



## Informieren - Kommunizieren Entscheiden - Wertschätzen - Vertrauen



© Rido-fotolia.com

### Erfolgreich durch konstruktive Zusammenarbeit

**Intensiv-Training für Fach- & Führungskräfte  
Johanneshaus Hünfelden-Neessbach  
6.-8. November 2015**

**Prof. Dr. Siegmar Bornemann & Rudolf A. Schnappauf**



## 1. IHR NUTZEN

Sie:

- erkennen Ihre **persönlichen Stärken** im Miteinander.
- **verstehen und wertschätzen** Ihre Mitmenschen noch **besser**.
- erleben die Auswirkungen von täglicher **Konkurrenz** untereinander bewusst.
- erhöhen Ihre Bereitschaft zur **konstruktiven Zusammenarbeit**.
- finden **Erfolgsstrategien für Entscheidungen** – allein und mit anderen.
- wechseln von **Rivalität** untereinander zu **Kooperation** miteinander.
- reduzieren **Informationsverluste** und vermeiden Missverständnisse.
- beobachten bewusst und **nehmen präzise wahr**.
- verinnerlichen die **wichtigsten Regeln der Kommunikation**
- begreifen **Verstehen** als Voraussetzung, um verstanden zu werden.
- erfahren die Prinzipien von „**führen und geführt werden**“ am eigenen Leib.
- bauen Verständnis für andere auf und **stärken Vertrauen** zu anderen.
- **erhöhen** Ihre wertvollste und **effektivste Führungsfähigkeit**: Geben und Nehmen „positiver Zuwendung“.
- verbessern Ihr **Informationsverhalten** systematisch.
- erstellen Ihren **Erfolgsplan** und programmieren sich auf sichere Zielerreichung.

Erfolg im Beruf hängt heute mehr denn je von Ihrer **Kooperationsfähigkeit** ab. In einer Zeit raschen Wechsels von Kundeninteressen, immer schnellerer technischer Innovationen und eines weltweiten Überangebots vergleichbarer Waren und Leistungen, entscheidet letztlich der ***menschlich vertrauensvolle und fachlich kompetente Umgang miteinander sowie mit den Kunden*** über den Erfolg.

Wer sich erfolgreich behaupten will, muss besonders auf den Gebieten der positiven inneren Einstellung, **vertrauensgewinnenden Kommunikation** und **konstruktiven Kooperation** mit den Mitmenschen allen Mitbewerbern einen Schritt voraus sein.

Durch **effektive und effiziente Kommunikation** und **konstruktive Zusammenarbeit** haben Sie mehr **Spaß** an Ihren Aufgaben, mehr **Freude** in Ihrer Arbeit und mehr **Erfolgserlebnisse** in Ihrem beruflichen und privaten Leben.



## 2. IHRE SEMINAR-INHALTE

- Mein eigenes **Stärken-Profil** analysieren und potenzielle Gefahren meiner Eigenschaften wahrnehmen
- Positive Einstellung zum gegenseitigen Ergänzen und zur aktiven Zusammenarbeit stärken
  
- Die Kommunikation untereinander verbessern
- Aktiv **hinhören** und mich in meine Gesprächspartner hineinversetzen
- Ursachen für **Informationsverluste** und Missverständnisse erkennen
- Welche Wirkung erziele ich durch unterschiedliche **Wahrnehmungskanäle**
  
- Bewusstes Erleben der Auswirkungen von täglicher **Konkurrenz** untereinander
- **Erfolgs-Strategien** finden, **Entscheidungen treffen**, allein und mit anderen
- Von Rivalität untereinander zu Kooperation miteinander
  
- Einander besser kennenlernen und mehr respektieren
- Teammitgliedern **vertrauen**, Geborgenheit und **Sicherheit** vermitteln
- **Führen** und sich führen und fallen lassen (optional am Abend)
  
- Die Bedeutung von „**Zuwendung**“ für Motivation, Leistungsfähigkeit, Arbeitsklima und **Gesundheit**
- Eigene „**Strokes**“-**Bilanz** erstellen
- Lob, Anerkennung und Bewunderung geben und nehmen
  
