzmäßigkeiten und einfacher Techniken der Rede- und Gesprächsführung können die Fähigkeiten eines Jeden auf diesem Gebiet intensiv verbessert werden.

Themen u.a. :

- Praxis des freien Sprechens
- Möglichkeiten des Rede- und Argumentenaufbaus
- Angstabbau und sicheres Auftreten
- Meinungs- und Überzeugungsrede
- Gelegenheitsrede und Festrede

Argumentieren und Verhandeln

*„Argumente können Erfolg haben, Erfolge sind Argumente.“ Manfred Hinrich
„Sage nicht alles, was du weißt, aber wisse, was du sagst!“ Matthias Claudius*

Verhandelt wird in den verschiedensten Formen Tag für Tag.

Ob es um Kaufen oder Verkaufen, alltägliche Situationen in der Firma oder um viele zu lösende Fragen im Geschäftsleben geht, jedes Verhandeln hat ähnliche Strukturen.

Die richtige Verhandlungstechnik erspart viel Mühe, Zeit und Ärger und führt zu den gewünschten Erfolgen.

Die Kunst des Zuhörens

„Der Wunsch nach einem guten Gespräch ist oft nichts anderes als der Wunsch nach einem guten Zuhörer.“ Adolf Spemann

Das richtige und aktive Zuhören ist eine Fähigkeit, die Mitarbeiter wie Führungskräfte als eine grundlegende Fertigkeit beherrschen sollten. Manchem ist diese in die Wiege gelegt worden. Andere tun gut daran, sie neu zu erwerben und sich darin zu üben. Durch gutes Zuhören erspart sich mensch viel Zeit durch Ausräumen von Missverständnissen und damit von Konfliktpotenzial. Und die Gesprächspartner von Kunden bis zu Verhandlungspartnern wissen einfühlsame und genaue Zuhörer zu schätzen. Modernes Kommunikationstraining bietet eine Vielzahl von Tools, um Sie zu perfekten Zuhörern zu machen. Techniken wie Aktives Zuhören in verschiedenen Varianten, Rapport, Spiegelfragen stellen und Kontrollierter Dialog und diverse andere, sind effektiv und leicht erlernbar.



nonverbale Kommunikation - Körpersprache

*„Es gibt Leute, die haben selbst in der Körpersprache einen besseren Wortschatz als andere.“
Peter E. Schumacher*

In der zwischenmenschlichen Interaktion spielt der Bereich der nonverbalen Kommunikation eine weit größere Rolle als viele Menschen annehmen. Wissenschaftliche Untersuchungen ergaben, dass 80-90 % der Informationen in der zwischenmenschlichen Interaktion nonverbal übermittelt werden. Der Körper ist der „Handschuh unserer Seele“ (Samy Molcho).

Sowohl die interessanten Deutungen auf der Grundlage von Samy Molcho als auch die diffizile Auffassung von NLP zur Nutzung der Körpersignale in der Kommunikation kommen zur Geltung.

Dem Zweck des besseren und bewussteren Bemerkens und Verstehens der eigenen körpersprachlichen Signale und der anderer Menschen dient dieses Seminar.

Wer fragt, führt - Fragetechniken in Gesprächen

*„Ein Missverständnis ist die häufigste Form menschlicher Kommunikation.“ Peter Benary
„Klug fragen können ist die halbe Weisheit.“ Francis Bacon
„Viele Antworten können uns deshalb nicht befriedigen, weil wir die Fragen falsch stellten.“
Heidrun Jaekel*

Die alte Weisheit - „Wer fragt, führt“ - wird nur allzu oft in der täglichen Praxis außer Acht gelassen. Dabei ließen sich viele Missverständnisse und Konfliktsituationen durch richtige und zur richtigen Zeit gestellte Fragen verhindern.

Fragen stellen und Zuhören, bilden die Grundlage guter Verhandlungsführung und erfolgreicher Kommunikation überhaupt. Die richtige Fragestellung entscheidet oft über Erfolg oder Misserfolg.

Die richtige Fragetechnik ist außerdem eine wichtige Voraussetzung für erfolgreiches Konfliktmanagement.

