

## Einige grundsätzliche Vorbemerkungen:

Dieser Trainerleitfaden für ein 1-tägiges Impulsseminar hat sich in der praktischen Erprobung bereits mehrfach bewährt.

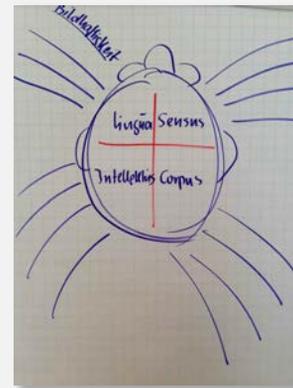
Die Reihenfolge und Zeiträume für die einzelnen Input- und Übungssequenzen ergeben sich aus dem Gesamtprofil der jeweiligen Teilnehmergruppe.

Es sollten möglichst zuerst die Frequenzbereiche bearbeitet werden, die die meisten Entwicklungsreserven in der Gruppe insgesamt aufweisen. Der in der jeweiligen Gruppe am stärksten ausgeprägte Frequenzbereich wird ganz zum Schluß behandelt.

Zwei Ausnahmen gibt es hier allerdings:

1.  
Es wird empfohlen immer mit der Frequenz Bildhaftigkeit und den mnemotechnischen Übungen zu beginnen weil dies den Teilnehmern sofort Erfolgserlebnisse verschafft und sie für alles Kommende öffnet.
2.  
Der Abschluß sollte möglichst immer mit der Frequenz Analytik gestaltet werden, da die Teilnehmer hier final noch einmal wertvolle Hinweise hinsichtlich ihrer Wahrnehmungskompetenzen bekommen.

Während der Besprechung und Bearbeitung der einzelnen Frequenzen wird vom Trainer auf dem Flipchart stets visualisiert, über welche Frequenz als nächstes gerade gesprochen wird. (siehe Flipchart-Foto | zeigt den Einstieg in die gemäß Trainerleitfaden „erste Frequenz“.)



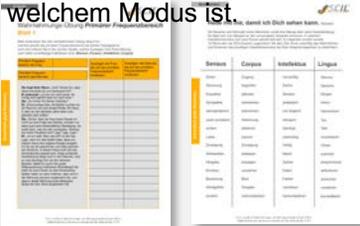
Am Ende des Seminars sind dann alle 16 „Antennen“ (damit sind die Frequenzen gemeint) beschriftet.

Zu allen im Trainerleitfaden zitierten Übungen gibt es Übungsmaterialien, die sich in der Cloud befinden. Um das Auffinden derselben zu erleichtern, sind auf den folgenden Seiten in der rechten Spalte jeweils Miniaturen der jeweiligen Übungsblätter abgebildet. Um diese genauer anschauen zu können, bitte einfach im Powerpoint-Bearbeitungsmodus drauf klicken und vergrößern.

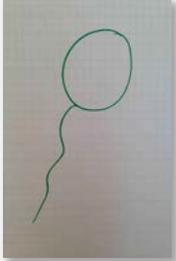
Das im folgenden aufgeführte Zeitraster ist bitte lediglich als Orientierung zu verstehen du hilft bei der anzupassenden Gewichtung der Input- und Übungs-Zeiträume. Für die beiden Frequenzbereiche mit viel Raum zur Entwicklung ist die meiste Zeit und für die stärker ausgeprägten Frequenzbereiche in Relation dazu weniger Zeit einzuplanen.

