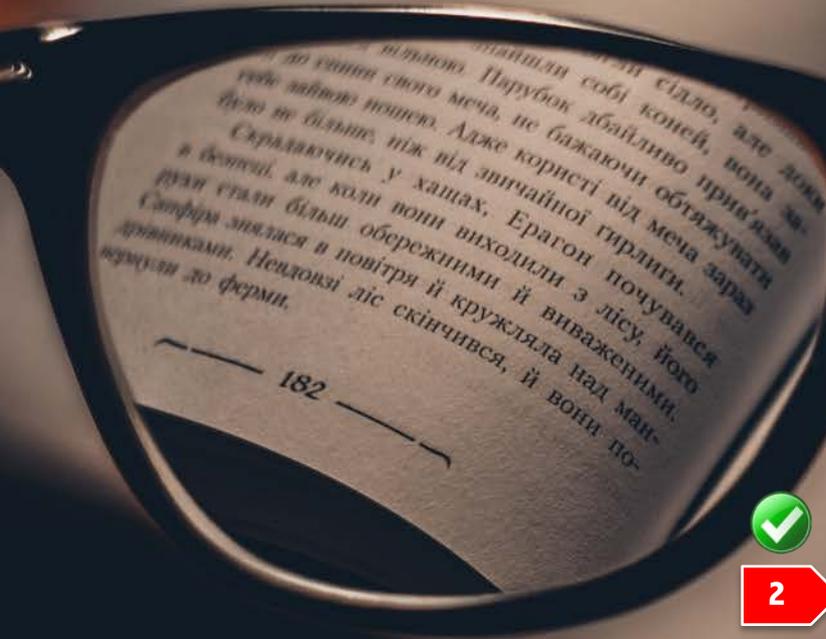


Herzlich willkommen zum zweiten Teil der Ingenium Weiterbildung zum Thema **Führungskompetenz**



Die Themen dieser Weiterbildung



2

Selbst- und Konfliktmanagement

Dialogmanagement

Präsentation

Agile Managen in der VUCA Welt

Motivation

*Ein Geschäftsmann hat gerade die Lichter in
seinem Laden ausgemacht,
als ein Mann erscheint und Geld verlangt.
Der Eigentümer öffnet eine Registrierkasse.
Der Inhalt der Registrierkasse wird
zusammengerafft und
der Mann läuft schnell weg.
Ein Polizist wird benachrichtigt.*

Verstehen zwischen Menschen ist nicht möglich



Ein Geschäftsmann hat gerade die Lichter in seinem Laden ausgemacht. Der Geschäftsmann ist zugleich auch der Eigentümer des Ladens und der Registrierkasse, die er erst vor einigen Wochen gekauft hatte.

Kurz nachdem er seine Registrierkasse geöffnet hat, um das Geld herauszunehmen und zu zählen, erscheint ein männlicher Räuber.

Mit vorgehaltener Pistole verlangt der Räuber vom Eigentümer des Ladens, ihm das Geld auszuhändigen.

Der Eigentümer tut, was von ihm verlangt wird. Sobald der Räuber das Geld hat, steckt er es in eine Tüte und rennt fluchtartig aus dem Laden. Daraufhin benachrichtigt der oben genannte Geschäftsmann telefonisch die Polizei.



