

# better results

Newsletter für Persönlichkeits- und Unternehmensentwicklung

## VORWORT

Liebe Leserinnen und Leser,

dieser Newsletter ist der neuen Moderationsmethode „**Dynamic Facilitation**“, dem Thema „**Energievoll sprechen**“ und der „**Kommunikationskultur in Unternehmen**“ gewidmet.

*Dynamic Facilitation – als flexible Moderationsmethode für mittlere und kleine Gruppen – hat uns so sehr angesprochen, dass wir diese Methode ab April in unser Portfolio übernehmen.*

*Nutzen Sie „Energievoll sprechen“ als Anregung und Anlass für einen Selbstcheck. Kleine Änderungen können eine große Wirkung haben.*

*Wir wünschen Ihnen Freude und viel Anregung beim Lesen dieses Newsletters. Ihre Fragen und Anregungen sind uns immer willkommen: Wir laden Sie ein, sich mit uns auszutauschen.*

Mit freundlichen Grüßen

*Brigitte Rohner-Winkel*

Brigitte Rohner-Winkel

## BUCHTIPP

**Leben in Projekten**

Karl Lang, Günter Rattay  
Linde Verlag  
ISBN 3-7143-0024-4

Nicht Tools und Techniken, sondern projektorientierte Laufbahnmodelle und wie diese mit den Karrierestufen des Linienmanagements korrespondieren.

**Gefühle lesen – Wie Sie Emotionen erkennen und richtig interpretieren**

Paul Ekman  
Spektrum Akademischer Verlag  
ISBN 3-874-1494-6

Spannend und anschaulich geschrieben, mit Leitfaden für einen bewussteren Umgang mit Emotionen.

## NEWS

**next practice – Erfolgreiches Management von Instabilität**

Wenn Sie die vielen Veränderungsprozesse aufregen, oder wenn Sie Veränderungsprozesse steuern und begleiten, ist **next practice** „Ihr“ Buch. Sie kennen die Dynamik von Instabilität, gewinnen Instabilitätstoleranz und können als Führungskraft Mitarbeiter in diesen schwierigen Phasen unterstützen. Instabilitätstoleranz und Veränderungskompetenz sind Mitarbeiter- und besonders Leadership-Fähigkeiten. Menschen mögen „best practice“. Das Optimieren und Absichern. Geht es um neue Wege ist best practice die Sackgasse schlechthin. Bestehendes anders anzugehen oder gar völlig neue Wege einzuschlagen, braucht „next practice“. Prof. Dr. Peter Kruse zeigt in seinem Buch **next practice – Erfolgreiches Management von Instabilität** – Gabal Verlag, Grundprinzipien auf und gibt nützliche Anregungen für den konkreten Führungs- und Beratungsalltag. ●

## PRAXISTIPP

„Das ist eine sch... Rezeptur“, tönte es im Labor eines Kunden, wenn etwas nicht klappte. Der Stress- und Ärgerpegel stieg.

Worte prägen Kultur. In vielen Unternehmen gibt es heute Leitsätze und Werte für konstruktive Kommunikation. Fair, ehrlich, kooperativ, rücksichtsvoll ... steht auf Plakaten. Helfen wird es nur, wenn die Menschen bei sich selbst anfangen – Mitarbeiter und Führungskräfte. Gerade als Führungskraft wirken Sie als Vorbild. Das verpflichtet. In dem zitierten Unternehmen heißt es heute: „Das ist eine sensible Rezeptur“. Die Wirkung ist eine völlig andere. Und besonders bemerkenswert ist, dass sich Führungskräfte und Mitarbeiter gegenseitig auf UnWorte und UnTon aufmerksam machen. Es ist zu befürchten, dass hier keine Berater mehr gebraucht werden, die sich für Kommunikationsverbesserung einsetzen.

**Unser TIPP:** Vereinbaren Sie im Team einen Open Code, mit dem Sie sich gegenseitig aufmerksam machen. Verwenden Sie etwas, das Spass macht und mit Leichtigkeit ein Lächeln zaubert! ●



## INHALT

*Dynamic Facilitation – die neue Moderation*

*So sprechen Sie gewinnend und energievoll*

*Unsere Seminare*

*Seminartermine  
Impressum*

**ROHNER-  
WINKEL+  
PARTNER**

Persönlichkeits- und  
Unternehmensentwicklung

# Dynamic Facilitation – die neue Moderation

Wir laden Sie ein, Dynamic Facilitation (nach einem Artikel aus Manager Seminare, März 2005) hier kennen zu lernen.