Klassische Fragetechnik steht neben der Fragetechnik des Metamodells der Sprache, einem an vielen Universitäten gelehrtens Bestandteils des "Neuro-Linguistischen Programmierens", eines Modells, das es, als Technik angewandt, ermöglicht, jedes Missverständnis auszuräumen und jede beliebige wie relevante Information zu erhalten.

Telefon-Kommunikation

„Wenn ich mir die Unfähigkeit der Menschen anschau, von Angesicht zu Angesicht zu kommunizieren, überlege ich ernsthaft, in Telekom-Aktien zu investieren.“ Damaris Wieser

Die Bedeutung des Telefons hat seit seiner Erfindung beständig zugenommen und im Zeitalter der grenzenlosen technischen Kommunikationsmöglichkeiten unbestritten einen Höhepunkt erreicht. Das Ende der technischen Möglichkeiten ist noch nicht absehbar.

Aber nicht nur die Verbesserung der Technik spielt eine große Rolle. Entscheidend bleibt, wie wir als Menschen mit dieser Technik umgehen und sie zum gegenseitigen Vorteil nutzen.

Denn, obwohl der Umgang mit dem Telefon völlig selbstverständlich für den Menschen unserer Zeit ist, gibt es eine Vielzahl von Kommunikationsfehlern und Missverständnissen, die schwerwiegende Folgen haben können, gewünschte Erfolge verhindern und noch viel zu oft vorkommen.

Das fängt mit A wie Artikulieren an, geht über H wie Haltung, L wie Lächeln, N wie Namen bis zu Z wie Zuhören.

Verkaufstraining

„Der einzige Weg, Menschen zu motivieren, ist, mit ihnen zu kommunizieren.“ Lido Anthony Iacocca

In dieser Form des Verkaufstrainings werden die zwischenmenschlichen Aspekte in den Vordergrund gestellt. Es geht nicht darum, jemanden „über den Tisch zu ziehen“, sondern gute und dauerhafte Kundenkontakte aufzubauen. Dazu werden „Handwerkszeuge“ wie Rapport als Technik des Beziehungsaufbaus, auf nonverbaler und verbaler Ebene, genaues Beobachten und Hinhören, Fragetechnik herkömmlicher Art sowie die Fragetechnik aus dem Metamodell der Sprache, die es ermöglicht, wirklich alle relevanten Informationen zu erhalten, erklärt und trainiert.



Verkaufstraining für Superverkäufer

„Die Stechmücke ist eine zähe Verhandlungspartnerin und kann mit billigen Pornos vom angepeilten Fleisch nicht abgelenkt werden.“ Said, iran.-dt. Schriftsteller, Präsident des dt. PEN-Zentrums

Menschen handeln nach unbewussten, übergeordneten inneren Programmen, Meta-Programme genannt. So werden Menschen wichtige Entscheidungen immer wieder nach der gleichen inneren Strategie treffen. Diese Muster kann man erkennen und anwenden und damit beinahe jede Entscheidung beeinflussen.

Stimme ist Stimmung - Stimmklang und Redefluss

„Sprich, damit ich Dich sehe!“ Sokrates

Ein Angebot für Menschen, die im Berufsleben sehr oft und intensiv ihre Stimme und Sprache einsetzen müssen. Vielredner wie: Verkäufer, Lehrer und Erzieher, Führungskräfte, Mitarbeiter im öffentlichen Dienst und einige andere Berufsgruppen.

Das individuelle Sprechverhalten drückt sehr viel von der eigenen Persönlichkeit aus, das wusste man schon in der Antike als die moderne Rhetorik ihre Geburtsstunde hatte.

Ob beim Reden vor Gruppen, im persönlichen Gespräch oder am Telefon, die Art und Weise wie wir unsere Stimme und Artikulation einsetzen, entscheidet oft über unser „Ankommen“ bei anderen Menschen.

Vermittelt werden grundlegende Kenntnisse und Fertigkeiten, begonnen bei der Atmung bis zum effektiven und ökonomischen Einsatz der Stimme und der Artikulationsorgane und dieses auf angenehme und humorvolle Weise.

Gruppen- und Einzeltraining möglich.