Man kann nicht nicht kommunizieren. Paul Watzlawick



Kommunikation ist immer intentional. *Andreas Bornhäußer*

***„Charisma ist die
von Gott gesandte
Gnadengabe.“***

Klärung

— Begegnungsphänomen

— Sein und Schein

— SCIL Profile



Vom Baum der Erkenntnis

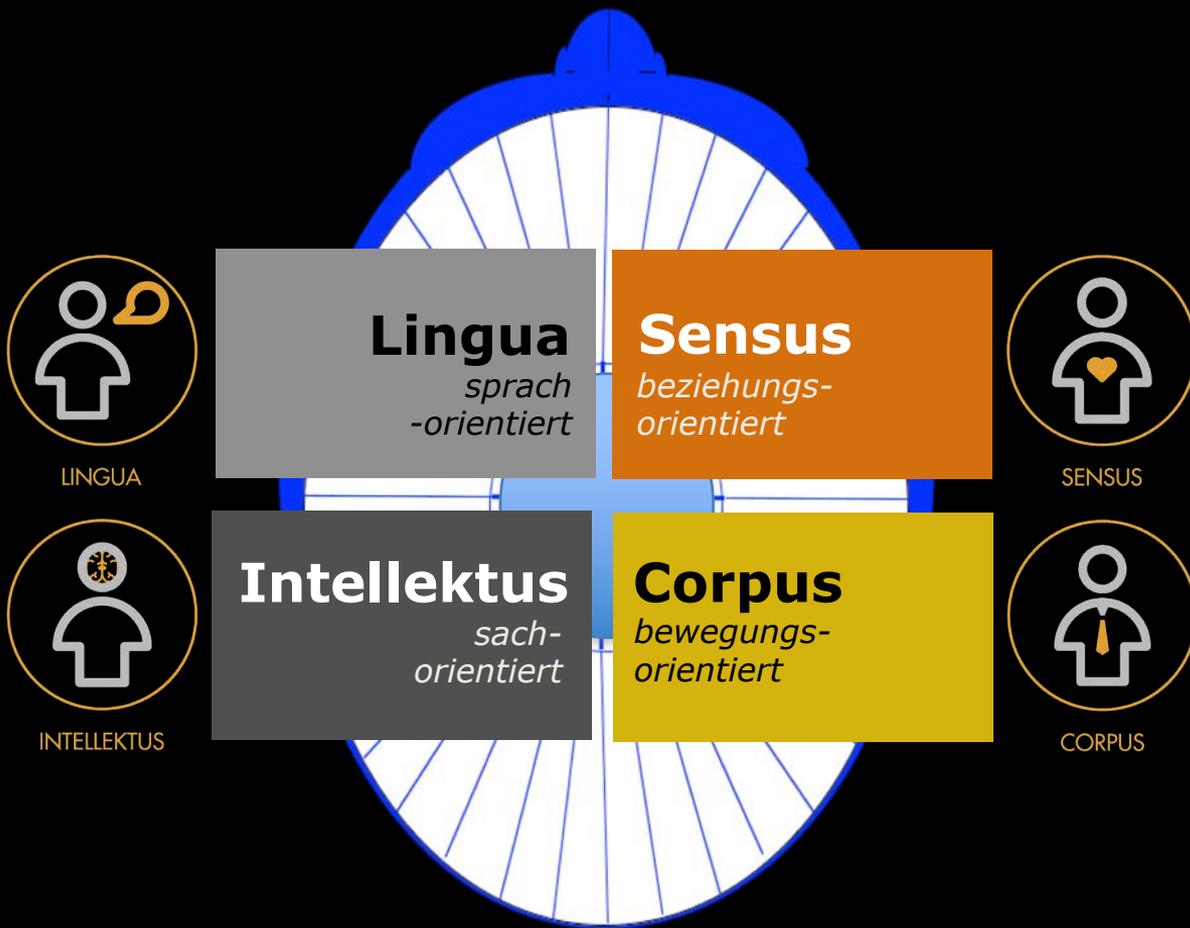


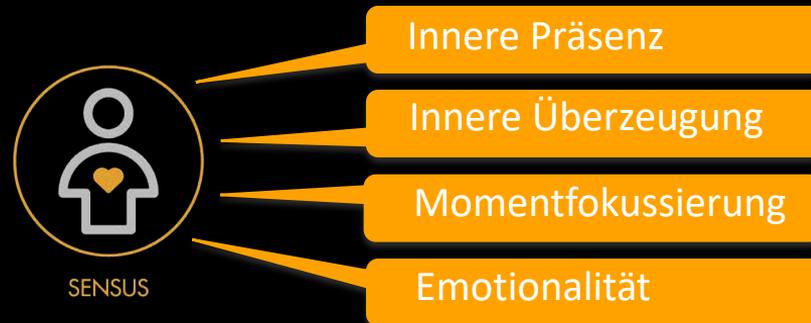
Wirkung
Wahrnehmung

Denkstil
Verhalten

Motivationen
Werte

Göttlicher Funke,
GenCode





So erkennt man das dominante Interaktionsfeld



SENSUS

Umgibt sich am liebsten mit:

- persönlichen Gegenständen (Andenken, Schutzengel, Spielzeug, Urkunden u.Ä.)
- Bildern von den Liebsten
- Fotos von Orten/Plätzen mit persönlichem Bezug
- relativer Unordnung
- warmen Farbtönen (orange, gelb, rot, braun, beige, etc.)

