



Impuls-Newsletter 3. Quartal 2010

von **Michaele Kundermann**

Thalgauer Str. 38

61267 Neu-Anspach

☎ 06081 - 584366 Fax 06081 - 584821

Email : contact@kundermann-consult.de

www.kundermann-consult.de

Inhalte

- Vorwort
- Raus aus dem Hamsterrad - das Dilemma beenden
- Lachen stärkt das Immunsystem: Ein schlagfertiger Verkäufer und Konkurrenz-Kreativität
- Die Disney-Strategie für kreative Prozesse
- News, Infos und Termine
- Raus aus dem Hamsterrad:
Der Wahrnehmungsmodus – eine Übung zur Stresslösung
- Zitate des Quartals

Liebe Leser,

es ist wahr: das letzte Quartal des Jahres beginnt und einige sind gar schon dabei, Weihnachtsgeschenke zu kaufen.

Doch zum Glück ist noch etwas Zeit - Zeit, das Jahr 2010 Revue passieren zu lassen, Erreichtes zu würdigen und für noch nicht erreichte Ziele jetzt Maßnahmen einzuleiten, damit Sie sich über die Bilanz am Ende des Jahres freuen können.

Wenn es abends draußen dunkler wird, kehren wir uns automatisch mehr nach innen und ernten nicht nur im Garten die Früchte unserer Bemühungen über das Jahr, sondern auch im persönlichen und beruflichen Leben. Diese Zeit der zunehmenden Dunkelheit ist die Zeit des Nachfühlers und des Nachdenkens über Vergangenes und Neues, die uns im Unbewussten schon vorbereitet auf die Initiativen des kommenden Jahres 2011.

Mit diesem Newsletter dürfen Sie wieder gespannt sein auf erfrischende, geniale, heitere, tief sinnige, interessante und praktische Anregungen für eine erfolgreiche Zeit.

Viele „Ahas“ beim Lesen
wünscht Ihnen
Michaele Kundermann
Expertin für Emotionale Intelligenz und Kompetenz

Raus aus dem Hamsterrad!

Es gibt nur drei Dinge, die außer physischen Bedrohungen allen Menschen Stress bereiten: Hitze, Kälte und Lärm. Alle anderen Stress-Aktivierungen legen wir selbst durch unsere Antwort auf eine Situation.

Stress ist eine Überlebensstrategie, die uns bei physischer Bedrohung augenblicklich fit macht für kämpfen oder fliehen. Ohne diese sinnvolle Stress-Reaktion hätte die Menschheit nicht überlebt.



Unser **Dilemma** ist, dass der Stress-Modus nicht unterscheiden kann, ob wir physisch oder emotional bedroht sind. Er ist die Feuerwehr, die auf jegliche Art von Bedrohung reagiert mit Kampf, Flucht oder wenn beides nicht möglich ist, mit Erstarrung. Zu diesem Dilemma tragen wir versehentlich selbst bei, indem wir Ereignisse oder gar unser Leben als bedrohlich und somit als Kampfarena interpretieren.

Wir interpretieren viel zu viele alltägliche Ereignisse oder Zustände nahezu hyperaktiv als bedrohlich. Wir definieren es möglicherweise als bedrohlich, wenn wir im Stau stehen und nicht rechtzeitig zu einem Termin kommen können. Oder wenn wir ein wichtiges Telefonat führen möchten und niemanden erreichen. Oder wenn uns jemand einen vorwurfsvollen Blick zuwirft oder nicht grüßt. Oder wenn wir nicht den Eindruck machen konnten, den wir uns gewünscht haben. Oder wenn jemand etwas sagt, was unsere Werte konfrontiert. Oder wenn unsere Pläne durchkreuzt werden. Oder wenn wir uns selbst kritisieren, uns für nicht gut genug halten. Oder, oder, oder. . . Kurzum, die meiste Zeit befinden wir uns eher unbewusst in einem Zustand, in dem wir unser gegenwärtiges Leben als Kampf interpretieren. Harvard hat dies vor einigen Jahren als „Neurologische Kontraktion“ bezeichnet.