„Die klassische Moderation engt den Geist ein, durch das künstliche Korsett wird das Finden einer Lösung oft geradezu verhindert“, sagt der US-Amerikaner Jim Rough und geht einen radikal anderen Weg. Moderierte Meetings sind strukturiert. Die Schritte von der Problemdefinition bis zur Lösungsfindung vorgegeben. Schritt zwei wird begonnen, wenn Schritt eins abgeschlossen ist. Jim Rough erkannte: Genau diese Struktur verhindert Rationalität, Lernen, Kreativität, unerwartete Durchbrüche. Der menschliche Geist ist spontan, hat Impulse, das Denken ist nichtlinear und chaotisch. Wir springen hin und her: vom Problem zur Lösung, zu Bedenken usw. Für Großgruppen gibt es deshalb Open Space. Jim Rough hat mit Dynamic Facilitation – dem neuen Meetingformat für Kleingruppen – eine Lücke geschlossen.

## So funktioniert Dynamic Facilitation:

Kern ist Choise-Creating (Wahlmöglichkeiten schaffen). Es darf gesprungen werden. Emotionen, Werte, Wünsche haben Platz. Der Dynamic-Facilitator (Moderator) schreibt deshalb alles, was die Teilnehmer sagen, auf vier Listen: Probleme – Lösungen – Bedenken – Informationen.

Der Moderator unternimmt nichts, um die Gruppe auf einem linearen Weg zu halten. Er achtet nicht auf den roten Faden. Schnell kommen Lösungsideen zusammen. Bedenken werden ernst genommen und hinterfragt. Emotionales hat Platz. Dass der Moderator alles aufschreibt, was von den Teilnehmern kommt, hat den Effekt, dass die Teilnehmer aufhören,

sich an anderen zu reiben. So wird das zeitraubende und uneffiziente „Gegeneinander-Reden“ unterbunden. Die zahlreichen Aufzeichnungen werden im Laufe des Prozesses nie mehr einzeln angesehen. Es wird nichts korrigiert und kein Wahrheitsgehalt überprüft. So ist der gesamte Prozess zu Beginn eine Art Reinigung. Mit der Zeit löst man sich von festgefahrenen Gedanken und Gefühlen. Es entsteht Raum für Neues. Viele bekannte Methoden berücksichtigen nicht, dass zuerst die Gefühle adressiert werden müssen, bevor der Geist frei ist für Kreativität. Dynamic Facilitation wird dieser menschlichen Eigenheit gerecht. Es wird zuerst eine Veränderung im Fühlen erreicht. Und genau dies ist ungemein wertvoll: Denn nur auf der Basis gefühlter Erkenntnis ist nachhaltige Veränderung, deren Sinn tatsächlich verstanden wird, überhaupt möglich. Eine weitere Besonderheit ist, dass am Ende des Prozesses (es findet kein Auswahlprozess statt), ein Punkt entsteht, an dem die Lösung offensichtlich wird: ein Aha-Erlebnis. „Das ist es“ wissen alle.

Wir freuen uns auf anregende und nutzenbringende Prozesse mit **Dynamic Facilitation**. Weil wir Gruppenprozesse, die berühren und gute Ergebnisse bringen, ausgesprochen schätzen. ●

## So sprechen Sie gewinnend und energievoll

*Energetisch sprechen? Neugierig geworden, las ich das empfohlene Buch. Es motiviert, sich selbst zu beobachten.*

„Es gibt Wörter und Redewendungen, die herunterziehen und auch solche, die aufbauen und ein Wohlgefühl erzeugen.“ Das schreibt Roswitha Defersdorf, die das „Energievolle Sprechen“ zu ihrem Thema gemacht hat. Ausdrucksweise hat Tiefenwirkung. Jeder Mensch hat seine eigene emotionale Codierung – abhängig von seiner Lebensgeschichte. Nur die Worte auszutauschen, reicht nicht aus. Der Schlüssel für konstruktives Sprechen ist innere Aufmerksamkeit. Stimmklang und Nonverbales wirken dann innen wie außen wertschätzend.

### Typische Redewendungen und ihre Wirkung:

„Problem“ verstärkt Probleme. „Herausforderung“ hat eine innerlich öffnende und lösungsorientierte Wirkung.  
„Eigentlich“, „könnte“, „eventuell“ ist Wischi-Waschi-Sprache. Sprechen Sie klar und fest, dann überzeugen Sie.  
„Man“ steht für Unsicherheit und Inkompetenz.  
Souveräne Persönlichkeiten verwenden „Ich“.  
Statt „Müssen“ ist z. B. „etwas in Bewegung bringen“ motivierend.



