



## selective-awareness-coaching

### Inhalt:

Wir nutzen eine sehr spannende und effektive Verbindung von Mentaltraining und operativer Umsetzung

Was passiert dort? Mit Mentaltraining werden die TN gefordert sowohl in Einzelaufgaben als auch in Teamaufgaben die verschiedenen Potenziale des Gehirns zu nutzen. Dies gestaltet sich am Anfang simpel wird aber rasch gesteigert.

### Beispiel einer Körperübung:

Für die meisten Menschen ist klar, Mentaltraining ist eine höchstwirksame Methode. Einige zweifeln noch. Sie brauchen Beweise.

Sie bitten eine Person oder eine ganze Gruppe von Menschen, sich so aufzustellen, dass jeder mit ausgestreckten Armen rundum Platz hat.

Dann machen Sie mit ihm folgende Übung und sprechen den Text vor:

"Stell dich aufrecht hin, die Beine etwa schulterbreit gespreizt.

Strecke deine Arme gerade vor dir aus und verschränke die Finger.

Die Daumen stell auf und nun kannst du wie beim Schießen mit dem Gewehr, die Daumen als Visiereinrichtung benutzen.

Nun drehe dich ganz langsam so weit nach rechts wie es geht. Die Fußsohlen dürfen die Position nicht verändern. Beobachte was langsam beim Visier (aufgestellte Daumen) vorbeizieht und merke dir den Punkt, wo es nicht mehr weitergeht. (So langsam drehen, dass es etwa 1/2 Minute lange dauert)

Dann geh wieder in die Ausgangsstellung zurück, lass die Arme hängen und schließ deine Augen. Und nur stell dir vor, dass du die vorhergegangene Bewegung langsam wiederholst, bis du nicht mehr weitergekommen bist. Aber nur vorstellen, nicht real bewegen.

Dann stell dir vor, wie du dich nun weiterdrehen kannst. Und zwar wesentlich weiter als vorher bei der realen Bewegung!

Dann öffne die Augen und mach die Übung real wieder wie am Anfang.

Wenn du dich beim Visualisieren richtig konzentriert hast, wirst du zu deiner

Überraschung feststellen, dass du dich nun tatsächlich weiterdrehen kannst als beim

ersten Durchgang."

### Beispiel einer kognitiven Übung:

Beschreiben Sie in 3 Sätzen sich als Person. Tun Sie dies spiegelverkehrt und tragen es dann den anderen Leuten vor. Versuchen Sie möglichst frei zu reden!



„hcleßiehleahcimtreglih,  
dnuemmoksuameddnalraas“

Am höchsten Punkt gibt es einen Themenwechsel. Warum? Das Gehirn läuft jetzt auf Hochtouren und jetzt müssen wir die Potenziale in Richtung professioneller Verwertbarkeit nutzen. Beispiel: Jetzt werden Filmsequenzen eingespielt und die TN deuten besprochene mimische Ausdrücke (selektives Sehen) und können so mit hoher Wahrscheinlichkeit (awareness) aufgrund vieler Faktoren erkennen - werde ich tendenziell angelogen - hat mein Gegenüber Stress - wie kann ich beeinflussen.

### Beispiel einer Mimik-Übung:

Lachen ist einfach zu erkennen, wenn man weiß wie!!



Falsches Lachen

Der Kopf ist zur Seite geneigt, die Augen sind weit geöffnet und fixieren den Kommunikationspartner Gegenüber - das Lachen kommt nicht in den Augen an. Auch der Mund steht offen, der Lachende zeigt Zähne.

Klarer Fall: das ist ein falsches Lachen. Entwicklungsgeschichtlich gesehen ist dieses Zähne zeigen eine Drohgebärde.



Echtes Lachen

Selbstvergessen legt die Person den Kopf in den Nacken, die Augen sind halb oder ganz geschlossen, der Blick steht auf unendlich. Der Mund bleibt schmal, Zähne sind kaum zu sehen. Der Lachende gluckst aus dem Bauch heraus.

Als wir alle noch auf den Bäumen saßen, zeigte diese Gebärde: Wir sind unkontrolliert, schutzlos. Wir präsentieren die Kehle, öffnen uns.

Wir zeigen: Wir wollen Dir nichts tun. Mit der Gebärde des Lachens haben unsere Vorfahren Situationen entschärft.

Dies wird dann in den beruflichen Kontext gestellt. Die mimischen Ausdrücke werden trainiert um damit die gewünschte Wirkung unbewusst dem Gegenüber in Richtung

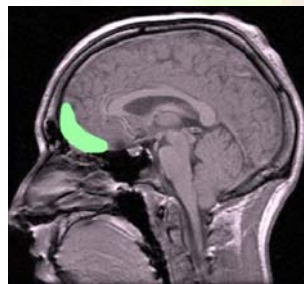
win-win zu suggerieren. Dann wird das Gehirn wieder über Mentaltraining angesprochen, diesmal stärker im Bereich der Verbalkreativität des Gehirns. Am Höhepunkt der Aufmerksamkeit wird dann Sprache strategisch betrachtet. Hier kann man durch die Nutzung von verschiedenen Wörtern die Wahrscheinlichkeit einer Zusage stark erhöhen.

### Beispiel: Der Cause-Code

Kann ein Wort einen Menschen dazu bringen nachzugeben?

Die Psychologin Ellen Langer stellte in verschiedenen Tests fest, dass das Wort „weil“ kleine Wunder bewirken kann. So konnte Sie die Wahrscheinlichkeit Dinge durchzusetzen auf unglaubliche 94% erhöhen.

Grund: Der Mensch erwartet nach dem Wort „weil“ eine Begründung, hört aber gar nicht mehr genau hin, welche Begründung folgt, da der orbitofrontale Cortex – eine Region die bei der Entscheidungsfindung aktiv ist, nach dem Wort „weil“ quasi auf Autopilot schaltet.



Dies wird trainiert und danach in den beruflichen Kontext übersetzt. So werden die verschiedensten Bereiche des Gehirns gefordert, immer aber mit dem Bezug zur Aufgabenstellung (Optimierung der Wirkung im beruflichen Umfeld)

Dieses Grundkonzept basiert auf einer Mischung von Verhaltensforschung und Gehirnforschung. Wissenschaftliche Grundlagen werden nutzbar gemacht, unter anderem auch Erkenntnisse von Professor Dr. Paul Ekmann, der auch als Berater für die VOX-Krimiserie "lietome" steht.



Infos : FYB-ACADEMY Neunkirchen [info@fyb-academy.com](mailto:info@fyb-academy.com)

Ich freue mich auf die Zusammenarbeit

Michael Hilgert/STRUCTOGRAM®-Master-Trainer