Wie Harvard beschreibt, stehen uns in diesem Zustand **nur 2-4% unserer bewussten mentalen Fähigkeiten** zur Verfügung. Dadurch wird die Wahrnehmung von kreativen Lösungen eingeschränkt. Es bleibt wenig Raum für Selbststeuerung und Reflexe übernehmen viele Handlungen. Die höheren Zentren im Cortex für Lebensfreude, Selbstregeneration und innere Freiheit erhalten dadurch weniger Energie. Trotzdem ist es ganz erstaunlich, was wir in diesem Zustand vollbringen. Würden wir nur 1% mehr unseres Gehirns nutzen, welche enorme Entwicklung würde das bedeuten?

Interessant dabei ist: Als Kind haben wir zunächst kein Konzept von Bedrohung und Versagen. Durch schmerzhaft oder angstvolle Erfahrungen entwickelt sich jedoch ein Stress-Muster. Dieses Muster wird später im Alltag immer wieder hervorgeholt, weil das Unbewusste den alten Schmerz auflösen möchte. Es scheint also eine Art Reflex zu sein, Dinge als bedrohlich zu interpretieren oder durch negative Gedanken innere Bedrohungen zu erschaffen.

Wie können wir diesen Reflex unterbinden? Diese Fähigkeiten erlernen Sie in dem **Seminar „Leben und Arbeiten in Balance.“** Zum Kennen lernen biete ich es als offenes Seminar an. Die nächste Gelegenheit dazu ist am **Do.-Sa. 28. – 30. Oktober 2010 im Raum Frankfurt.** (siehe News, Infos, Termine)

Lachen stärkt das Immunsystem

Ein schlagfertiger Verkäufer

Ein junger dynamischer Verkäufer ist unterwegs auf Kaltakquise in einer Firma. Er stellt sich bei der Sekretärin des Chefs vor und gibt ihr seine Visitenkarte. Sie geht damit zum Chef und lässt dabei die Tür einen Spalt offen. Der Verkäufer sieht, wie der Chef cholerisch und entnervt die Visitenkarte zerreißt und wegwirft.

Die Sekretärin kommt zurück und meint, der Chef habe kein Interesse. Darauf der Verkäufer: „Dann hätte ich gerne meine Visitenkarte zurück.“ Der Kopf der Sekretärin läuft rot an, sie geht zum Chef und kommt mit einem Euro zurück, den sie ihm als Ersatz für die Karte anbietet. Darauf antwortet der Verkäufer: „Oh, wunderbar - dafür kann ich Ihnen sogar 2 Karten geben.“

Der Chef bekommt die Reaktion des Verkäufers mit und bittet ihn herein. „Junger Mann, Leute mit einer solchen Hartnäckigkeit begeistern mich. Davon hätte ich gerne mehr in meiner Firma. Was haben Sie mir denn anzubieten?“

(nach A. Hagmaier)

Konkurrenz-Kreativität:

Um das Wort „Konkurrenz“ zu vermeiden, wurden allerlei weichere Worte erfunden wie beispielsweise „**Mitbewerber**“. Hier zwei kreative Beispiele:

In Berlin nennt man Konkurrenten „**Marktbegleiter**“.

Wie nennt man jedoch in der Schweiz einen Konkurrenten? Ganz einfach „**Zweiter**“.

Die Disney-Strategie für kreative Prozesse

Walt Disney war einer der kreativsten Menschen, die wir kennen – zumindest hat er seiner Kreativität deutlich Ausdruck verliehen. Von ihm wird berichtet, dass er einen systematischen Prozess durchlief, wenn er etwas Neues schaffen wollte.

Er trennte drei Phasen des kreativen Prozesses durch räumliche Anker. Er stattete drei Räume unterschiedlich aus, um in einen für die entsprechende Phase günstigen Geisteszustand zu gelangen.

Die drei Räume symbolisierten die verschiedenen Perspektiven, die er nacheinander bewusst einnahm, um eine Idee mit unterschiedlichen Wahrnehmungen und Denkweisen zu untersuchen. Er durchlief diesen Prozess so lange, bis er wusste, was er wollte und wie er es umsetzen könnte.

1. Raum: Der Träumer (Visionär)

Er darf begeistert phantasieren, „unrealistisch“, unkonventionell und abgehoben denken: „Wie schön es doch wäre, wenn . . .“

2. Raum: Der Macher, Planer (Realist)

Er darf sich überlegen, wie die Idee in die Tat umgesetzt werden könnte. Was ist notwendig, um die Idee zu verwirklichen?

