



Impuls-Newsletter X 1. Quartal 2012

von **Michaele Kundermann**

Thalgauer Str. 38

61267 Neu-Anspach

☎ 06081 - 584366 Fax 06081 - 584821

Email: contact@kundermann-consult.de

www.kundermann-consult.de

Emotionale Kompetenz ist eine Reise

Inhalte

- Vorwort
- Goethe zum Neuen Jahr: Beginne jetzt
- Die Neurochemie des Aha-Erlebnisses
- News und Termine
- Tipp: Zeitmanagement für Brillenträger
- Placebo- und Nocebo-Effekte im Unternehmen?
- Preisfrage des Quartals
- Lachen stärkt das Immunsystem
- Zitat des Quartals

Vorwort

Liebe Leser,

dieser Newsletter sollte schon im letzten Quartal auf Ihrem Tisch liegen – doch er wollte einfach nicht fertig werden. Nun wurde er zu einem Neujahrsgru für Sie.

Benjamin Franklin meinte einst: „ Eine Investition in Wissen bringt immer noch die besten Zinsen.“

Von dieser Erkenntnis scheinen die Deutschen nicht viel zu halten. Denn laut statistischem Bundesamt gibt jeder Deutsche jährlich nur 0,7% seines Einkommens für Bildung aus. Ich konnte es kaum glauben.

Wenn jemand beispielsweise 100.000 Euro jährlich verdient, investiert er davon im statistischen Schnitt gerade mal 700 € in Weiterbildung.

Dabei ist Bildung der Faktor, der das Einkommen erhöhen kann. Wer das erkannt hat, investiert jährlich wenigstens 3 -5 % seines Einkommens in Weiterbildung.

Viele Anregungen und Aha-Erlebnisse beim Lesen dieses Newsletters - Gesundheit, Wohlergehen und neue Blickwinkel im Neuen Jahr wünscht Ihnen Michaele Kundermann, Expertin für Emotionale Erfolgsfaktoren





Zum Neuen Jahr:

Beginne jetzt

Solange Verbindlichkeit fehlt, herrschen Zaudern und Unschlüssigkeit. Die Möglichkeit des Rückzugs. Immer wieder Erfolglosigkeit.

Alle ersten und schöpferischen Schritte betreffend gibt es eine elementare Wahrheit.

Deren Unkenntnis zahllose Ideen und glanzvolle Pläne zu töten vermag: Dass in dem Moment, in dem der Mensch sich verbindlich einlässt, auch das Göttliche sich bewegt.

Alle möglichen Dinge geschehen, dem Menschen hilfreich beizustehen, die niemals sonst geschehen wären.

Ein ganzer Strom von Ereignissen entspringt der Entscheidung und bringt zu unseren Gunsten unvorhersehbare Zwischenfälle, Begegnungen und materielle Hilfe aller Art hervor, von denen kein Mensch je geträumt hätte, dass sie seinen Weg kreuzen würden.

Was immer du tun kannst oder zu tun träumst, beginne es.

In Kühnheit liegen Genialität, Macht und Zauberkraft. **BEGINNE JETZT.**

Indem wir uns einlassen, machen wir uns selbst das Geschenk einer Chance.

Johann Wolfgang von Goethe



Die Neurochemie des Aha-Erlebnisses

Die Magie eines guten Seminars ist eine Serie von Aha-Erlebnissen – für Teilnehmer wie Trainer. Sie erhöhen die Energie und die Freude des Gehirns, Daten immer wieder neu zu verbinden und neue Zusammenhänge zu entdecken.

Laut dem Sprachpsychologen Karl Bühler ist ein "Aha-Erlebnis" ein "eigenartiges im Denkverlauf auftretendes-lustbetontes Erlebnis, das sich bei plötzlicher Einsicht in einen zuerst undurchsichtigen Zusammenhang einstellt."

Ein Aha-Erlebnis erfahren wir als lustvolles „High“, weil das Gehirn dabei große Mengen des Antriebs-Hormons

Dopamin ausschüttet. Dieses erzeugt im Nucleus accumbens körpereigene Opiate – so genannte Endorphine. Es belohnt uns damit für unsere Lernfreude und spornt gleichzeitig an, noch mehr zu entdecken und herauszufinden. Das Frontalhirn regelt kognitive Prozesse und wird durch einen Dopaminschub leistungsfähiger.