- **Informationsverhalten** zur Führung, zu Kollegen und Mitarbeitern erkennen und systematisch verbessern: Einander offen, gezielt, umfassend und effektiv informieren
- Informationen rechtzeitig und eindeutig geben sowie aktiv holen
  
- Fit, konzentriert und entspannt in den Arbeitstag starten
  
- Meinen persönlichen **Erfolgsplan** für eigene, verbesserte Kommunikation und kollegiale Zusammenarbeit erstellen und den Lerntransfer in meine tägliche Praxis sichern
  
- Mein Finalbild verinnerlichen, meinen erwünschten **Zielzustand** mit allen Sinnen bewusst erleben und mich auf **Zielerreichung** einstellen

Die **Teilnehmerzahl** ist limitiert auf **maximal 10 Personen**, um Ihnen aktives Lernen, beste Betreuung und höchstmöglichen Lernerfolg zu garantieren.



## 3. IHRE TRAININGS-METHODEN

Aktivierende Lehrmethoden stehen im Vordergrund:

- Moderation
- Einzelarbeit
- Einzel-, Kleingruppen-, Teamarbeit
- Lehrgespräch, Übungen
- Mental-Training, Finalbild-Imagination, Erleben des Zielzustands
- Lockerungs-, Entspannungs- und Konzentrations-Übungen, Atmen/Bewegen/Energie auftanken morgens in der Natur zum Fitwerden für den Tag und zum Fitbleiben bis in den Abend

Sie werden in allen Trainingsphasen **zum Denken, Lernen und Tun angeregt**, um höchste Motivation, Aktivität und Lerneffizienz zu erreichen.

Sie werden nicht bewertet und können daher Ihre Energie voll auf das Erlernen hilfreicher Denk-, Fühl- und Verhaltensmuster in der Kommunikation mit Gesprächspartnern (Mitarbeiter, Kollegen, Führungskräfte, Kunden, Lieferanten...) konzentrieren.

Sie erhalten **ausführliche schriftliche Unterlagen** zum Erarbeiten der Lerninhalte im Seminar sowie zum Nachbereiten und Vertiefen in Ihrer täglichen Berufs-Praxis.

### Zur **Sicherung des Lerntransfers**

- erstellen Sie sich am Ende des Trainings Ihren persönlichen Erfolgs- und Aktions-Plan
- erhalten Sie
  - \* innerhalb einer Woche nach dem Training ein **Foto-Protokoll** und eine Zusammenfassung der **Seminar-Auswertung**
  - \* 4-5 weitere Wochen lang danach jeweils eine Liste mit Fragen zu einzelnen Seminarinhalten zum Wiederholen, Auffrischen und Vertiefen
  - \* 7 Wochen nach dem Seminar einen **Fragebogen zur Kontrolle Ihrer selbstgesteckten Lernziele**
  - \* 9 Wochen danach eine Zusammenfassung des Wichtigsten zur Erinnerung und Wiederauffrischung

Das Führungs-Training „Informieren – Kommunizieren – Entscheiden – Wertschätzen - Vertrauen“ dauert **2½ Tage**, von Freitagmittag bis Sonntagabend, so dass Sie Ihre Mitarbeiter auch in der Trainingswoche gut betreuen können.



## 4. IHRE TRAININGS-ZEITEN

### 1. Trainingstag:

Seminar	<b>13.00</b> Uhr - 14.55 Uhr
Getränkepause, Obst, Gepäck	14.55 Uhr - 15.15 Uhr
Seminar	15.15 Uhr - <b>19.00</b> Uhr

### 2. Trainingstag:

Fit in den Tag	<b>08.30</b> Uhr - 09.00 Uhr
Seminar	09.00 Uhr - 13.00 Uhr
Mittagspause	13.00 Uhr - 14.10 Uhr
Seminar	14.10 Uhr - 18.40 Uhr
Abendessen	18.50 Uhr - 20.15 Uhr
Gemeinsamer Erlebnisabend, spielerisch Vertrauen aufbauen	20.25 Uhr - ca. <b>22.30</b> Uhr

### 3. Trainingstag

Fit in den Tag	<b>08.30</b> Uhr - 09.00 Uhr
Seminar	09.00 Uhr - 13.30 Uhr
Mittagessen	13.30 Uhr - 14.25 Uhr
Seminar	14.25 Uhr - <b>17.15</b> Uhr
Abschied/Heimfahrt ca.	17.30 Uhr

bitte entsprechend planen, damit die harmonische und effektive Lernatmosphäre bis zum Abschied erhalten bleibt

Je 1 Getränkepause am Vor- und Nachmittag. **Kalte und warme Getränke, frisches Obst und Gebäck werden kostenfrei für Sie bereitgestellt.**

Die Pausenzeiten werden vor Ort vom Trainer direkt mit den Teilnehmern abgestimmt.

Kurz-Pausen werden miteinander abgestimmt und nach Bedarf eingelegt (empfehlenswert: ca. alle Stunde 5 Minuten).

Um unsere Trainingszeit optimal zu nutzen, lassen wir das **Mittagessen** täglich frisch anliefern (jeder kann à la Carte individuell auswählen). Um den **Teamgeist** zu fördern, nehmen wir das Mittagessen am zweiten und dritten Seminartag **gemeinsam** ein.



## 5. LEISTUNGSUMFANG

Verantwortlich für Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung des Trainings „Informieren – Kommunizieren – Entscheiden – Wertschätzen – Vertrauen“ ist Rudolf Schnappauf.

Im Seminarpreis enthalten sind

- Entwickeln eines aktiven und abwechslungsreichen Seminar-Programms
- mehrere Tage Vor- und Nachbereitung
- Erstellen detaillierter Teilnehmer-Unterlagen in Ordner mit Ringmechanik
- Foto-Protokoll der erarbeiteten Charts und Plakate inkl. Abschluss-Moderation
- Zusammenfassung der Trainings-Auswertungen
- Teilnahme-Bestätigung (Führungstrainings-Zertifikat)
- Fachliteratur-Empfehlungen zur vertiefenden Nachbereitung

RAS Training und Beratung stellt diese Medien für Sie bereit:

- 1 Flipchart mit Papier
- 3 Pinnwände mit Metaplanpapier
- 1 Leinwand (große Projektionsfläche)
- 1 Beamer
- 1 Tageslichtprojektor mit Parallaxenausgleich
- 1 Musikanlage mit ausgesuchter Entspannungs- und Pausenmusik
- Alle Moderations-Materialien, Filzstifte, Blöcke, Namensschilder

RAS Training und Beratung organisiert für Sie:

- Seminargetränke: vitalisiertes Trinkwasser, Mineralwasser, Apfelsaft, Fruchtsaft
- Pausengetränke: Tee und Kaffee
- Frisches Obst, Kekse, Süßigkeiten, Schokolade
- Speisekarte eines Caterers für das Mittagessen à la Carte (am zweiten und dritten Seminartag)
- Restaurant-Reservierung für Abendessen am zweiten Tag

Ihnen stehen ein sehr großer, heller, ruhig gelegener Raum im **Johanneshaus** mit direktem Ausgang ins Freie (Vorhof, Grünanlage) sowie eine kleine Kaffeeküche und ein Vorraum mit Garderobe zur Verfügung.

Es finden keine weiteren Veranstaltungen im gleichen Gebäude statt.

Ganztägig **gebührenfrei parken** können Sie in ca. 350 m Entfernung (Lehmgrube 6, Mehrzweckhalle, Sportplatz, Feuerwehr, Gemeindeverwaltung).

Das **Johanneshaus** liegt in der Mitte des kleinen Orts Hünfelden-**Neesbach** direkt **hinter** der **Kirche** (Langgasse 41-45).



## 7. ANMELDEN

Der Preis für die 3 Trainingstage inkl. aller unter Punkt 6. aufgeführten Leistungen liegt bei 1.559 € inkl. MwSt. Bei Anmeldung bis 7. April erhalten Sie **500 € Frühbucherrabatt**. Das entspricht einem Nettopreis von **889,92 €** und damit weniger als 300 € pro Seminartag – inkl. Obst, Gebäck und Seminargetränke.

Zum Reservieren Ihres Seminarplatzes überweisen Sie bitte **120 €** auf das Konto von Rudolf Schnappauf bei Bank: NASPA (Nassauische Sparkasse),  
**IBAN DE08510500150376011313**  
Stichwort „**Konstruktiv zusammenarbeiten**“.