Phonetik der deutschen Sprache

„Du wundern mein schön Sprach?“ Ernst Jandl

Natürlich haben Sie Ihre Muttersprache gelernt und sprechen mehr oder weniger ausgeprägt den Dialekt der Gegend, aus welcher Sie stammen. Und das ist auch gut so. Denn Dialekte geben der mündlichen Kommunikation Ausdruck, Farbe und klanglichen Abwechslungsreichtum. Mancher Dialekt allerdings ist so ausgeprägt, dass er von Menschen aus anderen Gegenden, in welchen die deutsche Sprache gesprochen wird, nicht besonders gelitten ist bzw. verstanden wird. Um die Kommunikation verständlicher und auf einem hohen ästhetischen Niveau zu gestalten, ist es notwendig, Kenntnisse und Fähigkeiten auf und in dem Gebiet der deutschen Hochlautung, genannt „hochdeutsch“, zu besitzen. Nicht nur die Rechtschreibung, auch die gesprochene Sprache hat Normen. Diese zu erfahren und anwenden zu lernen kann bei der mündlichen Kommunikation sehr nützlich und hilfreich sein und Sie sympathischer und erfolgreicher machen.

Bewerbungs-Coaching

Wer seine Ziele nicht auf Berge setzt, wird nie die Freiheit ihrer Gipfel ahnen. Goethe

Wollen Sie sich beruflich verändern? Suchen Sie nach einer neuen Herausforderung? Wollen Sie sich und Ihre Bewerbungsunterlagen auf den neuesten Stand bringen? Wollen Sie sich fit machen für das Bewerbungsgespräch? Dann können Sie sich natürlich über die aktuellen Tendenzen aus Büchern oder im Internet informieren. Am Ende fehlt Ihnen immer noch ein Feedback zu Ihren Unterlagen und Ihrem Auftreten oder ein Partner, mit welchem Sie sich persönlich beraten können.

Wir bieten Ihnen Seminare und Einzelcoaching, um Ihre Bewerbungen zu einem Erfolg zu bringen. Angefangen vom Anschreiben, Lebenslauf und alle weiteren Dokumente über Online-Bewerbungen bis hin zum gezielten Training des Bewerbungsgesprächs mit Vorbereitung auf unerwartete und kritische Fragen.

Spezielle Angebote für Führungskräfte

„Powerful Voice“

Sprechtraining für Manager und Trainer

„Durch den Tonfall kann man viel mehr zum Ausdruck bringen als mit den Worten selbst.“

Malcolm Stevenson Forbes

Na klar, was Sie sagen ist mit Sicherheit wichtig.

Aber wussten Sie, dass das, was Sie sagen, nur 5-10 % Ihrer Überzeugungskraft ausmacht ?

Und wussten Sie, dass die Art wie Sie etwas sagen, ca. sechsmal wichtiger ist ?

Wie oft achten Sie bewusst auf Ihr Aussehen, legen Wert auf Ihr Outfit, schauen in den Spiegel ?

Und wie oft achten Sie bewusst darauf, wie Sie klingen ?

Schon die Menschen in der Antike waren sich bewusst über die starke Wirkung einer überzeugenden Sprachgestaltung. „Persona“ heißt Persönlichkeit, ursprünglich auch „Rolle oder Maske“ und „personare“ bedeutet „durchtönen“. Menschen, bei denen der Erfolg davon abhängt, wie sie wirken, welche Stimmung sie erzeugen, sollten flexible Fähigkeiten auf diesem Gebiet besitzen.

Können Sie Ihre Persönlichkeit, Ihre Absichten sowie Ihre Argumente stimmig vertreten ?

Lernen Sie bessere Stimmungen zu erzeugen, einen besseren Draht zu Ihren Partnern zu schaffen, indem Sie sich mit der richtigen Rolle in jeder Situation mit den passenden stimmlichen Mitteln verhalten, präsentieren und somit „verkaufen“ können.