© Andreas Bornhäußer, Berlin im September 2014

THE KEY TO EACH OTHER

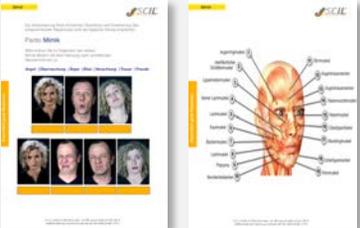
| Zeit      | Inhalt  | (Inter)Action  |
|-----------|---|--|
| 09:00 Uhr | Teilnehmer werden in drei verschiedenen Sprachen begrüßt. Die letzte verwendete Sprache ist Deutsch. Überleitung zu S.C.I.L. Wenn Menschen die gleiche Sprache sprechen, haben sie die Chance, einander zu verstehen. Hier geht es um das Entfalten der entsprechenden Fähigkeiten.   | Trainer muß die drei Begrüßungssätze auswendig können und fragt dann, wer welche Sprache verstanden hat.   |
| 09:10 Uhr | <p>Abholung ‚TN-ok‘ nach „interaktiver Gestaltung des Tages“</p> <p>Dank an TN für Ausfüllen des SCIL-Fragebogens und Erläuterung des Procedere nach der Veranstaltung bzgl. Zusendung der Ergebnisse / Dokumentation / Kurze Erläuterung der vier Frequenzbereiche Sensus, Corpus, Intellektus, Lingua mit Hinweis darauf, dass Jeder von allem aber meistens auch über zwei bevorzugte Bereiche und zwei relativ gesehen vernachlässigte verfügt. Auf die einzelnen Frequenzen innerhalb der Bereiche wird noch nicht eingegangen.</p>              | <p>Trainer macht klar, dass eine hohe aktive Mitwirkung auch einen hohen Transfer sichert.</p> <p>Trainer hält sich hierzu möglichst genau an die vier Kurbeschreibungen der Dokumentation.</p> <p>Trainer liest den Text des Ehepaars vor und fragt Teilnehmer, wer in welchem Modus ist.</p> |
| 09:20 Uhr | Beispiel mit dem Paar, das eine Immobilie besichtigt hat und sich anschließend darüber unterhält.   |    |
| 09:40 Uhr | <p><b>Erste Frequenz: Bildhaftigkeit.</b></p> <p>Hinweis darauf, dass es in diesem Seminar ausschließlich darum geht, vorhandene Potenziale wieder zum Leben zu erwecken und mehr von dem zu nutzen, was ursprünglich mal vorhanden war. Übung Mnemotechnik: Zweibein – Dreibein – Einbein – Vierbein 20 Begriffe in Reihenfolge (undeutlich-schnell / deutlich-langsam) Hund – Zigarette – Möhre... die Fähigkeit, in Bildern zu lernen – Bsp. Pregnant.</p> <p>Hinweis darauf: Kein- und Nicht-Boschaften vermeiden wegen der negativen Bilder.</p> | <p>Trainer lässt Teilnehmer die Einbein-Story lernen und anschließend die 20 Begriffe   sind in der Dokumentation enthalten.</p>   |

THE KEY TO EACH OTHER

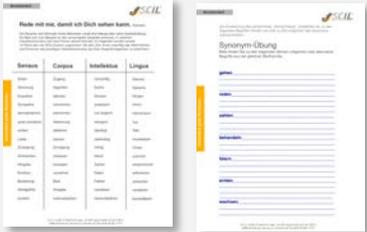
| Zeit                    | Inhalt  | (Inter)Action  |
|-------------------------|---|--|
| <p><b>10:00 Uhr</b></p> | <p>Erklärung, was S.C.I.L. abbildet und was es genau leistet.</p> <p>„Mensch als viel-, bzw. 4-schichtiges Wesen.“ = vier Wolken... von unten nach oben: Göttlicher Funke – Wollen – Verhalten – Wirkung.</p> <p>„Was bestimmt die Qualität zwischenmenschlicher Begegnungen?“</p> <p>Wird maßgeblich bestimmt durch Wirkung, die die sich begegnenden Menschen aufeinander ausüben und aneinander wahrnehmen.</p> <p>80% der Arbeit von Führungskräften   Vertriebsmitarbeitern besteht aus dem Führen von Gesprächen.</p> | <p>Wird während der Erklärung auf dem Flipchart visualisiert.</p>  <p>Freiwillige Teilnehmer holen sich im Plenum Feedback zu ihrem Outfit-Statement unter Anleitung des Trainers.</p> |
| <p><b>10:15 Uhr</b></p> | <p><b>Zweite Frequenz: Erscheinungsbild.</b></p> <p>Barcode auf Produkt = Dresscode in pers. Begegnung – 90sec.</p> <p>„Wirkung erster Eindruck als archaischer Impuls – Freund oder Feind?“</p> <p>Je mehr ich mich an den Dresscode des Gegenübers anpasse, desto eher wird er mich akzeptieren.</p> <p>Outfits sind stets Ausdruck der Persönlichkeit. Erzeugen Sie aber auch die beabsichtigte Resonanz?</p>  |  <p>Trainer erklärt, dass im Grunde alles schon da war. Siehe Merkfähigkeit. Es geht darum. Alles wieder zu entfalten. Visualisierung auf Flipchart.</p>                              |
| <p><b>10:15 Uhr</b></p> | <p>Kaffeepause</p>  |  |
| <p><b>10:30 Uhr</b></p> | <p><b>Dritte Frequenz: Emotionalität</b></p> <p>Beispiel mit dem Abholen am Flughafen. Bestimmen der eigenen Verfassung?</p>  |    |