So erkennt man das dominante Interaktionsfeld



SENSUS

Verwendet Formulierungen wie:

- habe ein gutes Gefühl
- da kommt mir spontan die Idee
- das ist mir sympathisch
- dem kann ich vertrauen
- das mag ich überhaupt nicht
- so liebe ich es
- das empfinde ich als sinnvoll

So erkennt man das
dominante Interaktionsfeld



SENSUS

Reagiert auf Stress mit:

- Äußerungen zur Anspannung
- Unsachlichkeit
- persönlichen Bemerkungen
- dem Wunsch nach einer Pause
- atmosphärischen Hinweisen
- hilfeschender Mimik
- fahrigem Gesten

So erkennt man das
dominante Interaktionsfeld



CORPUS

Umgeht sich
am liebsten mit:

- Design-Objekten
- ausgefallenen Accessoires
- abstrakter und/oder moderner Kunst
- ordentlich scheinenden Arbeitsstapeln
- Komplementärfarben oder der Kombination von gedeckt und schrill

So erkennt man das dominante Interaktionsfeld



CORPUS

Verwendet Formulierungen wie:

- so kann ich es begreifen
- packen wir's an
- damit bewegen wir nichts
- da müssen wir genauer hinschauen
- so könnte es gehen
- damit locken wir sie alle hinter dem Ofen vor
- muß man doch einsehen

So erkennt man das
dominante Interaktionsfeld



CORPUS

Reagiert auf Stress mit:

- tiefen Seufzern
- plötzlichem Aufstehen und Umhergehen
- deutlichen Veränderungen der Sitzpositionen
- Veränderung der Körperspannung
- stark bis übertrieben wirkender Gestik und Mimik

So erkennt man das
dominante Interaktionsfeld



INTELLEKTUS

Umgeben sich
am liebsten mit:

- Ordnung und Übersichtlichkeit
- leeren Arbeitsflächen
- Terminkalender (in Papierform oder elektronisch)
- glatte Fronten und Flächen
- kühlen / beruhigenden Farben (blau, silber, grau, grün, etc.)

So erkennt man das dominante Interaktionsfeld



INTELLEKTUS

Verwendet Formulierungen wie:

- ist nachvollziehbar
- so ist es logisch
- meine Ziele sind
- das ist effektiv
- die Ergebnisse sind sicher
- muß ich noch drüber nachdenken
- die Sache gründlich analysieren

So erkennt man das
dominante Interaktionsfeld



INTELLEKTUS

Reagiert auf Stress mit:

- inhaltlichen Fragen
- zunehmender Stille und Zurückgezogenheit
- Absenken der stimmlichen Lautstärke
- verstärkter Konzentration auf Unterlagen
- scheinbarer gedanklicher Abwesenheit

So erkennt man das dominante Interaktionsfeld



LINGUA

Umgibt sich am liebsten mit:

- vielen Büchern
- Arbeitsstapeln voll persönlicher Notizen
- Zeitschriften und Magazinen an verschiedenen Plätzen
- Zitaten in Bilderrahmen
- einem eher zufälligen Farbmix

So erkennt man das dominante Interaktionsfeld



LINGUA

Verwendet
Formulierungen wie:

- klingt ansprechend
- hört sich gut an
- da frage ich mich
- so stimmt es für mich
- das sind klare Ansagen
- die Antwort ist gut
- müssen wir drüber reden

So erkennt man das
dominante Interaktionsfeld



LINGUA

Reagiert auf Stress mit:

- hektischer werdender Atmung
- Erhöhen der stimmlichen Lautstärke
- schnellerem Sprechtempo
- Verstärken der Argumentation
- längeren Redebeiträgen
- höherer Stimmlage

L



LINGUA



SENSUS

S

I



INTELLEKTUS

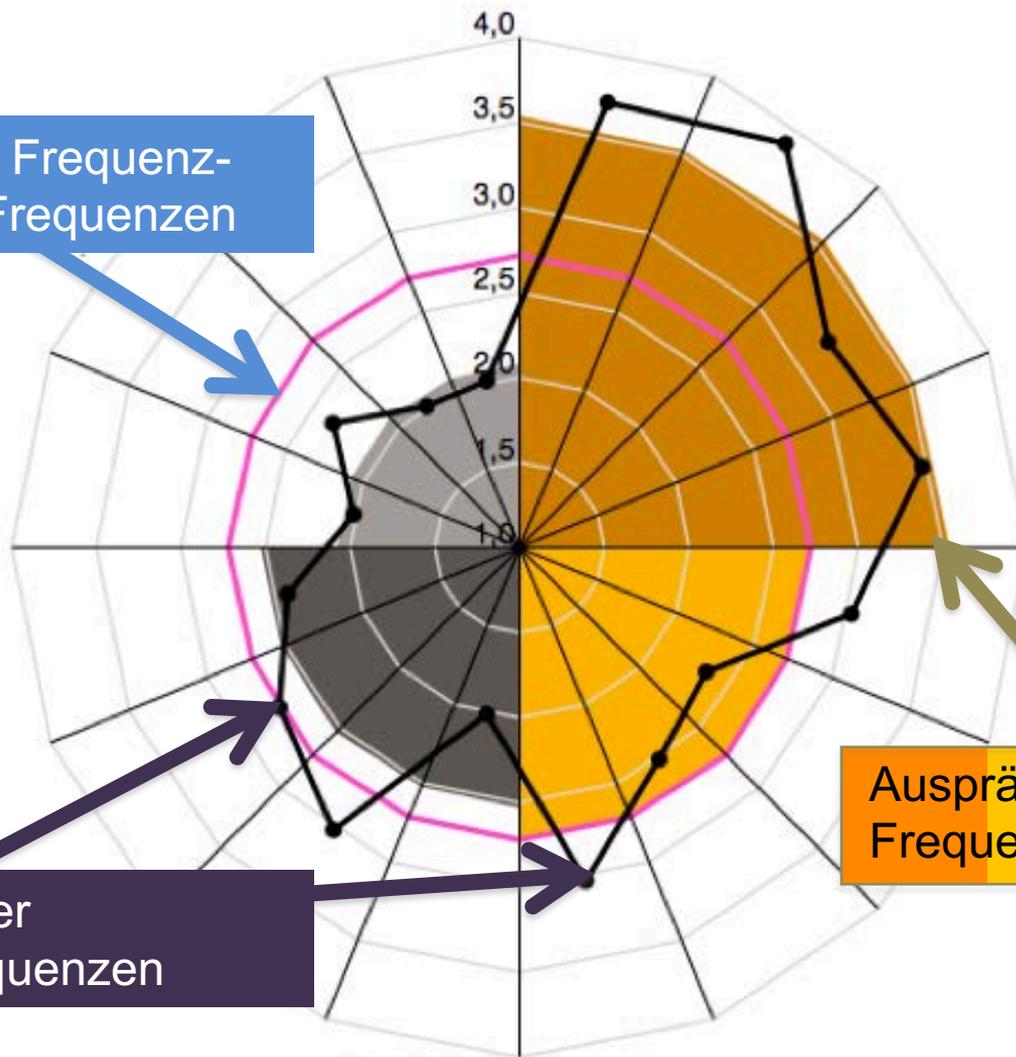


CORPUS

C



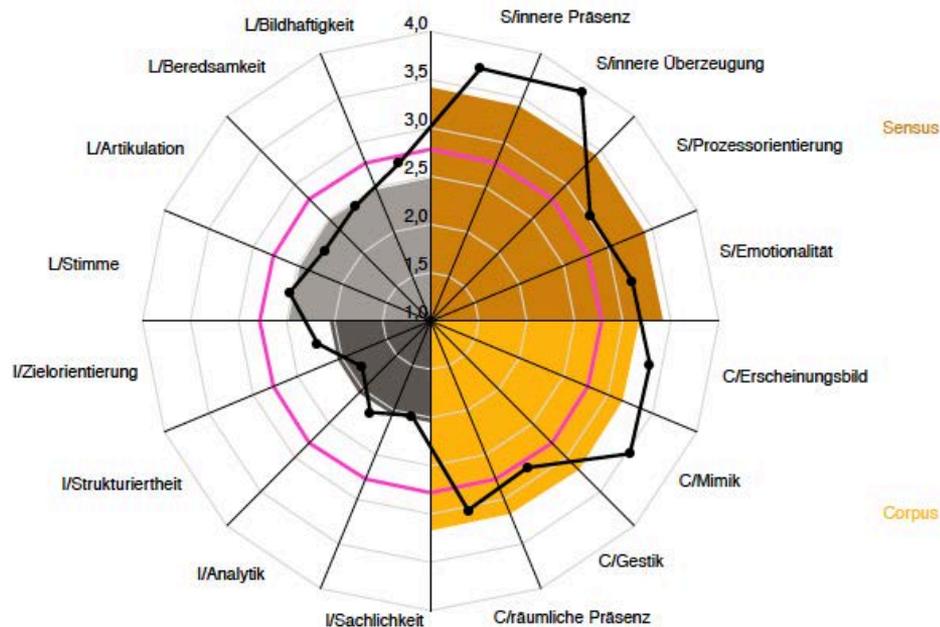
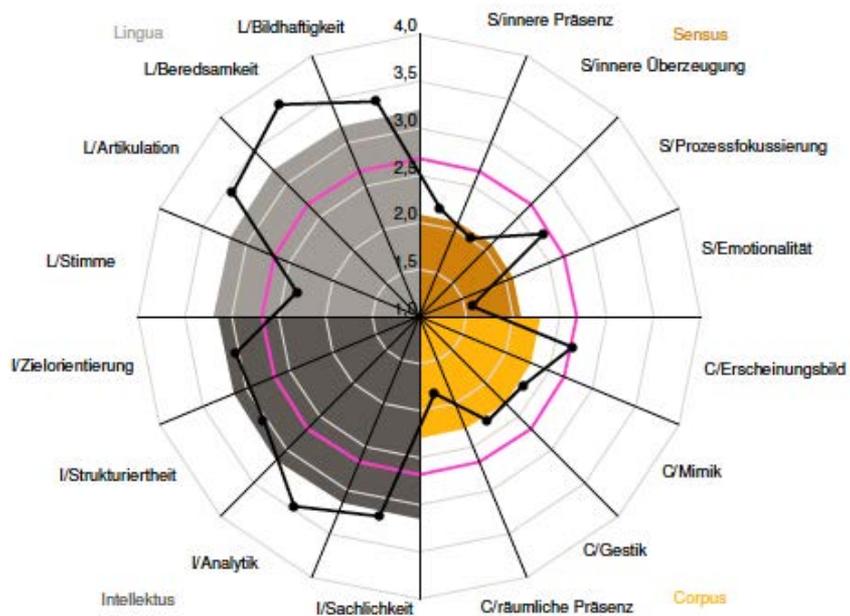
Mittelwert aller Frequenzbereiche und Frequenzen



Ausprägung der einzelnen Frequenzbereiche

Ausprägung der einzelnen Frequenzen

Das wird nur schwer ein stimmiges Miteinander.



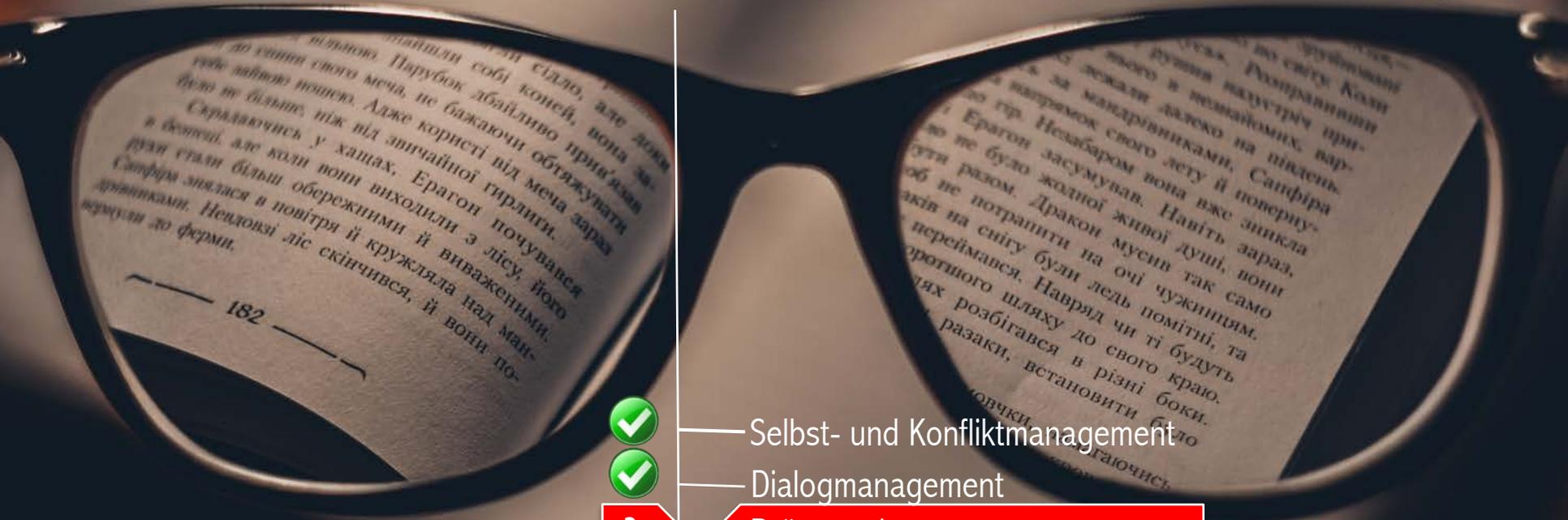
Charisma: Fähigkeit. Fertigkeit. Wahrhaftigkeit.



Alles raus
holen, was
drin ist.



Die Themen dieser Weiterbildung



Selbst- und Konfliktmanagement



Dialogmanagement



Präsentation

Motivation

VUKA Welt und agiles Management



Präsentainment®



PROD.

Kino im Kopf

ROLL

SCENE

TAKE

Kribbeln im Bauch

WHAT

HOW

WHY

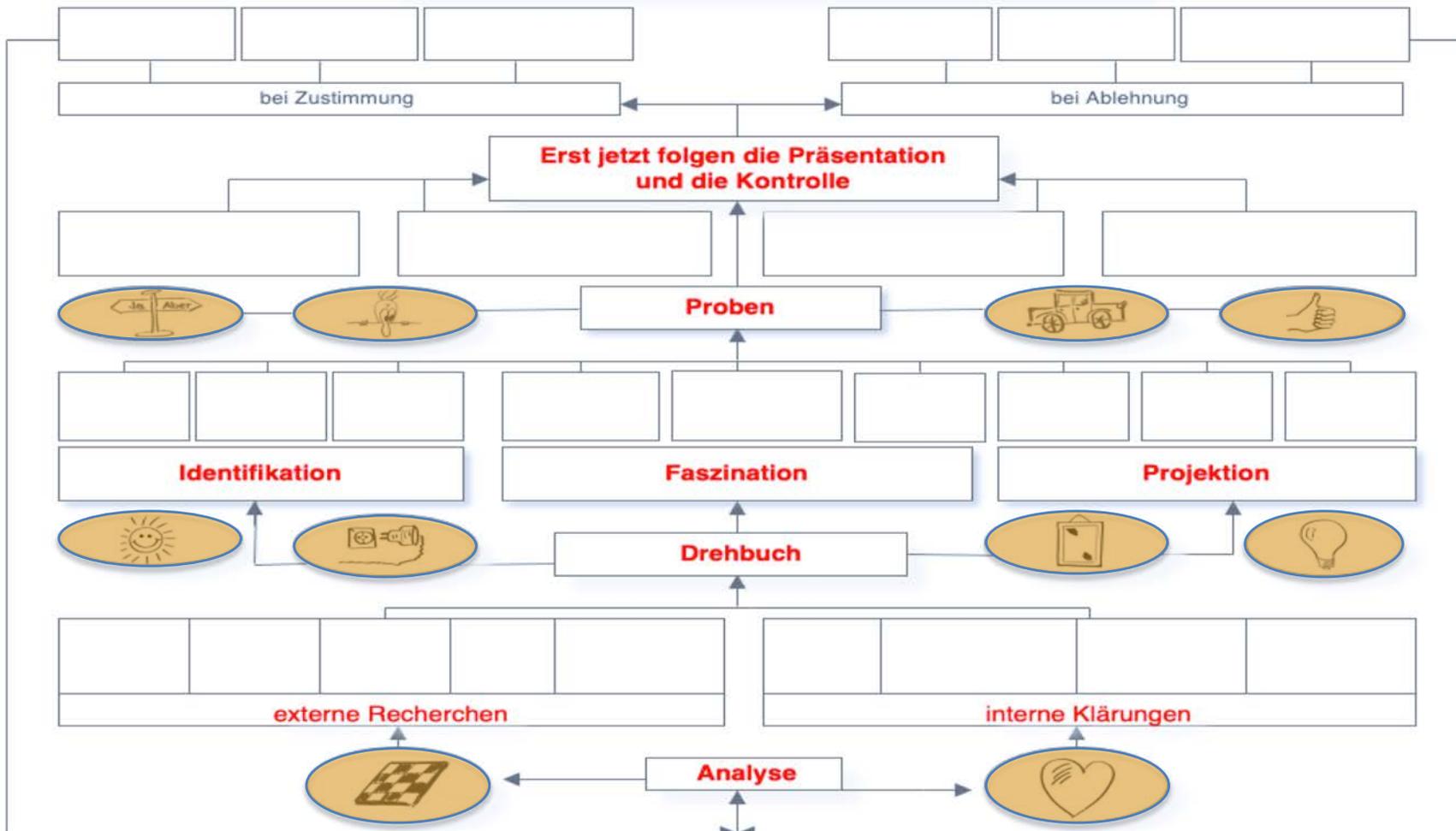
WHO



$(4a + b)^2 \times oV = 93\% PE$

MENSCHEN GEWINNEN

Präsentainment® - Steuerungsprozess der Präsentation



Extern

Intern



**Gründliche Recherchen
sind die Grundlage für
überzeugende Information**

Spannende Geschichten folgen einem Prinzip: Dem KeyMotion-Prinzip.

KeyMessage

KeyBenefit

KeyVisual

KeyWording



**Konzentration auf das Wesentliche
sorgt für wesentlich mehr Konzentration.**

Einstieg —

**Erfolgs-
erlebnisse** —

Provokation —

Kreisschluß —



Weniger Bullshitpoints und mehr Powerspaß ist das Gebot der Stunde.

Logo & Co.

Bildsprache

Format

Erscheinungsbild



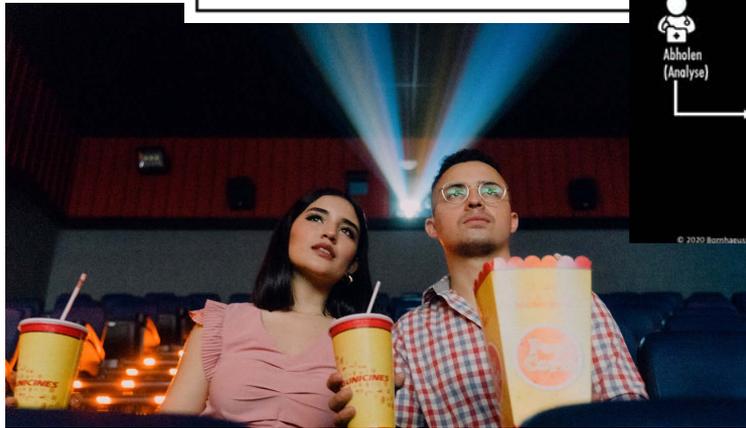
Weniger Bullshitpoints und mehr Powerspaß ist das Gebot der Stunde.

2. Worauf läßt sich mein Zufriedenheit in erster zurückführen?

- a) auf die äußeren Umstände insgesamt
- b) auf meine persönliche Einstellung
- c) auf organisatorische oder personelle Veränderungen des

| Option | Percentage |
|---|------------|
| a) auf die äußeren Umstände insgesamt | 14% |
| b) auf meine persönliche Einstellung | 60,3% |
| c) auf organisatorische oder personelle Veränderungen des | 25,1% |

- Logo & Co.
- Bildsprache
- Format
- Erscheinungsbild



Abholen = Analyse

Fokus Unternehmen

- Unternehmensentwicklung
- Strategieausrichtung
- Digitalisierung

Fokus Mensch

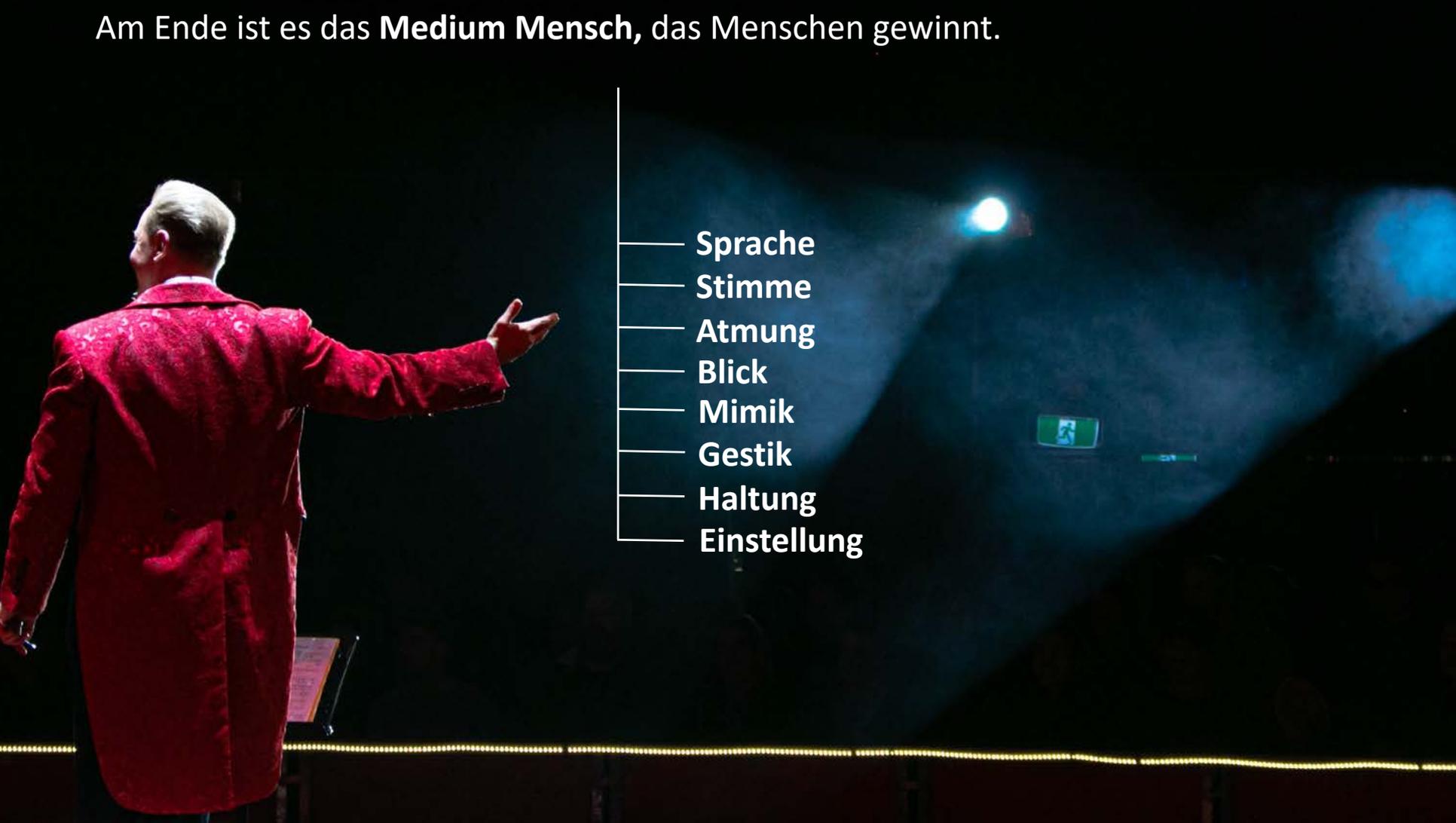
- Methodisch
- Persönlich
- Sozial

Angewandte Analysetools

- ExO Canvas
- HDI 9 Level
- SCIL PROFILE

© 2020 Bornhäuser & Friends GmbH

Am Ende ist es das **Medium Mensch**, das Menschen gewinnt.

A man in a red suit is seen from behind on a stage, gesturing with his right hand. To his right is a vertical list of communication elements. The background is dark with a blue light source and a small screen.

— Sprache

— Stimme

— Atmung

— Blick

— Mimik

— Gestik

— Haltung

— Einstellung

Freue mich auf's Wiedersehen morgen im dritten Teil von 08:30 bis 15:30 Uhr
Die Themen: Motivation sowie VUKA-Welt und agile Management