Rollentraining für Manager und Trainer

„Eigentlich bin ich ganz anders, ich komme nur so selten dazu.“ Öden von Horvath

„Unsere Beziehungen sind bedingt durch die Rollen, in denen wir uns wollen.“ Hans Albrecht Moser

Wir nehmen im Alltag die verschiedensten Rollen ein. Wir stellen uns alle je nach Situation unbewusst oder bewusst passend dar. Als Chef mit dem Mitarbeiter, als Lebenspartner, als Elternteil, als Mitglied im Sportverein ... Und komisch wär's schon, wenn wir die Rollen verwechseln würden; mit dem Chef so sprechen wie mit der Liebsten ...

Sind Sie wirklich Profi in Ihrer Selbstdarstellung? In diesem Seminar erfahren Sie Tipps und Techniken aus dem Schauspieler-Handwerk, wie Sie die passende Rolle zu jeder Situation spielend darstellen können.

Vortragskunst

„Alle gebrauchen sie die gleichen Wörter, dabei wäre es so schön, wenn jeder seine eigene Sprache fände.“ Michail Schatrow

Lernen Sie Texte mit dem Handwerkszeug der Profis vorzutragen. Ob Prosa, Anlass- und Meinungsreden sowie Lyrik lassen sich von jedermann überzeugend und beeindruckend gestalten. Verblüffen Sie Ihre Zuschauer und -hörer mit professionellen Vortragsqualitäten. Überlassen Sie Ihren Eindruck nicht dem Zufall und Bauchgefühl. Lernen Sie Subtexte zu benutzen und Ihre Stimme beeindruckend zu führen. Sie werden selbst verblüfft sein über Ihre Erfolge.

Die Kunst der Präsentation

„Jedes Thema muss auf eine angenehme Art zum Vortrag kommen.“ Johann Christoph Gottsched

Die Kunst der Präsentation beginnt getreu des chinesischen Sprichwortes: „Auch eine Reise von tausend Meilen beginnt mit dem ersten Schritt“ mit dem gelungenem Auftritt als erstem Eindruck und setzt sich fort mit dem perfekten dramaturgischen Aufbau. Gestalten Sie Ihre Präsentationen mit professionellen Mitteln und perfekt mit Mitteln des Theaters und neuer Medien. Nutzen Sie die altbewährten Formen dramaturgischer und dramatischer Gestaltung sowie die modernen technischen Möglichkeiten vom Flip-chart bis zur Powerpoint-Präsentation. Dieses Seminar schult Sie sowohl in Ihren Basis-Fähigkeiten als auch in der Verwendung von professionellen Mitteln und gibt Ihnen viele neue Anregungen für Ihre Auftritte.

Präsentations-Coaching

„Das Leben ist wie ein Theaterstück: es kommt weniger darauf an wie lang es ist, sondern eher darauf, wie es aufgeführt wird.“ Seneca

Müssen Sie selbst des Öfteren in der Öffentlichkeit und vor Publikum auftreten und sich selbst wie Ihr Unternehmen und dessen Produkte präsentieren? Wer möchte, wenn er das tut, dabei nicht den Applaus und Beifall des Publikums und/oder der Vorgesetzten und Kollegen erheischen?

Theaterinszenierungen arbeiten mit erfahrenen Regisseuren. Warum tun Sie das nicht? Nutzen Sie doch das Know-How von Theaterprofis.

Wir bieten Ihnen spezielles Einzel-Coaching Ihrer Präsentationen. Angefangen bei der Beratung bei Textformulierungen über dramaturgischem Aufbau, Arbeit mit Medien und deren gezielten Einsatz bis hin zu Ihrem persönlichen perfekten Auftritt.

Persönlichkeitstraining und Coaching

„Visionen sind Strategien des Handelns. Das unterscheidet sie von Utopien. Zur Vision gehören Mut, Kraft und die Bereitschaft, sie zu verwirklichen.“ Roman Herzog

Jeder nach Erfolg strebende Mensch im Berufsleben benötigt heute einen Coach, der ihm als ein von außen Kommender ein Feedback zu seinen Aktivitäten und Verhaltenweisen gibt. Das reicht vom reinen Besprechen beruflicher Fragen bis zur Hilfestellung bei privaten Problemen, die den beruflichen Erfolg bremsen können.