„Ich bin abhängig“ macht abhängig. Sagen Sie im inneren Dialog „Ich lasse los“.

Und statt „schnell“ ist die Erlaubnis „Ich darf es in meinem Tempo tun“ ausgleichend.

Lassen Sie das viele „Aber“, es stellt das Vorausgegangene in Frage.

Ebenso unbedacht teilen wir Gefühle mit, z. B. „Ich bin stocksauer“. Nutzen Sie die Regel des konstruktiven Streitens: Nur über Negatives zu sprechen, wenn es die Chance einer Weiterentwicklung gibt.

Beobachten Sie Ihre Sprachgewohnheiten. Sprechen Sie mit Wertschätzung. Es lohnt sich.

### Für alle die mehr wissen wollen:

*Sprachkarten: Die Kraft der Sprache*  
*ES Energetisches Sprachtraining*  
*Mechthild R. v. Scheur-Defersdorf*  
*ISBN 3-9808091-1-0*

### Oder ein Taschenbuch mit Beispielen:

*„Frischer Wind für die Partnerschaft – Besser miteinander reden“*  
*Roswitha Defersdorf, Verlag Herder spektrum*  
*ISBN 3-451-05354-3 ●*

## Unsere Seminare

### Einzel- und Gruppencoaching

„Wer immer nur mit sich selber spricht, kommt nicht auf neue Ideen“

Hören Sie auf sich im Kreis der immer gleichen Fragen zu drehen. Coaching ist der Spiegel, um besser zu erkennen, ist Zeit der professionellen Klärungshilfe für Persönlichkeit und Umfeld. Neu gewonnene Klarheit motiviert, bringt Entschlusskraft und neue Power. ●

### Standing bei Attacken und Angriffen – schlagfertige Abwehr und Argumentation

„Ungeübt bei Angriffstricks, zu höflich, andere nicht verletzen wollen, Angst vor Retourkutschen...“ Steuern Sie gegen, wenn Sie dies bei sich und Mitarbeitern erkennen. Stärke nach innen und außen beweist, wer die eigene Position vertreten, Machtkämpfe beeinflussen und eigene Ziele durchsetzen kann. Sie trainieren diese Erfolgsfaktoren. ●

### Sich gekonnt promoten mit Selbst-PR und Networking

Sie sind fachlich kompetent. Geschätzt von Ihrem Vorgesetzten. Die Arbeit macht Spaß. Woher rührt also das Ungleichgewicht, das Sie spüren? Ziehen andere an Ihnen vorbei? Wahrscheinlich haben Sie Ihre fachliche und soziale Kompetenz gut ausgebaut, aber Ihr Image und Ihren Bekanntheitsgrad links liegen gelassen? In diesem Seminar klären Sie, was Sie einzigartig macht und lernen, sich aktiv zu promoten. ●

### Standortbestimmung, Zielklarheit und Potentialentwicklung

Möchten Sie Ihre Kompetenzen weiter ausbauen? Treten Sie manchmal auf der Stelle? Zaudern Sie vor einer neuen Herausforderung oder ist es Zeit für eine berufliche oder persönliche Neuorientierung? In diesem Coaching-Seminar klären Sie Ihre berufliche Situation, definieren Stärken und Schwächen, entwickeln Ihre persönlichen Ziele. Sie gewinnen mehr Klarheit über Ihr Persönlichkeitsprofil durch die Auswertung der Instrumente M.B.T.I., Myers-Briggs-Typen-Indicator und A-R-P (Authority-Responsibility-Power). ●

### Workplace Leadership:

#### Konsequent führen, Mitarbeiter weiterentwickeln, Geschäftserfolg steigern mit Improvement Performance

Nutzen Sie den Workplace Leadership, um mit Improving Performance Lösungen zu schaffen, die den Geschäftserfolg nachhaltig steigern. Filtern Sie mit ganzheitlichen Analysetechniken die Gap's der Personalen Performance bzw. der Performance der Umgebungsfaktoren. Stärken Sie das direkte Führen mit Dialog, Feedback und Diskurs-technik. Stellen Sie sich selbst in den Mittelpunkt: Reflektieren Sie den Grad Ihrer Autorität, der Fähigkeit mit anderen Entwicklung zu generieren und Ihrer Wirkkraft als Führungspersönlichkeit mit dem Analysetool A-R-P Authority-Responsibility-Power. So aktivieren Sie Führungspersönlichkeit + Mitarbeiterkompetenz + Struktur und Umgebungsfaktoren für Ihren Geschäftserfolg. ●