Mit Dopamin belohnt sich das Gehirn nicht nur selbst fürs Lernen – es lässt es auch für ein gutes Langzeitgedächtnis und für Bewegung sorgen. In jungen Jahren ist der Dopaminspiegel sehr hoch. Das erklärt das unbedarfte Vorwärtstreben von jungen Menschen – aber auch riskantes Verhalten. Im Alter nimmt er immer mehr ab.

Wir werden ruhiger, bedächtiger, gelassener. Manchmal hätten wir vielleicht gerne etwas ab von der überschießenden Energie der Jugendlichen. Durch Lernen können wir diesen Neurotransmitter ganz besonders gut aktivieren. Neugier ist eine ur-menschliche Eigenschaft. Sie ist ein eingebautes Streben nach Dopamin-Ausschüttungen, die uns zum Fortschritt bewegen. Albert Einstein nannte „die göttliche Neugier“ eine wichtige Antriebsfeder der Entdecker.

News und Termine

■ **Fördern Sie einzelne Mitarbeiter - Einladung zu offenen Seminaren:**

Unternehmen ohne Inhouse Weiterbildung möchten einzelne Mitarbeiter fördern. Freiberufler suchen offene Seminare. Entscheider möchten Trainer und Seminare in ihrer Wirkung erleben. Für Sie alle biete ich einige meiner Seminare als offene Veranstaltungen im Raum Frankfurt an.

Ihre nächsten Termine 2012 in Bad Homburg/Ts.:

Jeweils ab 17 Uhr am Donnerstag bis 17 Uhr am Samstag

„Effektive Kommunikation im Team“

Do.- Sa. 22. – 24. März 2012

Sie entdecken Kommunikation neu als entscheidendes Instrument im empathischen und konstruktiven Miteinander. Sie lernen die Kunst der Verbindung zu anderen. Sie üben, die Mittel der Sprache einzusetzen für effektiven Austausch und Rückmeldungen. Sie befassen sich mit Kommunikations-Typologien.

„Kompetente Moderation - Meeting-Kultur mit Energie und Effizienz“

Do.- Sa. 19. – 21. April 2012

Sie modellieren Ihre Fähigkeit, strukturierte, effektive und energiegeladene Beratungen zu moderieren. Sie entwerfen ein Meeting-Drehbuch und vertiefen Ihre Kommunikations-Fähigkeiten sowie Ihre Menschenkenntnis.

„Souverän bleiben - Leben und arbeiten in dynamischer Balance“

Do.- Sa. 26. – 28. April 2012

Sie verstehen unser Stress-System und gewinnen daraus Souveränität. Sie lernen eine genial einfache Methode kennen, wie Sie negativen Stress erst gar nicht auslösen und wie Sie schnell wieder zur Balance finden, wenn es mal stürmt. Sie erstellen ihr eigenes Energie-Konzept.

„Selbst-Motivation und Selbst-Verantwortung“

Do.- Sa. 28. – 30. Juni 2012

Sie befreien sich von belastenden Führungs-Mythen und interagieren mit Ihren Mitarbeitern von einem Platz der Energie und Klarheit.

Investition je Seminar: 870 € inkl. Handbücher
zzgl. MwSt. und Tagungspauschale sowie Übernachtungskosten

Rabatte - bis 3 Wochen vor dem Termin gilt: Wenn Sie 1-2 weitere Personen mitbringen, erhalten Sie 10% Rabatt und Ihre Kollegen/innen je 5%; ab 3 weiteren Personen erhalten Sie 25% Rabatt und Ihre Kollegen/innen je 10%.
Für Entscheider gibt es interessante Spezialkonditionen – bitte um Anfrage.

Fordern Sie ausführliche Seminarbeschreibungen an:

contact@kundermann-consult.de

- Am 03.12.2011 ist die bekannte Kollegin, Autorin und Trainerin **Vera F. Birkenbihl** an den Folgen einer Lungenembolie verstorben. Sie war ein außergewöhnliche Koryphäe und ein Urgestein der Trainings-Branche. Viele Führungskräfte und Personal-Verantwortliche sind ihr in Seminaren oder durch das berühmte Buch „Stroh im Kopf“ begegnet. Ihre gehirngerechten Sprachlernbücher sind ein Vermächtnis. Einen ausführlichen Nachruf finden Sie auf: <http://www.verlagskontor.com/cms/#350;350>
- **Innovatives Teamtraining „Nightball“** – ausgezeichnet mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis des BDVT 2011/2012. Ich habe dieses Training kennen gelernt und bin begeistert von den vielen Ansätzen, die es für Team-Integration bietet. Dabei überzeugt die Verbindung zwischen körperlicher Aktivität, Kommunikation, Strategie und Selbsterkenntnis. Für Ihre Mitarbeiter ist dies ein aufmerksamkeitsstarker, spielerischer Weg des Lernens Sie können es als Zusatzmodul zu Ihren Team-Maßnahmen und in Veränderungsprozessen einsetzen. Sprechen Sie mich für weitere Infos an. Ich bringe „Nightball“ in Ihr Unternehmen.
- **Neues für Autofahrer in 2012:**
 - 1) Wer seine HU-Frist um mehr als 2 Monate überschreitet, muss einen Aufschlag von 20% auf die Gebühr zahlen. Dafür verkürzt die überzogene Zeit nicht die Zeit bis zur nächsten HU-Untersuchung – es bleibt bei 24 Monaten.
 - 2) Punkte in Flensburg werden ab 2012 nach 3 Jahren automatisch gelöscht – selbst wenn inzwischen neue Punkte hinzu gekommen sind.

■ **Buchtipps: Die starken Seiten introvertierter Menschen**

Wer die INSIGHTS-Typologien in meinen Seminaren kennen gelernt hat, der weiß um die unterschiedlichen Stärken und Bedürfnisse von Intro- und Extroversion. Meine Kollegin Dr. Sylvia Löhken veröffentlicht im Februar 2012 ein Buch im GABAL-Verlag, welches Introvertierte erfreuen wird. Es besetzt eine Nische, denn Ratgeberliteratur zum Thema Kommunikation und Umgang mit Menschen orientiert sich häufig an den "Extros", also an Menschen, die sich in ihrem Verhalten spontan und gern nach außen öffnen. Extrovertierte Menschen werden wegen ihrer offensiveren Kommunikation in der Regel stärker wahrgenommen. Das Buch von Sylvia Löhken will leise Menschen auf positive Weise mit sich selbst bekannt machen. Im Mittelpunkt stehen die Vorteile, die sie mit ihren Eigenschaften im Umgang mit sich selbst und anderen haben. Denn introvertierte Persönlichkeiten sind nicht defizitär, sondern sie haben schlicht andere Stärken und andere Bedürfnisse als extrovertierte Menschen. Eine Leseprobe finden Sie unter:

<http://www.book2look.com/vBook.aspx?id=6NhgTob5Od>



- **Incentives:** Ein Team um den Bonner Professor Kube stellte die Frage, ob Menschen eher durch Geschenke oder durch Geld motiviert werden. Ergebnis: Geld wird als gerechtfertigte Gegenleistung für gute Arbeit empfunden und löst kaum Motivationssteigerung aus. Ein Geschenk löst durch den Reziprozitätseffekt eher eine Motivationssteigerung aus. Denn Menschen fühlen sich dem Geber verpflichtet.
- **Sport erhöht die Leistung:** Eine schwedische Studie der Uni Stockholm fand heraus, dass Sport die Arbeitsleistung erhöht. In Zahnarztpraxen wurden 2,5 Stunden Sport pro Woche während der Arbeitszeit durchgeführt. Trotz der verkürzten Arbeitszeit, wurde die Leistung gesteigert.
- **Feedback-Forschung:** Ein Team der Columbia University und der Booth School of Business der University Chicago fragte, ob Studenten lieber Lob oder Kritik von Dozenten wünschen. Das Ergebnis war interessant:
 - a) Anfänger wünschten sich eher Lob und Zuspruch zur Motivationssteigerung
 - b) Wer sich als Köhner oder Experte sah, wurde eher vom Ehrgeiz der Weiterentwicklung getrieben und wünschte sich kritisches Feedback.
- **Erlebnis-Kräutertag als Incentive für Führungskräfte und Manager:** „Mal was ganz anderes machen und dabei auf neue Gedanken kommen“. Das ist das Motto meiner Kräutertage für Führungskräfte. Einen ganzen Tag lang beschäftigen wir uns mit gesunder Nahrung aus dem Chemielabor der Natur. Der Tag besteht aus:



- a) Theoretischer Hintergrundinformation und Vorbereitung fürs Sammeln
- b) Einer Kräuterwanderung und Kräutersammlung
- c) Gemeinsamem Zubereiten eines Kräutermahls, welches anschließend gemeinsam eingenommen wird - bis in den Abend hinein

Die Teilnehmer erhalten ein farbiges Begleit-Handbuch. Der Kräutertag kann in am Ort Ihres Unternehmens oder im Hochtaunus durchgeführt werden. Bei Durchführung im Taunus besuchen wir eine ganz besondere Blumenwiese mit Arnika und wilden Orchideen. Die besten Monate dafür sind Mai/Juni/Juli.

Nutzen dieses Tages: Team- und Kommunikationsförderung, Kreativitäts-Impulse, Entspannung, Anregungen für gesünderes Leben und Essen.

Tipp: Zeitmanagement für Brillenträger

“Was man nicht im Kopf hat, hat man in den Füßen“. Das Wall Street Journal schätzt, dass jede Person sechs Wochen im Jahr damit verbringt, nach verlegten Dingen zu suchen. Ich habe nachgerechnet – das kann hinkommen - wenn ich allein daran denke, wie oft ich meine Lese-Brille suche: Ca. 10 Minuten Suche am Tag x 365 Tage wären = 60,83 Stunden pro Jahr.

Das ist zu viel uneffektiv verwendete Zeit. Der Gewöhnlichkeit der Handlung fehlt die Spannung oder die emotionale Beteiligung, die unser Gedächtnis automatisch aktiviert. Also brauche ich entweder einen bewussten Speicherimpuls, beim Ablegen der Brille oder ich schlage das Problem mit der eigenen Klappe: Ich gewöhne mir eine neue Routine an. Nun habe ich in den Räumen, in denen ich die Brille benötige jeweils einen festen Ort für die Brille reserviert. Sie wird immer dort abgelegt und oh Wunder – dort finde ich sie auch wieder. Am besten besorgt man sich mehrere Brillen, sodass jeder Brillenort mit einer Brille bestückt ist.

In meinen Gedächtnis-Trainings-Seminaren gibt es noch viele Denk-Tricks und die durch Routine eingefahrenen Datenbahnen werden in neuen Schwung gebracht.

Placebo und Nocebo im Unternehmen?

Gerade habe ich ein Kapitel über die heutige Medizin und ihren Umgang mit Emotionen in meinem Buch beendet – da überholt mich die Wirklichkeit. Ich bin positiv überrascht, dass die Bundesärztekammer schon im Juni 2010 den Placebo-Effekt in der Medizin offiziell anerkannt hat. Sie empfiehlt, dass er in die Ausbildung der Mediziner einbezogen wird.

Der Placebo-Effekt soll genutzt werden, um erwünschte Medikamentenwirkungen zu erhöhen, unerwünschte zu minimieren und Kosten zu optimieren. Der Placebo-Effekt spielt in der Medizin bei fast allen Behandlungen eine Rolle. Placebo bedeutet: ich werde gefallen – was gefällt uns denn da?

Der Verum-Effekt ist der eigentliche Therapie-Effekt im Sinne der bisherigen Medizin.



Der Placebo-Effekt entsteht aus positiven Erwartungen durch

- > gute Gespräche mit dem Arzt,
- > seiner Empathie und
- > Ausstrahlung von Zuversicht.
- > Der Patient fühlt sich ernst genommen und
- > gut informiert.

Beide Effekte zusammen ergeben den Behandlungserfolg.

Dabei kann der Placebo-Effekt fast 50% ausmachen. Das wirkt auch in die negative Richtung: Fühlt sich ein Patient in der Kommunikation nicht aufgehoben, nicht verstanden und nicht ausreichend aufgeklärt oder spürt er das Vertrauen des Arztes

nicht, kann eine Behandlung weniger erfolgreich sein, als das Verum es verspricht. Das nennt man Nocebo – ich werde nicht gefallen.

Die Placebo-Forschung hat mehr Fragezeichen als Antworten. Die Befindlichkeit oder Einstellung eines Patienten spielt offenbar eine große Rolle. Der Placebo-Effekt ist hirneurophysiologisch und anatomisch lokalisierbar. Er löst charakteristische neurophysiologische Muster aus. Eine vertrauensvolle Erwartung löst im Gehirn andere Assoziationsketten aus als eine kritische oder misstrauische. Gedanken und Gefühle lösen neuronale Muster aus, die wiederum Botenstoffe im Körper freisetzen, die auf den Körper einwirken.

In einem Unternehmen, einem Projekt, einem Team kommunizieren wir täglich miteinander und verteilen dabei automatisch Placebo- und Nocebo-Effekte. Nicht als Arzt und Patient – aber als Mitarbeiter und Führungskraft, als Kollege, als Nachrichtenüberbringer.

Denken Sie einmal nach, wie viele und welche Placebo-Effekte es bei Ihren Erfolgen und Teamleistungen gegeben hat? Und welche Nocebos gesetzt wurden, wenn etwas richtig daneben ging? Oder betrachten Sie einmal Ihren heutigen Tag. Haben Sie für sich selbst Placebos gesetzt? Welche? Oder haben Sie Nocebos aktiviert und welche?

Es ist ja kein Wunder, dass diese Entdeckungen in der Medizin auf jeden Lebensbereich übertragbar sind. Denn was auch immer wir tun - unser Gehirn haben wir stets dabei.

Preisfrage des Quartals:

Wie viel Energie brauchen wir für Denken und Fühlen?

- a) ca. 32% für Denken - 14% für Fühlen
- b) ca. 22% für Denken - 25% für Fühlen
- c) ca. 14% für Denken - 38% für Fühlen

Senden Sie mir einfach eine formlose Email mit Ihrem Tipp.

Aus allen richtigen Einsendungen verlose ich drei Inspirationskartensets mit je 33 Karten und Stehaufmännchen als Kartenhalter. Alle Einsender erhalten eine Checkliste mit Feedback-Regeln. **Einsendeschluss ist der 31. März 2012.**

Lachen stärkt das Immunsystem

Ein Cartoon zeigt einen Spross des Informationszeitalters: „Mama, hast du mich downgeloaded?“ – „Nein, du bist geboren.“ – „Echt? Mama, was ist das?“

Zitat des Quartals:

**"Unsere Vorfahren hielten sich an den Unterricht,
den sie in ihrer Jugend empfangen haben;
wir aber müssen jetzt alle fünf Jahre umlernen,
wenn wir nicht ganz aus der Mode kommen wollen."**

Johann Wolfgang von Goethe, 1749 -1832

Wenn das schon zu Goethes Zeiten so war –
müssen wir dann heute alle fünf Tage umlernen . . . ?



Sie finden auf jeder Seite meiner Webseite immer wieder neue Zitate zu Business, Erfolg und Lebensweisheit. Holen Sie sich jeden Tag ein neues Zitat ab!

Sie können diesen Newsletter gerne an andere weiter mailen, die Ihrer Meinung nach davon profitieren können. Ihr Feedback ist jederzeit sehr willkommen.

Bis zum nächsten Quartal ! . . . **mit neuen Zutaten für Ihren Erfolg.**

Sie erhalten den Newsletter als Kunde von Kundermann Consulting & Training oder weil sie ihn abonniert haben. Falls Sie ihn abbestellen möchten, genügt eine kurze Remail mit Ihrem Wunsch.