Ein Coach kann völlig neue Sichtweisen auf altbekannte Problemmuster generieren. Dabei spielen alle Seiten der Persönlichkeit eine Rolle und somit kommen alle Facetten des modernen Persönlichkeits- und Motivationstrainings zur Anwendung, natürlich immer in Absprache und unter Einverständnis mit der zu coachenden Person.

Ein guter Coach ist ein Spiegel der unbewussten und unsichtbaren Seiten und trägt dadurch zur Kongruenz und damit zu mehr Erfolg des Coachees bei.

Coaching ist kein Luxus mehr, sondern eine Selbstverständlichkeit, die zu unserer Zeit gehört.

Coaching mit EMDR

„Wingwave – wie der Flügelschlag eines Schmetterlings“ Cora Besser-Siegmund und Harry Siegmund

Die EMDR-Methode (Eye Moving Desensitization and Reprocessing) zählt zu den am besten beforschten Methoden zur Bewältigung posttraumatischen Stresses. Sie lässt sich allerdings nicht nur zur Behandlung von Traumata einsetzen, sondern eröffnet ungeahnte Möglichkeiten im Coaching zur Bewältigung verdrängter, unverarbeiteter und ungelöster Vergangenheitssituationen. Das betrifft die Aufarbeitung von privaten und beruflichen Misserfolgen oder Mobbing, von schwierigen Situationen mit Kunden, Mitarbeitern und Vorgesetzten, die nicht oder nicht mehr mit den Betroffenen selbst im Gespräch gelöst werden können. Diese Methode wirkt schnell und in einer oder wenigen Sitzungen sind vergangene Probleme nur noch Erinnerungen, an welche Menschen mit neutralem Gefühl zurück denken können. Der SPIEGEL gab dieser Methode den Namen „Winke-Winke-Therapie“, weil tatsächlich durch Fingerbewegungen vor den Augen des Klienten im Gehirn Prozesse ausgelöst werden, durch die emotional negative unverarbeitete Erlebnisse in neutrale Erinnerungen umgewandelt werden können.

Das führt zur Freisetzung von vorher gebundenen psychischen und seelischen Energien, die einen Motivationsschub auslösen können.

„Meistens belehrt uns der Verlust über den Wert der Dinge.“ Arthur Schopenhauer

„Die Freude ist überall. Es gilt nur sie zu entdecken.“ Konfuzius

Angebote zur Steigerung der Unternehmenskultur

Theater im Unternehmen – von Profis für Profis

„Das Theater darf nicht danach beurteilt werden, ob es die Gewohnheiten seines Publikums befriedigt, sondern danach, ob es sie zu ändern vermag.“ Bertolt Brecht

Mit Theatermitteln das Klima in Ihrem Unternehmen verändern, in die Richtung von Lösungen. Matthias Müller-Wurbs (Regisseur, Autor, Schauspielpädagoge, Kommunikationstrainer und Coach) und Cersten Jacob (Schauspieler, Regisseur, Kommunikationstrainer, Sprechtrainer, NLP-Trainer und Coach) sind erfahrene Theater-Profis, die die ganze Palette von Theater-Möglichkeiten, zugeschnitten auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zur Problemlösung und zukunftsweisenden Weiterentwicklung beherrschen und anwenden können. Das reicht von der Situationsanalyse über Stückentwicklung bis zur ernsten oder satirisch-überhöhten Inszenierung, sowohl mit Mitarbeitern oder Führungskräften als auch mit professionellen Darstellern.

Dabei werden Mittel des konventionellen und innovativen, experimentellen Theaters, wie auch Improvisation und Erkenntnisse aus der Arbeit mit Organisationsaufstellungen angewandt.

Einführung in die Moderations- und Mediationstechnik

„Das sicherste und wahrscheinlich auch feigste Mittel, Konflikte zu vermeiden, bleibt das Schweigen.“ Kurt Guggenheim

Moderne Führungskräfte brauchen mehr denn je Fähigkeiten in der Moderation und Konflikt-Mediation in ihren Unternehmen. Nicht für jedes Problem muss sofort ein Fachmann engagiert werden. Kenntnisse und Fähigkeiten in der Konfliktbehandlung, -verhandlung und -lösung können das Klima im Unternehmen erheblich verbessern und somit die Situation in der Firma sowie Ihren Erfolg positiv beeinflussen. Das beginnt bei der sorgfältigen inhaltlichen Vorbereitung, der richtigen Wahl des Raumes bzw. der räumlichen Gestaltung über den Beziehungsaufbau zu den Konfliktparteien, die kommunikative Führung des Prozesses bis hin zum fundierten Überprüfen und Festhalten des Verhandlungsergebnisses.