| Zeit             | Inhalt   | (Inter)Action  |
|------------------|--|--|
| <p>11:00 Uhr</p> | <p>Übung: „leeres Blatt längs falten, auf linke Blatthälfte. Dann As much as possible Begriffe schreiben, die für TN pos. besetzt sind – Menschen, die Sie gerne haben, Namen, Orte, Eigenschaften, Gegenstände etc. „eigener Name?“ (30sec.)<br/>Andere Seite: Alle negativ besetzte Begriffe: Namen, die neg. besetzt sind, Urlaubsorte, Eigenschaften<br/>Bedingung: nicht die negativ-Umkehrung der pos. Begriffe. (30 Sec)<br/>Wer hat mehr Positive / Negative Begriffe?<br/>Wie versetze ich mich selbst in einen guten Zustand?<br/>Kraft der Gedanken, Bsp. Zitrone in Mund tröpfeln. Input: Love it- change it – leave it</p> <p>Übung Konditionierung:<br/>Arm ausstrecken, runterdrücken – TN in Kraft<br/>Flip: traurige Smiley ansehen, Arm wieder ausstrecken,<br/>Arm lässt sich leicht von Trainer mit 2 Fingern runterdrücken<br/>Happy smiley – Arm hat mehr Kraft (mit Erdung pos/neg durch Trainer)<br/>ölfaktorische Stimulation (Backwaren in Tanke, Energy-Spray, etc. )<br/>Prinzip Selbstverantwortung.<br/>Ideen, um andere in einen guten Zustand zu versetzen. Einstiege in Gespräche und Präsentationen thematisieren. Komplimente üben.</p> <p><b>Vierte Frequenz: Innere Überzeugungen.</b></p> <p>TN notieren 4-6 ihrer Glaubenssätze<br/>Beispiel: Kann mir keine Namen merken.<br/>Welcher GS ist hilfreich? / welcher schädlich? / +/-<br/>Trainer lässt TN die neg. GS durch erweiternde, pos. GS ergänzen<br/>Bsp. „Namen merken“ ergänzen</p> |  <p>TN bearbeiten das Übungsblatt.<br/>Anschließend erfolgt Austausch im Plenum.</p> <p>Prinzip der Wahlfreiheit wird erklärt.</p> <p>Mit einem freiwilligen TN wird die Armübung im Plenum durchgeführt.</p> <p>Trainer leistet Input dazu, wie sich Marketingleute Gedanken darüber machen, Menschen in gute Zustände zu versetzen. Appell an TN, Verantwortung für sich selbst zu übernehmen.</p> <p>TN bearbeiten das folgende Blatt nur links.</p>  <p>Austausch im Plenum und Blatt rechts bearbeiten.</p> |