Sie erhalten dann eine Anmeldebestätigung und Ihre Rechnung über den Restbetrag.

Ist das Seminar ausgebucht (10 Teilnehmer) oder findet es nicht statt, erhalten Sie diese Anmeldegebühr vollständig zurück.

Falls Sie innerhalb von acht Wochen vor Beginn absagen, erhalten Sie den Betrag nur zurück, wenn Sie einen Ersatzteilnehmer anmelden.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen in die Leistungsfähigkeit von **RAS Training und Beratung**.

Viel Erfolg für Sie, zum Wohle Ihrer Mitarbeiter, Kunden, Kollegen und Partner!

Was Ihren Trainer auszeichnet und was andere Führungskräfte in diesem Training Wertvolles erfahren und gelernt haben, können Sie den folgenden Seiten entnehmen.

Anhang 1: (S. 8-10)  
**Trainer-Profil**

Anhang 2: (S. 11)  
**Was hat früheren Teilnehmern gut gefallen? – Feedback**

Anhang 3: (S. 12-14)  
**Was haben die Teilnehmer gelernt? – Erfahrungen**  
**Was haben sie sich vorgenommen? – Vorsätze bei Seminarende**





## Trainer-Profil

Rudolf A. Schnappauf

Der Experte für  
Gesprächs- und Verhandlungsführung

mit dem **Win<sup>3</sup>**-Erfolgs-Konzept

### Berufs- und Führungs-Erfahrung

Mit Freude seit 1975 als Leiter von firmeninternen Seminaren und Workshops in deutschen und internationalen Großunternehmen und mittelständischen Firmen in Industrie, Dienstleistung, Handel und Verwaltung im In- und Ausland tätig.

Als Führungskraft mehrere Jahre verantwortlich für kaufmännische und technisch-gewerbliche Berufsaus-, Fort- und Weiterbildung, Einführung und Weiterentwicklung aller Führungs-Instrumente, Management-Training, Mitarbeiter- und Organisations-Entwicklung bei marktführendem Markenartikelhersteller; Management-Development-Erfahrungen in USA bei Robert Bosch Corp., mehrere Jahre Leiter des Bildungszentrums eines Konzerns (direkt dem Vorstand berichtend, Budgetverantwortung in Millionenhöhe).

- Mit 22 Jahren einjährige Forschungsarbeit zur Bildungsarbeit in Weltkonzern, Teilnahme an Top Management Trainings für Konzern-Direktoren
- Mit 23 Jahren Assistent eines US-Professors für Business Development, Teambildungsprozess für Vice Presidents in USA
- Mit 26 Jahren erste Führungs-Trainingsreihe für Deutsches Großunternehmen (mit externem Partner)
- Seit 30 Jahren mit eigenem Institut Führungskräfte-Trainings in ganz Deutschland

1985 Gründer von "RAS Training und Beratung". RAS steht für die drei Unternehmens-Werte: **R**espekt, **A**chtsamkeit, **S**elbstvertrauen; Entwickler zahlreicher Persönlichkeits-Entwicklungs-Trainings und der "Re-Sourcing-Ausbildung", Erfolgs-Coach, Mentor und Karriereberater seit 1989.

Motto:

**Mit R**espekt, **A**chtsamkeit und **S**elbstvertrauen zu mehr Erfolg

Vertraut mit pädagogischen, psychologischen und therapeutischen Methoden,





Kenntnisse einer breiten Palette von Führungs-Instrumenten und Systemen der Persönlichkeits- und Eignungsdiagnostik, arbeitet seit 2 Jahrzehnten mit der RAS-Erfolgs-Methode in der Einzelberatung. Seit 1982 über 50 [Fachartikel](#) sowie mehrere [Bücher](#), [Broschüren](#) und Mental-Trainings auf [Audio-CDs](#) veröffentlicht.

## Studium, Aus- und Weiterbildung

**Studium** der Betriebs- und Volkswirtschaft, Kommunikationswissenschaft (Diplom) und Pädagogik (Staatsexamen).

**Ausbildung** zum Master-Practitioner in Neuro-Linguistischem-Programmieren (NLP-University, CA, USA) mit vielen Zusatzausbildungen, Moderator, [Team Management System®](#)-Berater und Trainer, Leiter von systemischen Struktur-Aufstellungen (nach Prof. Varga von Kibéd) sowie in Testpsychologie zur Berufs- & Karriereberatung und zur Bildung ausgewogener und leistungsfähiger Teams, Psychotherapeut HPG.