Motivations- und Zieltraining

„Als sie ihre Ziele aus den Augen verloren, verdoppelten sie ihre Anstrengungen.“ Mark Twain

Es ist gerade in unserer Zeit erforderlich, dass sich Mitarbeiter, Führungskräfte und das gesamte Unternehmen konkrete und langfristige Ziele setzen, um kurz- und mittelfristig erfolgreich zu sein und um für die alltäglichen Aufgaben motiviert zu sein.

Oft fehlt es an konkretem Handwerkszeug, wie Ziele zu definieren und zu formulieren sind, um die richtige gemeinsame Motivation zu erzeugen.

Was muss eine Zielformulierung enthalten, wie muss ein Ziel sprachlich formuliert sein, um motivierend zu wirken und wie überhaupt findet man wirklich kongruent motivierende Ziele ...?

Geprüfte und kritisch verbesserte Techniken und Strategien erfolgreicher Menschen und Unternehmen sowie aus NLP und von den modernen Motivationstrainern ausgewählte Verfahren helfen dabei, sehr effektiv zu sein. Es können in diesem Kontext alle Verfahren wie z.B. Open Space, Theaterformen, systemische Aufstellungen, Transaktionsanalyse, NLP und verschiedene andere Methoden kreativ gestaltet und mit professionellen Fach-Trainern auf Ihren Firmen-Kontext zugeschnitten zur Anwendung kommen.

„Wer das Ziel kennt, kann entscheiden.

Wer entscheidet, findet Ruhe.

Wer Ruhe findet, ist sicher.

Wer sicher ist, kann überlegen.

Wer überlegt, kann verbessern.“

Konfuzius



Ausbildung zum Trainer sozialer Kompetenzen (inklusive NLP-Practitioner-Ausbildung)

Wer kann von dieser Ausbildung profitieren?

Alle, die an einer professionellen Kommunikation mit sich und anderen oder an persönlicher und beruflicher Weiterentwicklung interessiert sind. Dies gilt insbesondere für folgende Berufsgruppen:

- Sozialarbeiter
- Trainer, Dozenten
- Psychologen und Psychotherapeuten
- Coaches und Berater
- Politiker
- Führungskräfte
- Ärzte, Logopäden, Heilpraktiker
- Krankengymnasten und Physiotherapeuten
- Vertreter aller anderen medizinischen Berufe
- Lehrer und Pädagogen
- Personalmitarbeiter und -manager
- Juristen, Bankkaufleute
- Künstler und alle kreativen Berufe u.v.m.

Welche Selbsterfahrungselemente beinhaltet die Ausbildung?

- Ziele konkreter formulieren und effektiv und schnell erreichen
- das Unbewusste von Kommunikationspartnern erkennen
- besser, strukturierter und zu beiderseitigem Nutzen kommunizieren
- schnelleres Begreifen (von Menschen, von Problemen und Konflikten ...)
- effektiveres und respektvolles Führen von Menschen
- Steigerung der Lebensqualität durch stabilere Gesundheit (seelisch und körperlich)
- Schaffung eigener Kongruenz durch Klärung der Vergangenheit
- gezielte Selbstorganisation
- lernen, wie Menschen besser und schneller lernen können
- alles lernen, was andere so gut können
- Lösen von äußeren und inneren Konflikten

Inhalte der Ausbildung:

- Kommunikationstraining
- Lern- und Lehrstrategien
- Persönlichkeitsmanagement und persönliche Veränderung
- Ziele und Visionen
- Schulung der Wahrnehmung: Arbeit mit dem Unterbewussten
- Beziehungstraining
- Gesundheits- und Entspannungstechniken

Die Inhalte im Detail:

Lern- und Lehrstrategien

- Lernen durch Anker setzen
- Verbesserung der Konzentration
- Hineinführen in den Lern-State
- Lernen durch Modellieren
- Lerntypen erkennen und auf sie eingehen
- Visualisierungstechniken

Kommunikationstraining

- Beziehungsaufbau
- Gesprächsführung
- Aktives Zuhören
- Kontrollierter Dialog
- Backtracking
- Fragetechniken
- sprachliche Gewandtheit und Schlagfertigkeitstraining
- Meta-Modell der Sprache (nach Noam Chomsky, John Grinder und Richard Bandler)
- Milton-Modell der hypnotischen Sprache nach Milton Erickson

Persönlichkeitsmanagement und persönliche Veränderung

- assoziieren / dissoziieren lernen
- Abbau von Ängsten und Phobien
- Verändern unerwünschter Verhaltensweisen
- Change History
- Re-Imprinting
- Verändern von behindernden Glaubenssätzen
- Probleme aus der Vergangenheit auflösen
- Time-Line-Arbeit
- Walt-Disney-Strategie
- Systemische Arbeiten nach Satir / Hellinger
- Raucher-Entwöhnung
- Genusssteigerung
- systemische Veränderungsarbeit

Ziele und Visionen

- Ziele kreieren
- wohlgeformte Zielformulierungen finden
- Wege zur Zielerreichung
- sich Visionen schaffen

Schulung der Wahrnehmung: Arbeit mit dem Unterbewussten

- nonverbale Signale
- Problemphysiologien
- Versöhnungsphysiologien
- verbale Signale, Sprachmuster erkennen
- Stimmungen wahrnehmen
- Erkennen von übergeordneten Verhaltensmustern (Meta-Programme)
- Erkennen und Anwenden von Submodalitäten

Beziehungstraining

- Small-Talk führen und sinnvoll nutzen
- Konflikte erkennen & Konfliktlösungstechniken anwenden lernen
- Ressourcen zugänglich machen
- Umgang mit Inkongruenzen
- Analyse von Beziehungen (mit der Transaktionsanalyse nach Eric Berne)
- systemische Aufstellungen (Grundlagen)

Gesundheits- und Entspannungstechniken

- Hypnose nach Milton Erickson
- Milton-Modell
- Selbsthypnose zur Entspannung (Lösung)
- Gesundheit und Glaubenssätze - Veränderung von behindernden Glaubenssätzen
- Kongruenz durch Selbstintegration

Zur Person



Cersten Jacob
Gründer und Leiter des
Daedalus-Institutes

- geb. 1958 in Berlin
- 1977 Abitur in Berlin
- 1983 Abschluss an der Hochschule für Schauspielkunst Ernst Busch, Berlin
- Engagements an verschiedenen Theatern
- 1986-2003 freiberuflich als Schauspieler, Kleinkünstler, Rundfunk- und Synchronsprecher, Sprecherzieher und Stimmbildner, Dozent, Kabarettist, Musiker, Autor, Regisseur, Kommunikationstrainer
- 1992-1995 Studium der Sprechwissenschaften an der Humboldt-Universität zu Berlin
- 1994-2000 Lehrauftrag für Theaterpädagogik und Rhetorik an der FHS Lausitz (Cottbus)
- 1994-2000 Trainer für Sprechen und Stimmgebung, Rhetorik und NLP-Gesprächsführung an der Lehranstalt für Logopädie „Die Schule“ (IFBE) Cottbus
- seit 1994 Trainer, Dozent und Coach in den Bereichen Aus- und Weiterbildung, Organisations- und Personalentwicklung, Firmenschulungen, Unternehmensberatung, Unternehmenstheater
- seit 1995 Mitglied der „Deutschen Gesellschaft für Sprechwissenschaft und Sprecherziehung“
- seit 2000 Mitglied und beauftragter NLP-Lehrtrainer der DVNLP e.V.
- 2001-2002 Weiterbildungen in Organisationsaufstellungen und Wingwave-Coaching (EMDR)
- 2001 Gründung des „Daedalus-Institutes“ für kunstvolle Kommunikation und Präsentation
- 2002 Mediations-Ausbildung bei Anita von Hertel