THE KEY TO EACH OTHER

| Zeit      | Inhalt  | (Inter)Action   |
|-----------|---|---|
| 11:00 Uhr | <p>durch „Ich kann mir in Zukunft Namen merken, nachdem ich es trainiert habe“</p> <p><b>Fünfte Frequenz: Innere Präsenz</b></p> <p>„Innere Stimme braucht Raum und muss gehört werden können“</p> <p>Versetzen der TN in Alphazustand/<br/>Entspannungsübung</p>                         | <p>Die Ergebnisse werden im Plenum erneut ausgetauscht.</p> <p>Trainer erklärt den Alpha-Zustand, holt sich das O.K. für eine Entspannungsübung ab und führt sie durch.</p>   |
| 11:30 Uhr | <p><b>Sechste Frequenz: Prozessfokussierung</b></p> <p>TN vorlesen „Vögel in den den Himmel“<br/>Transfer „Ich liebe Dich...nicht mehr“<br/>Fähigkeit: Ende des Satzes abwarten</p> <p>Übung: „Hühnerpicken:<br/>Begriff aus Antwort in nächste Frage einbauen“<br/>Wdh. in Teamübung</p> |  <p>Trainer visualisiert Vögel in den den Himmel auf Flipchart und lässt einen freiwilligen TN lesen.<br/>Danach macht der die Übung Körnerpicken mit einem anderen TN im Plenum vor.</p> |
| 12:00 Uhr | <p><b>Siebte Frequenz: Gestik</b></p> <p>Einstieg mit 5-Kugel-Modell und allg. Input zu Gestik inkl. einiger Beispiele.</p>   | <p>Erklärung Input=Output. Mit Wort und Körper sprechen erzielt mehr Wirkung. Trainer macht Beispiele vor.</p>  |
| 12:30 Uhr | <p><b>Mittagspause</b></p>  | <p>Nach Erklärung durch Trainer ordnen TN Mimik zu.</p>   |
| 14:00 Uhr | <p><b>Achte Frequenz: Mimik</b></p> <p>Kurzer Exkurs in Paul Ekman und die 7 Grundemotionen. Beispiele durch den Trainer.</p> <p>TN notieren 1 - 2 Sätze, die häufig in ihrem Job vorkommen.</p>  |   |

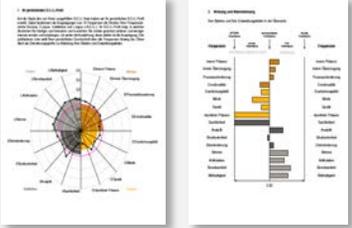
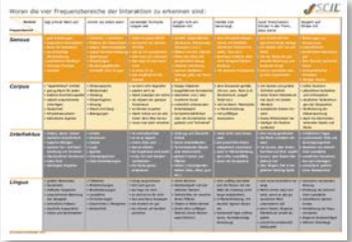
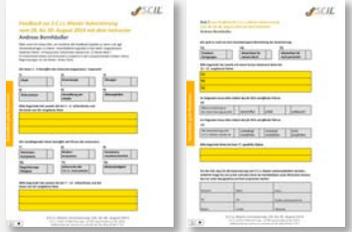
THE KEY TO EACH OTHER

| Zeit             | Inhalt   | (Inter)Action  |
|------------------|--|--|
| <p>14:30 Uhr</p> | <p>Kurzer Ausflug in die Thematik Authentizität.<br/>Mimische Darstellung der TN von Gefühlszuständen (Angst, Schreck, Freude)</p> <p>Input Rapport zu Gesprächspartner aufbauen, da dadurch Zugang zu diesem optimiert wird, vor allem, wenn er auf Corpus-Frequenz reagiert.</p> <p><b>Neunte Frequenz: Räumliche Präsenz</b></p> <p>„Was kann ich tun, um räumliche Präsenz zu erhöhen?“<br/>Atem - Stimmvolumen, aufrechte Körperhaltung, Blickkontakt, Schritt-Dynamik / Festigkeit<br/>Übung mit TN Präsentations-Intro (vor- und nach quick-Coaching)</p> <p>Input: Woher kommt Dis-Stress?<br/>2 Ursachen: unfinished business + schlecht gelaufene Gespräche</p> <p>Stressreduktion durch gelungene Gespräche, damit es beiden GP danach besser geht.</p> | <p>Input durch Trainer dazu, dass es um glaubwürdige Verkörperung von Rollen geht.</p> <p>TN üben die verschiedenen Emotionen mimisch. Danach Rapportübung im Plenum.</p>  <p>Trainer macht die v.g. Übung Vor. Dann einige freiw. TN. Danach folgt „Start einer Präsentation“ mit freiw. TN „vorher und nachher“.</p> |
| <p>15:00 Uhr</p> | <p><b>Zehnte Frequenz: Beredsamkeit</b></p> <p>Übung: 5-6 Sätze formulieren (schönstes Erlebnis, Motorrad-Tour, Bergtour)<br/>Überprüfen der Sätze auf verwendete Frequenzschwerpunkte im Text</p> <p>Zuordnung zu den Interaktions-Bereichen. Anschließend umformulieren in den am wenigstens ausgeprägten Frequenzbereich. Synonym-Übung sowie Sprichworte und Zitate sammeln.</p>   |  <p>TN schreiben alleine, lesen im Plenum vor und stärkster Frequenzbereich wird gemeinsam identifiziert.</p>  |