**Weiterbildungen und Erfahrungen** in: Unternehmens- und Organisations-Entwicklung, systemischen Organisations-Aufstellungen (nach Weber u. a.), Familienstellen (nach Hellinger), Transaktions- und Skript-Analyse, Existenzieller Verhaltensmusteranalyse, Gruppendynamik, Gestalt-Therapie, Themenzentrierter Interaktion, Bewusstseins- und Persönlichkeitstrainings, Trainer-Selbsterfahrung, Körper-Bewusstsein, Tiefenentspannung, Yoga, Zen, Kinesiologie, Hypnotherapie, Jin Shin Jiutsu, Focusing, Bonding u. v. a. m.,

**Leiter** von Meditationsgruppen seit 1986, von NLP-Kursen seit 1987, von Zeitlinien-Arbeiten seit 1989, von [System Aufstellungen](#) seit 1995 (s. monatlicher öffentlicher [Aufstellungs-Tag](#)).

## Trainings-Schwerpunkte

**Das Erfolgsentscheidende in Führung, Kommunikation, Selbstbewusstsein, innerer Einstellung, förderlichem Umgang mit den eigenen Ressourcen und respektvollem Umgang mit Mitmenschen, insbesondere Gesprächsführung**

mit dem **Win<sup>3</sup>**-Erfolgs-Konzept.

Erfolgreich kommunizieren (in Führung, Zusammenarbeit, Beratung, Verkauf, Teamarbeit, Unterricht und Partnerschaft); Verständnisvoll, partnerorientiert und überzeugend in Gesprächen und Verhandlungen; Mitarbeiter auswählen, einstellen, einarbeiten, informieren, überzeugen, motivieren, inspirieren, begeistern...

**Mitarbeiter-Gespräche souverän führen**; Sicheres Auftreten vor Gruppen und kompetente Rhetorik; Ziele leicht und sicher erreichen, Visionen verwirklichen; Persönlichkeits- und Bewusstseins-Entwicklung; Stress vermeiden und gesund leben; Veränderung von Überzeugungsmustern, Glaubenssätzen, Strategien und Verhaltensweisen; Effektive Ziel- und Zeitplanung, Selbstmanagement, Arbeitsmethodik; Motivation, Delegation, Zielvereinbarung; Verhandlungs-Psychologie, Team-Bildung und Team-Entwicklung; Systematische Gesprächs-



Methodik, Verhalten am Telefon, Kunden- und Service-Orientierung, Verkaufs- & Einkaufs-Gespräche führen, Visualisieren und Präsentieren, Moderieren, Entscheidungen treffen und Konflikte bewältigen; Train the Trainer Aus- und Weiterbildung, Mitarbeiter-Unterweisungstechniken, Berater-Training.

## Schwerpunkte von Coaching, Mentoring, Karriere- & Lebensberatung

Beratung, Förderung und persönlichkeitsgerechte Weiterbildung von Fach- und Führungskräften zur vollen Entfaltung Ihres Potenzials, Ihrer Führungsqualitäten und Teamfähigkeit; Einzelberatung vor wichtigen Entscheidungen, Präsentationen oder besonderen Auftritten; Supervision bei herausfordernden Verhandlungen und schwierigen Gesprächen mit Kunden, Mitarbeitern, Partnern; Begleitung und Betreuung beim Bewältigen persönlicher Veränderungen; Einführen von "Spielregeln guter Zusammenarbeit" in Familien und Teams.

Leiten von Klärungs-, Lösungs- und Entscheidungsfindungs-Prozessen mit systemischen Aufstellungen in Einzelberatungen und Gruppen...

Erfolg und Erfüllung in Beruf und Privatleben; Lebenssinn, Vision, Mission, Lebensaufgabe, Berufung, essenzielle Werte und Lebensziele bewusst machen; Selbstbild und Grundüberzeugungen erweitern, einschränkende Glaubenssätze und Verhaltensmuster überwinden und durch förderliche Einstellungen, Fähigkeiten, Strategien und Verhaltensweisen ersetzen; Stress vermeiden durch HerzIntelligenz.

Veränderungsarbeit durch die **RAS-Erfolgs-Methode** (Bündel aus verschiedenen Methoden, wie z. B. Tiefenentspannung, Gestalt, Bioenergetik, Hypnose, System-Aufstellen, Psychodrama, NLP [*Höchster Wert, idealer Zielzustand, Timeline, Change History, Neuprägung, Core Transformation, Six-Step-Reframing, Konflikt- und Teile-Integration...*] u. v. a.).

## Mission und Lieblingsbeschäftigungen

**Auftrag und Berufung:** Optimistische Zukunftsvisionen entwickeln; Menschen begeistern und wieder mit ihrer Quelle, ihren Selbstheilungskräften, ihrer inneren Weisheit und Liebe in Verbindung bringen; Intuition, Selbstvertrauen, Achtsamkeit, Körper- und Selbst-Bewusst-Sein fördern, Erfolgs-Know-how vermitteln.

**Hobbys:** Individuelle Entwicklungen und Gruppenprozesse begleiten; persönlichkeitsfördernde Seminare konzipieren und halten; Entwickeln neuer Aufstellungsformen; Selbstheilungs-Prozesse in Gang bringen; Bergwandern, Langstreckenschwimmen, Waldlauf, Tiefschnee- und Radfahren, Tanzen; Lesen, klassische und meditative Musik hören; Reisen, Gebirge erkunden, Tiere beobachten, Natur lieben und schützen, Beeren und Obst aus dem großen eigenen Garten genießen ...



## Aussagen begeisterter Teilnehmer

- „Auf einer Skala von 0 bis 10, mit 10 als höchster Bewertung, gebe ich dem Trainer und den Lehrmethoden eine 10 + !“
- „Ausgezeichnete didaktische Fähigkeiten – verbunden mit einer hohen sozialen Kompetenz; vermittelt viel Rationales mit wirksamen emotionalen Ankern.“
- „Besonders gut fand ich das Verwenden vieler Metaphern und Beispiele aus der Praxis.“
- „Ich bin sehr zufrieden mit dem Seminar, da die vielen neu erworbenen Informationen mir im Berufs- und Privatleben weiterhelfen. Kann ich nur jedem empfehlen.“
- „Der Kurs ist fachlich, methodisch und didaktisch einfach nicht besser zu machen, einfach super! Jeder von uns brachte sich voll ein. Ich fahre leicht und beschwingt nach Hause.“
- „Rudolf, Deine Herzenswärme, Deine verständliche Art zu erklären und wie Du den Inhalt mit viel Herz rüberbringst, das ist eine tolle Gabe!“
- „Ich bin dankbar für das Training, es hat mich weitergebracht. Ich werde Vieles praktizieren von dem, was ich hier mitgenommen habe.“
- „Vielen Dank für das Training. Ich hatte vorher viel Skepsis, die sich jetzt in Begeisterung verwandelt hat. Vielen Dank an die Geschäftsführer und unseren Trainer Rudi für dieses wertvolle Seminar.“
- „Das Training hat mir gezeigt, was ich noch besser machen kann. Ich hatte nicht gedacht, dass ein Seminar so intensiv sein kann, das finde ich cool. Vielen Dank.“
- „Für mich war es eine gute Bereicherung.“
- „Auch ich habe das Seminar sehr gut gefunden. Ich hatte nicht geglaubt, wie wichtig und verändernd Berührung sein kann (selbst für jemand, der ihr distanziert gegenüber steht). Neben den Unterlagen haben mir die interessantesten Methoden gefallen. Ich habe auch bei anderen so viel Positives entdeckt und von ihnen bekommen. Ich freue mich auf Montag, und dass es so weitergeht.“



Die **Abschluss-MODERATION** brachte sehr viele **selbstkritische Einsichten (1.)** und viele **anspruchsvolle „gute Vorsätze“ (2.)** wie die vielen Beiträge auf Kärtchen klar zeigen:

## 1. Meine wichtigen Erkenntnisse und wertvollen Erfahrungen des Trainings?

- Anerkennung ist lebenswichtig!
- Der Mensch ist wichtiger als die Technik!
- Vorurteile gegenüber Anderen abbauen
- Ich kann nicht erwarten, dass mein Gegenüber immer meinen Ansprüchen gerecht werden muss
- Toleranz üben: andere Menschen akzeptieren, wie sie sind
- Positiv auf Menschen eingehen, mich in die Lage von ihnen hineinversetzen
- Einfühlungsvermögen trainieren
- Ich sollte mich in die Lage anderer versetzen
- Das „WIE“ ist so entscheidend
- Ich kann (und will) mich ändern / anpassen
- Meine eigenen Defizite – Selbsterkenntnis
- Eine Stärke kann auch eine Schwäche sein!
- Jeder hat Schwächen und auch Stärken
- Persönliche Stärken unterstützen
- Jeder Typ muss anders „eingefangen/gewonnen“ werden
- Persönliche Stärken fördern und unterstützen
- Stärken können auch Schwächen sein!
- Mir ist aufgefallen, dass ich den Menschen in meiner Umgebung wenig Strokes gebe
- Den Anderen wertschätzen (in seiner Andersartigkeit) und gemeinsam (viel, viel) mehr erreichen
- Strokes haben eine noch größere Bedeutung, als ich mir bisher vorstellen konnte
- Bewusstsein mit und ohne Strokes
- Strokes geben ist auch eine positive Erfahrung
- Andere häufig loben
- Lob ist sehr wichtig
- Richtiges Loben – nur ernst gemeint
- Viele positive Strokes in kurzer Zeit
- +Gefühl bei Strokes
- Schöne Gefühle, wenn ich Komplimente (Strokes) gebe
- Dass Strokes oft auch unbewusst gegeben werden! (Haushalt etc.)
- Anderen näher gekommen und Vertrauen geschenkt
- Wenn etwas unüberlegt oder zu schnell gemacht wird, geht oft das gesamte Ziel verloren (z. B. Entscheidungen ohne Strategie)
- Der richtige Zeitpunkt ist wichtig
- Gleichgewicht ist wichtig
- Mein Ergebnis vom Zuhörtest ist erschreckend
- Besseres Verstehen durch konzentriertes Hinhören
- Besser hinhören
- Konzentriertes Hinhören fördert das Verstehen
- Konzentrierter hinhören



- Ich sollte viel konzentrierter anderen Personen zuhören
- Besser wahrnehmen
- Deutliche Körpersignale tragen hilfreich zur Überzeugung anderer bei
- Auf die Körpersprache der anderen achten
- Ich sollte – bevor ich Entscheidungen treffe – mehr nachdenken
- Die Länge/Kürze von merkbaren Informationsketten (Kontrollierter Dialog)
- Was ich verstehe, ist nicht gleich das, was andere verstehen!
- Gefühl dafür entwickeln, wie viel/wenig vom Gesagten beim Empfänger wirklich ankommt, darum nachfragen
- Ich muss mich umstellen, wenn jemand etwas von mir nicht versteht
- Nicht jeder denkt und fühlt wie ich
- Missverständnisse vermeiden, Verstandenes rückkoppeln
- Mich konkreter ausdrücken
- Meine Körpersprache bewusster wahrnehmen und einsetzen
- Bestätigen lassen, was und wie mich mein Partner verstanden hat
- Bevor ich Entscheidungen treffe, mehr nachdenken
- Wiederholung ist sehr hilfreich
- Beim Entscheidungs-Spiel: Dass alle aus meiner Gruppe die Führung übernehmen konnten und akzeptiert wurden
- Führung ist notwendig und nicht selbstverständlich
- Das Team ist so stark, wie das schwächste Glied – aufpassen
- Ab und zu Tempo rausnehmen
- Nichts in mich reinfressen, Störungen sofort ansprechen
- Dass ich mich auf alle verlassen kann!
- Wir hatten viel Spaß in der Gruppe
- Alles hat seine Zeit
- Mein Körper hat sein Recht

## 2. Worauf werde ich in meiner täglichen Arbeitspraxis besonders achten? Was nehme ich mir vor? Woran arbeite ich ab sofort?

- Ich nehme meine (Führungs-)Rolle an
- Ich verbessere meine Kommunikation
- Ich werde den Menschen in meiner Umgebung mehr Lob aussprechen
- Ich werde bei jedem Gespräch versuchen, mich in die Lage des anderen zu versetzen
- Ich werde die Menschen in meiner Umgebung (berufliche und private) regelmäßig (mind. einmal pro Woche) wertschätzen
- Ich werde mehr die Hilfe und die Fähigkeiten der andern loben
- Ich werde öfter sagen, was ich an jemand schätze!
- Ich werde zusehen, dass mein Lob den Empfänger erreicht
- Ich werde mir die Zeit nehmen, besser hinzuhören und wahrzunehmen
- Ich werde ab jetzt besser und viel konzentrierter meinen Mitmenschen zuhören
- Ich werde besser hinhören, besonders wenn es anstrengend ist
- Ich werde besser bei Meetings/Unterhaltungen hinhören, nachfragen und verstehen
- Ich werde meinem Chef besser zuhören (Konzentration)
- Ich werde die erlernten Techniken zum Hinhören beim Kunden anwenden
- Ich stelle mich konkret auf den Empfänger ein!



- Ich werde besser verifizieren, wie meine Sendung ankam (*nicht ob!*)
- Ich werde genau erklären, was ich meine, und bei Unverständnis sofort fragen!
- Ich werde Körpersignale bewusst einsetzen
- Ich werde viel loben
- Ich werde Strokes geben, mindestens einmal am Tag
- Ich werde Strokes bewusst und vermehrt einsetzen
- Ich werde meine Stärken akzeptieren und in das Team einbringen
- Ich werde bewusst auf meine Stärken achten!
- Ich werde mir die Zeit nehmen, um Stärken und Schwächen bewusst wahrzunehmen
- Ich werde meine Schwächen den Stärken anpassen
- Ich werde mein „B“ besser im Griff haben
- Ich werde besser auf "A, C und D" einzugehen
- Ich werde mein „A“ fördern
- Ich werde mein „A“ und „C“ fördern in Richtung „B“ und „D“
- Ich werde Fehlern anderer mit viel Toleranz begegnen
- Ich werde mir für meinen Körper und meine Gesundheit die notwendige Zeit einräumen
- Ich werde über meine Entscheidungen gründlich nachdenken
- Ich werde meinen Körper bewusst wahrnehmen
- Ich werde auf meine Körpersprache achten!
- Ich werde verschiedene Ziele gleichzeitig verfolgen
- Ich werde beim Beurteilen meiner Kollegen daran denken, was ich im Seminar über ihre Wertesysteme erfahren habe
- Ich werde das hier Gelernte wiederholen

Die Listen sind deutlich gekürzt (allzu Persönliches ist weggelassen).

Ähnlich erfreuliche Seminaerauswertungen erhalten wir seit über 25 Jahren.  
Wenn Sie mehr erfahren wollen, rufen Sie uns einfach an: **06438 - 5400**

**Referenzen zu firmeninternen Seminaren und Trainings:**  
[http://www.ras-training.de/neu/training/referenzen\\_firmen.htm](http://www.ras-training.de/neu/training/referenzen_firmen.htm)

**Kostenfreie Beiträge zum Thema Führung lesen Sie hier:**

[www.ras-training.de/neu/themen/gemeinsame%20seiten/fuehrungs\\_news\\_2011.htm](http://www.ras-training.de/neu/themen/gemeinsame%20seiten/fuehrungs_news_2011.htm)

[www.ras-training.de/neu/themen/gemeinsame%20seiten/fuehrungs\\_news\\_2012.htm](http://www.ras-training.de/neu/themen/gemeinsame%20seiten/fuehrungs_news_2012.htm)

[www.ras-training.de/neu/themen/gemeinsame%20seiten/fuehrungs\\_news\\_2013.htm](http://www.ras-training.de/neu/themen/gemeinsame%20seiten/fuehrungs_news_2013.htm)

[www.ras-training.de/neu/themen/gemeinsame%20seiten/fuehrungs\\_news\\_2014.htm](http://www.ras-training.de/neu/themen/gemeinsame%20seiten/fuehrungs_news_2014.htm)