3. Raum: Der Denker (Kritiker)

Er darf nach Herzenslust herumkritisieren an der Idee, er darf sie auseinanderpflücken und Fehler finden. Solange er Einwände hat, muss der Prozess erneut durchlaufen werden.

Das Geniale an dieser Idee ist, dass er die Phasen nicht zusammenmischte, sondern jeder ihren Raum gab. In kreativen Prozessen machen viele den Fehler, dass sie eine

Idee zu früh dem Kritiker und dem Macher aussetzen, sodass das Feuer selbst guter modellierbarer Ideen im Keim erstickt. Bevor eine Idee überhaupt vollständig geboren werden kann, köpfen wir sie schon mit unserer Kritik und unserer Erfahrung, was geht und was nicht.

Der bekannte Redner und Autor Herrmann Scherer schreibt dazu: „Wir vermurksen, verbiegen, verwässern und verwalten jede Idee, bis sie zuletzt verworfen wird. Wer es besser als gut machen will, macht alles kaputt. Deshalb vergammeln unsere Businesspläne in der Schublade. Deshalb bleibt die Weltreise auf der To-do-Liste und der Brief an den Vater ungeschrieben.“

Körner, ein Freund Schillers, fragte einst Schiller, wie er nur zu so vielen guten Ideen komme. Schiller schrieb zurück: „Der Grund deiner Klagen liegt, wie mir scheint, in dem Zwang, den dein Verstand deiner Imagination auferlegte. **Ihr verwerft zu früh und sondert zu streng.** Es scheint dem Schöpfungswerk der Seele nachteilig zu sein, wenn der Verstand die zuströmenden Ideen gleichsam an den Thoren schon zu scharf mustert.“

Wenn Sie eine Idee untersuchen möchten, dann probieren Sie einmal den Prozess der Walt-Disney-Strategie aus. Statt verschiedener Räume können Sie 3 Stühle wählen, denen Sie jeweils einen der drei Schritte zuordnen. Setzen Sie sich dann nacheinander auf die verschiedenen Stühle und lassen Sie den dort definierten Prozess ablaufen. Viele schöne Überraschungen wünsche ich Ihnen dabei!

News, Infos und Termine

- Das Unternehmen Sciencetransfer konnte in einer Langzeitstudie bis 2009 nachweisen, dass das Burnout-Risiko bei Mitarbeitern, die sich vom Chef im Stich gelassen fühlen signifikant erhöht ist. Eine um 20% stärkere Unterstützung des Chefs würde das **Burnout-Risiko um 10% vermindern.** Dabei spielten drei Aspekte eine Rolle: Instrumentelle, logistische Hilfestellung, emotional soziale Unterstützung und Erreichbarkeit. Die Studie kann kostenlos downgeloadet werden unter www.bertelsmann-stiftung.de.
- Inzwischen habe ich **32 Inspirations-Postkarten mit markanten Seminarbotschaften und Zitaten** gestaltet. Sie sind Inspirationen auf dem Schreibtisch, am Schwarzen Brett, in Meetings, in Seminaren und für Freunde. Eine vollständige Liste der verfügbaren Karten ist nun erhältlich. Sogar Weihnachtskarten und „Gute Besserung“-Karten sind dabei. Sie finden Sie im Anhang zusammen mit dem Newsletter.
- Wussten Sie das? Wir stehen durchschnittlich **217 Stunden unseres Lebens im Stau.** Das Wall Street Journal schätzt, dass jede Person **sechs Wochen im Jahr** damit verbringt, nach verlegten Dingen zu suchen. Ich habe nachgerechnet – es kommt hin, wenn ich allein daran denke, wie oft ich meine Lese-Brille suche. Das muss sich doch irgendwie kreativ optimieren lassen . . .hm, hm.

■ Equal Pay Day am 26.03.2010 in Hamburg

Dieser Tag wird seit einigen Jahren von verschiedenen Organisationen



gemeinsam organisiert und soll Frauen die Möglichkeit bieten, ihre beruflichen Chancen und ihr Einkommen zu verbessern. Sie haben die Möglichkeit, sich kostenlos coachen zu lassen in einem Power-Coaching. Ich hatte die Gelegenheit, diese Aktion zu unterstützen und es

hat viel Freude gemacht, zielstrebige und wissbegierige Frauen zu coachen. Es wurden symbolisch Helium-Ballons mit Gehaltswünschen abgeschickt, die jedoch meist in den Bäumen hängen blieben. Hatte das Symbolcharakter? Es braucht vielleicht noch mehr Kraft nach vorne, liebe Frauen - dann mal los!



- **Einladung zu offenen Seminaren:** Sieben Titel stehen auf der Hitliste der am häufigsten bei mir gebuchten Seminare für Führungskräfte oder Mitarbeiter. Einige dieser Seminare biete ich als offene Veranstaltungen im Raum Frankfurt an, damit auch kleine Firmen und Freiberufler davon profitieren können. Für Entscheider gibt es die Möglichkeit, meine Seminare und ihre Wirkung kennen zu lernen.

Nächster Termin: „Leben und arbeiten in dynamischer Balance - statt Stress“ Do.- Sa. **28. - 30. Oktober 2010** jeweils ab 17 Uhr am Donnerstag bis 17 Uhr am Samstag

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

Rabatte - bis 2 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. Weitere Infos und Anmeldung zunächst formlos per Email an: contact@kundermann-consult.de

- **Motivationsforscher** der Harvard Business School fanden heraus, dass nicht Anerkennung den höchsten Motivationsimpuls setzt, sondern die intrinsische Motivation wenn Menschen Fortschritte bei ihrer Arbeit sehen, wenn sie gut voran kommen und knifflige Probleme lösen können oder ihnen jemand hilft, ein Hindernis zu überwinden. Für Führungskräfte ergibt sich daraus als wichtige Aufgabe, demotivierende organisatorische Einflüsse abzubauen und fernzuhalten und Ressourcen bereit zu stellen.

- Bei der Internationalen GSA Convention am 10./11.09.2010 in Köln erhielt Hans Dietrich Genscher den „Deutschen Rednerpreis“ für sein rhetorisches Lebenswerk. Friedrich Nowotny übernahm die Laudatio.

Raus aus dem Hamsterrad: Der Wahrnehmungsmodus – eine Übung zur Stresslösung

Der **Wahrnehmungs-Modus** hilft uns, wieder Speicherplatz im Gehirn frei zu machen, wenn ein Stress-Modus ihn eingeschränkt hat:

Negativer Stress verengt unsere Wahrnehmungsfelder. Von dem berühmten „Tunnelblick“ haben Sie sicher schon einmal gehört. Stress beginnt sich aufzulösen, wenn wir in den Wahrnehmungs-Modus gehen, indem wir und mit den Sinnen unvoreingenommen wahrnehmen, was um uns herum geschieht.

⇒ Dabei konzentriert man sich zunächst ca. 10 - 15 Minuten auf die Wahrnehmungen eines Sinneskanals (Hören, Sehen, Riechen, Schmecken oder Fühlen), dann auf einen anderen. Wichtig ist dabei: Wahrnehmungen so annehmen wie sie sind – ohne sie zu bewerten oder sie zu manipulieren. Probieren Sie es mal bei Waldspaziergängen – das ist ideal!
Fühlen Sie, was nach einiger Zeit geschieht, wenn Sie die Übung machen.

Zitate des Quartals:

**In einer Fünftelsekunde kannst du eine Botschaft
rund um die Welt senden.
Aber es kann Jahre dauern,
bis sie von der Außenseite eines Menschenschädels nach innen dringt.**
Charles F. Kettering - General Motors

Es gibt nur eins, was auf Dauer teurer ist als Bildung: keine Bildung.
John F. Kennedy



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

Ein spannendes IV. Quartal wünscht Ihnen

**Michaela Kundermann
Zutaten für Ihren Erfolg
Training für emotionale Erfolgsfaktoren**

PS: 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 erhalten den Newsletter als Kunde/Kontakt von Kundermann Consulting & Training oder weil sie ihn abonniert haben. Falls Sie ihn abbestellen möchten, genügt eine kurze Remail mit Ihrem Wunsch.
Für alle Texte (außer Zitate) in diesem Newsletter liegt das Copyright bei Michaela Kundermann. Wenn Sie diese Texte weiterverwenden möchten, ist es erforderlich, die Erlaubnis bei mir einzuholen. Sie können den Newsletter in dieser Form jedoch weitermailen an andere Interessenten oder mir deren Emailadresse für die Mailingliste geben.