| Zeit      | Inhalt  | (Inter)Action   |
|-----------|---|---|
| 15:15 Uhr | <p><b>Elfte Frequenz: Stimme</b></p> <p>Beispiele für Intonation von Aussagen.<br/>Hängen nicht laufen lassen<br/>Der Mensch denkt Gott lenkt<br/>Was willst Du schon wieder?<br/>Prolog aus Goethe's Faust.<br/>Sätze nehmen, die die TN vorher aus ihrem Arbeitsumfeld notiert haben (bei der Übung zu Mimik und Gestik) Hier nun verschiedene Betonungen ausprobieren.</p> |  <p>Trainer macht es im Plenum vor und freiw. TN üben im Plenum. (gilt für Stimme und Artikulation)</p> |
| 15:30 Uhr | <p><b>Zwölfte Frequenz Artikulation:</b></p> <p>Diverse Beispiele zu Artikulations-Übungen (bevorzugt aus „Der kleine Hey“)</p> <p>Kaffeepause</p>  |   |
| 15:45 Uhr | <p><b>Dreizehnte Frequenz: Zielorientierung</b></p>   |   |
| 16:00 Uhr | <p>Übung zur Steigerung der Zielorientierung:<br/>Öffnende Fragen (W-Fragen) / ZLÖF<br/>Warum / Wieso / Weshalb aus Fragenkiste entfernen, wg. Verneinungs-Gefahr</p>   | <p>Input durch Trainer und kurze Übung in Teilgruppen.<br/>Austausch im Plenum.</p>   |
| 16:30 Uhr | <p><b>Vierzehnte Frequenz: Sachlichkeit</b></p> <p>Wie führe ich ein Gespräch, welches in emotionale Ebene abzurutschen droht wieder auf sachliche Ebene zurückzukommen?<br/>Erstens durch Erkennen der sachlichen Dimension. Übung mit TN dazu.<br/>Zweitens durch geschickte Fragetechnik.</p>  | <p>Für die nachfolgenden beiden Sequenzen wird das Videoprogramm genutzt.</p>                         |
| 16:45 Uhr | <p><b>Fünfte Frequenz: Strukturiertheit</b></p> <p>Input zu den Themen strukturierte Vorbereitung eines Gesprächs sowie von Präsentationen. Beispiele: Minutiöse Agenda für dieses Seminar.</p>   |  <p>Erst Einzelarbeit und anschließend Austausch im Plenum.</p>                                       |

THE KEY TO EACH OTHER

THE KEY TO EACH OTHER

| Zeit      | Inhalt   | (Inter)Action   |
|-----------|--|---|
| 17:00 Uhr | <p>TN bekommen ihre individuellen Profile ausgehändigt und können sich zunächst Selbst damit beschäftigen</p> <p>Input zur besseren und leichteren Interpretation von Polygon und Balkendiagramm.</p> <p>Raum zur Beantwortung von Fragen, die sich aus den eigenen Profilen ergeben haben.</p>  |  <p>Zunächst eine Erklärungssequenz durch Trainer.<br/>Danach: TN fragen. Trainer antwortet.</p>  |
| 17:30 Uhr | <p><b>Sechzehnte Frequenz: Analytik</b></p> <p>Den anderen schnell analysieren und seine bevorzugten Frequenzen zu erkennen ist die Voraussetzung dafür, sich auf die individuellen Kommunikationsbedürfnisse optimal einstellen zu können.</p> <p>Beispiele für typische Merkmale der vier Frequenzbereiche aus dem Klapper,</p> <p>Hinweis darauf, dass deshalb das Chamäleon als Logo gewählt wurde:<br/>1. Hohe Anpassungsfähigkeit und 2. 360° Wahrnehmung sind zwei zentrale Elemente der erfolgreichen Überlebensstrategie dieser Spezie.</p> |  <p>Input durch Trainer.<br/>Anschließend wird der S.C.I.L. Klapper an alle TN ausgehändigt.</p> |
| 17:45 Uhr | <p>Finaler Hinweis darauf, dass die eigentliche Arbeit jett erst beginnt, deshalb nach der Dokumentation des persönlichen Evaluationsergebnisses noch das Dokument S.C.I.L.s trainieren zur Verfügung steht und obendrein das webbasierte Cochingprogramm „dranbleiben“ erleichtert und erfolgreichen Transfer sichern hilft.</p>  | <p>Input durch Trainer im Plenum.</p> <p>Für schriftliche Evaluation: Einzelarbeit der Teilnehmer.</p>  |
| 17:50 Uhr | <p>Schriftliche Evaluation TN-Feedback.</p>  |   |
| 18:00 Uhr | <p>Verabschiedung der Teilnehmer und Ende des Seminars.</p>  |   |

## Adaption auf ein 2,5-tägiges Seminar:

Der Unterschied vom 1-tägigen Impulsseminar zum 2,5-tägigen Intensivtraining liegt erstens darin, dass die TN ihre Profile nach einer kurzen Erklärung von S.C.I.L. zu Beginn des Seminars erhalten und zweitens insbesondere in der Anlage und Durchführung der Gruppenarbeiten.

Beim 2,5-tägigen Training werden letztere nicht im Plenum, sondern in Teilgruppen durchgeführt.

Das Plenum dient ausschließlich den Input-Sequenzen des Trainers und nach den Teilgruppen-Sessions der Auswertung und Besprechung der entsprechenden Erfahrungen und Ergebnisse sowie dem Beantworten dabei entstandener Fragen.

Die verschiedenen Teilgruppen-Sessions werden zeitlich so geplant, dass jedem Teilnehmer in jeder Übungseinheit mindestens 10 Minuten für seine eigene Übung zur Verfügung stehen.

Es wird empfohlen, die Teilnehmerzahl in den Intensiv-Trainings auf maximal 12 Personen zu begrenzen, damit ausreichend Übungszeit für jeden Einzelnen zur Verfügung steht. Die Anzahl der teilnehmenden Personen im Impulsseminar ist praktisch unbegrenzt.

Da die Übungssessions entsprechend länger und intensiver sind, wird der Einsatz zusätzlicher Arbeitsmaterialien empfohlen. In der Cloud befindet sich eine Powerpoint-Datei, die alle in einem 2,5-tägigen Intensivtraining eingesetzten Materialien enthält. Diese Datei befindet sich im Ordner NEWS und trägt den Namen S.C.I.L. Intensiv.

Grundsätzlich gilt aber auch für das Design des Intensivtrainings:

1.

Es wird empfohlen immer mit der Frequenz Bildhaftigkeit und den mnemotechnischen Übungen zu beginnen weil dies den Teilnehmern sofort Erfolgserlebnisse verschafft und sie für alles Kommende öffnet.

2.

Der Abschluß sollte möglichst immer mit der Frequenz Analytik gestaltet werden, da die Teilnehmer hier final noch einmal wertvolle Hinweise hinsichtlich ihrer Wahrnehmungskompetenzen bekommen.

Darüber hinaus hat es sich bewährt, wenn der Trainer jedem Teilnehmer über die Dauer des gesamten Trainings jeweils 15 Minuten für eine Individual-Beratung zur Verfügung stellt. Bei 12 Teilnehmern ist hierfür also ein Zeitbedarf von insgesamt 2 Stunden auf die 2,5 Tage aufgeteilt einzuplanen.

© Andreas Bornhäußer, Berlin im September 2014