### Power Talk and Power Presentation

#### – persönlich sicher und souverän auftreten

Frei und überzeugend vor anderen auftreten und reden? Sie können es! Und nach diesem Seminar wird es Ihnen Freude bereiten. „Reden lernt man nur durch Reden“ wird in diesem Seminar umgesetzt durch häufiges Trainieren vor der Videokamera und unter erfahrener Leitung. Durch Ihre Erfolgserlebnisse bauen Sie Hemmungen ab und Ihre Selbstsicherheit auf. Sie treten souverän auf und begeistern Ihre Zuhörer. ●

### Coachingausbildung für Führungskräfte mit NLP und Performance Improvement



Ziel dieser Ausbildung ist: Mitarbeiter durch Coaching zu fördern und dazu die Wertschöpfung für das Unternehmen zu ermitteln. Diesen Nutznachweis zu erbringen wird immer mehr von Führungskräften abgefordert. Verhaltensentwicklung, systematisches und strategisches Vorgehen erfordern unterschiedliche Kompetenzen. Alle sind erforderlich, um als Führungskraft Weiterentwicklung zu initiieren und dabei messbar zu gestalten. Trainieren Sie, Entwicklungsgespräche mit Mitarbeitern zu führen. Setzen Sie sich mit fachlichen und überfachlichen Competencies auseinander. Für das Coachen unterstützen Sie dann NLP, Gestaltarbeit und systematisches Herangehen. Performance Improvement bietet Ihnen zusätzlich die Werkzeuge für GAP-Analyse, Geschäftsanforderung, Interventionsauswahl, Umsetzungsbegleitung und Nutzenermittlung bis zum ROI.

**Datum: 22. – 23. September 2005**

(Startbaustein. Es folgen 6 Einzeltage im Abstand von 3 bis 4 Wochen und ein zweitägiger Abschlussbaustein)

**Preis: € 490,- zzgl. MwSt.**

**pro Coachingtag**

Ort: richtet sich nach den

Anmeldungen der Teilnehmer ●

## Matt oder Schach? Sie sind am Zug!

Seminar	Tage	Termine 2005	max. Teiln.	Ort
Einzelcoaching		nach Vereinbarung	*	
Power Talk und Power Presentations – persönlich sicher und souverän auftreten	3	24. – 26.10.05	6	Stuttgart
Standing bei Attacken und Angriffen – schlagfertige Abwehr und Argumentation	2	27. – 28.10.05	6	Stuttgart
	2	08. – 09.12.05	6	Frankfurt
Coachingausbildung für Führungskräfte mit NLP und Performance Improvement	2	22. – 23.09.05	6	*
Standortbestimmung, Zielklarheit und Potentialentwicklung	3	21. – 23.11.05	6	Stuttgart
Sich gekonnt promoten mit Selbst-PR und Networking	2	17. – 18.11.05	6	Frankfurt
Workplace LEADERSHIP: Konsequent führen, Mitarbeiter weiterentwickeln, Geschäftserfolg steigern mit Improving Performance	3	04. – 06.07.05	6	Stuttgart

\* Wird den Anmeldungen entsprechend möglichst zentral gewählt.

3 Tage = € 975 (+ MwSt.), 2 Tage = € 650 (+ MwSt.),  
Coachingausbildung = € 490 (+ MwSt.) pro Tag,  
insgesamt € 4900 (+ MwSt.)

Alle Preise zzgl. Tagungspauschalen und Übernachtung.

Preise Einzel- und Gruppencoaching auf Anfrage.

Es gelten unsere Teilnahmebedingungen „Seminare“

## IMPRESSUM

Herausgeber:

Rohner-Winkel + Partner  
Ahornweg 2

33165 Paderborn-Lichtenau  
Tel. 0 52 92/93 03 30  
Fax 0 52 92/93 03 31

Redaktion:

Brigitte Rohner-Winkel

www.rohner-winkel.de  
info@rohner-winkel.de

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung per Fax (0 52 92/93 03 31) oder e-mail [rohner-winkel@t-online.de](mailto:rohner-winkel@t-online.de)

## Anmeldung zum Seminar

Seminarbezeichnung:

Fon:

Termin:

Fax:

e-mail:

Name:

Folgende Themen interessieren mich zusätzlich:

Unternehmen:

Position:

Datum:

Strasse:

Unterschrift:

PLZ/Ort: