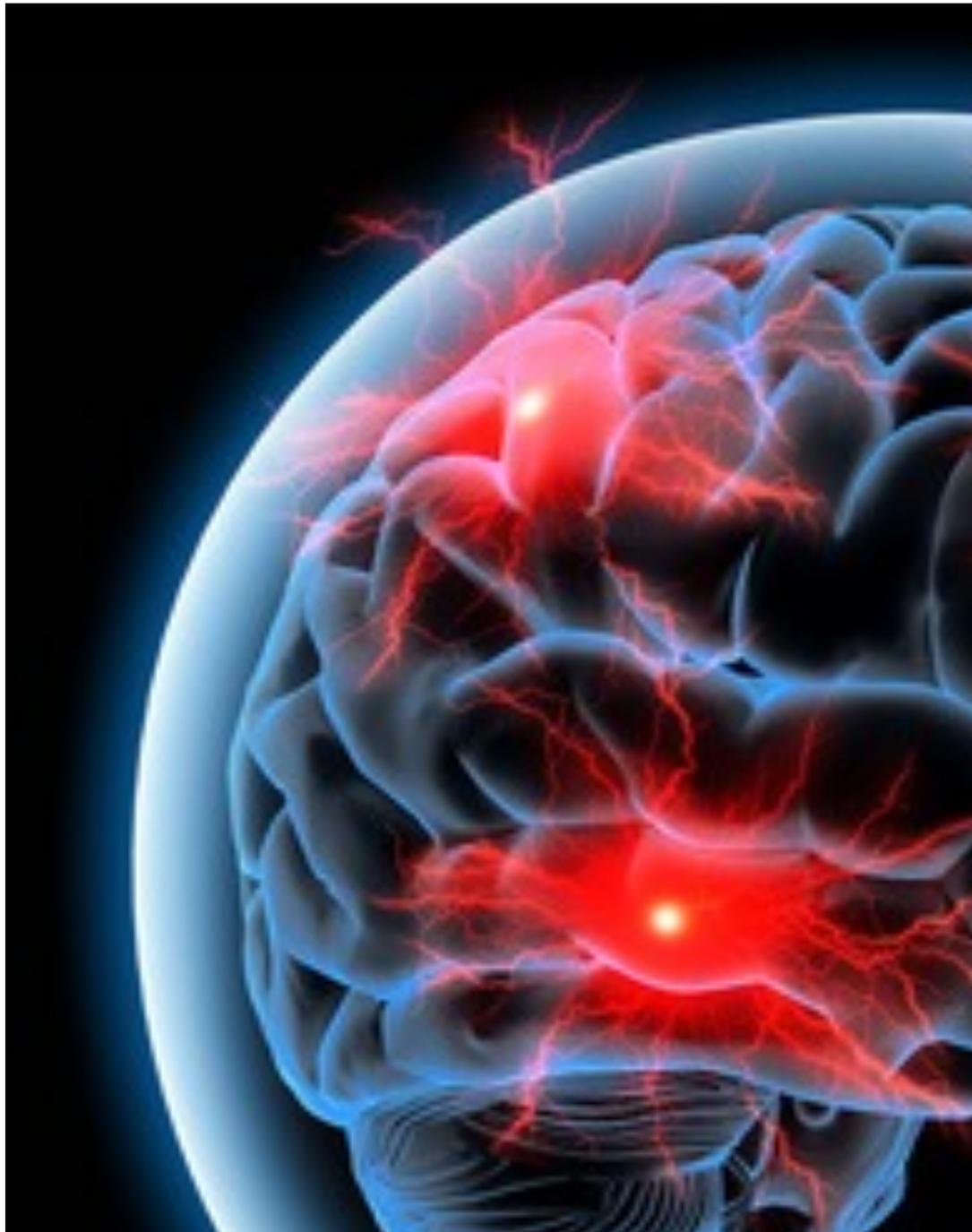




HERZLICH WILLKOMMEN ZU „GEHIRNGERECHT FÜHREN UND MOTIVIEREN“!

**ES BEGRÜSST SIE:
ANDREA BOLLIGER
MASTER OF COGNITIVE NEUROSCIENCE / AON
MASTER- COACH
BDVT-BUSINESS TRAINERIN**





Wie erreiche ich
als Führungskraft
bei meinen Mitarbeitern
die Bereitschaft,
Neues zu lernen
bzw. sich zu verändern?

Die wichtigsten Faktoren für Zufriedenheit am Arbeitsplatz



Respektvoller Umgang miteinander



Positives und förderndes Arbeitsumfeld



Eine faire und offene Unternehmenskultur

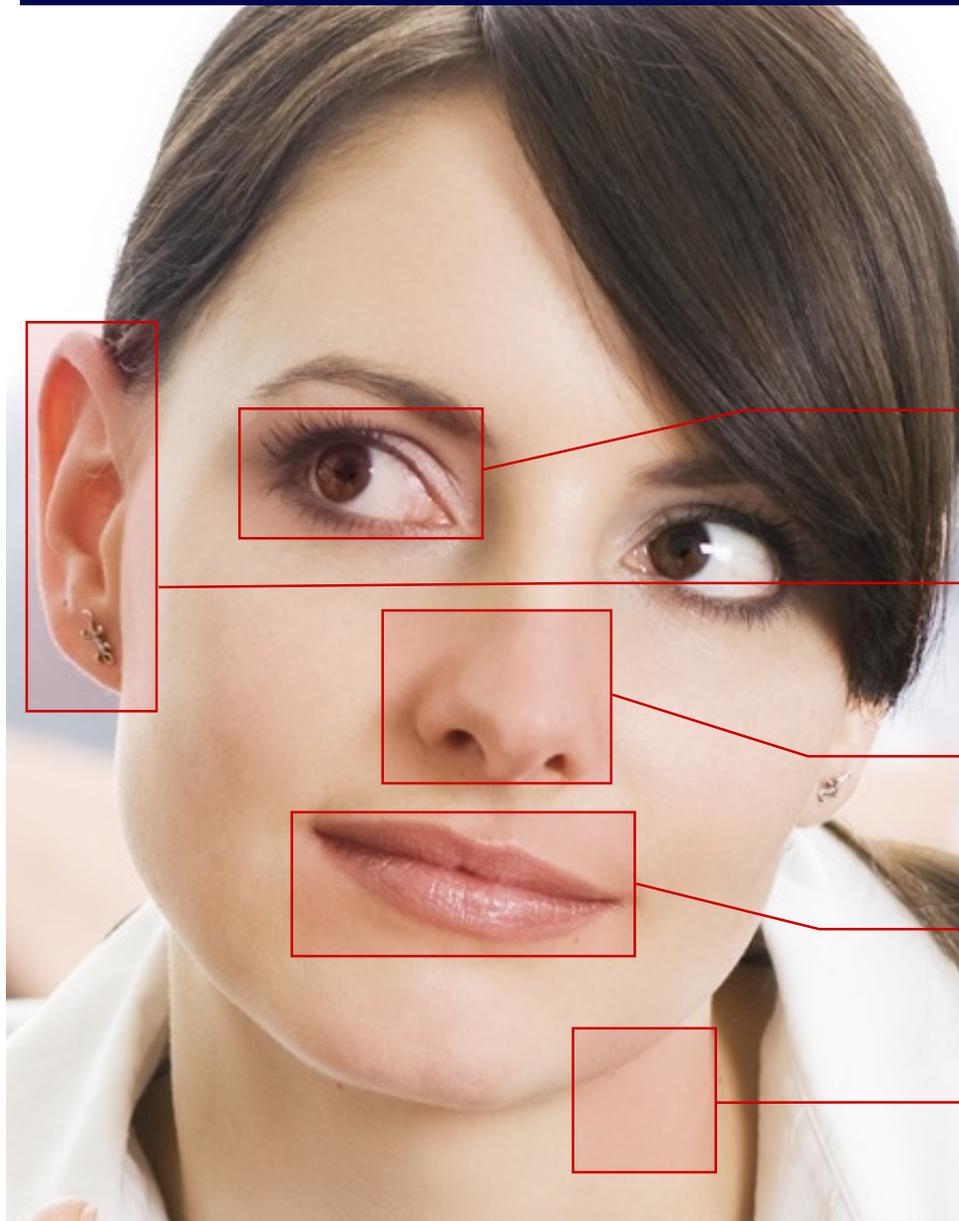


Eine sinnvolle Arbeit tun



Das tun dürfen, was sie gut können

Das limbische System – unser zentrales Bewertungssystem



Sehen

Hören

Riechen

Schmecken

Fühlen

Limbisches System



Das limbische System – unser zentrales Bewertungssystem

Positive Erfahrungen

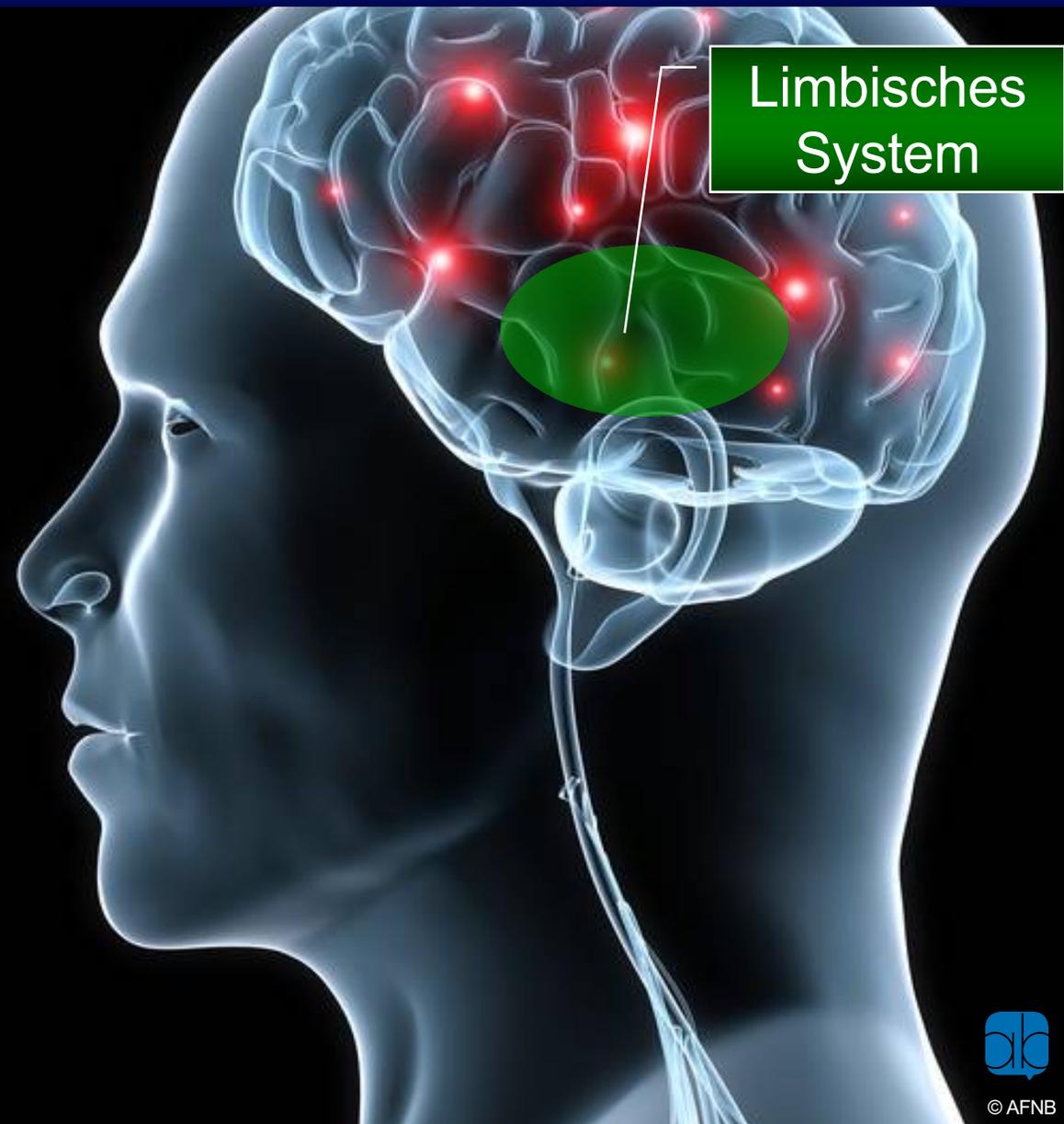
=

gut, vorteilhaft oder lustvoll

Negative Erfahrungen

=

schlecht, nachteilig oder schmerzhaft



Das limbische System – unser zentrales Bewertungssystem

Lohnt es sich hinzuhören?

Was spricht dafür, sich daran zu erinnern ?

Welchen Sinn hat es, das zu tun?

Die Antworten auf solche Fragen entstehen aufgrund unserer Erfahrungen



Erinnerung hoch



Erinnerung gering



Das limbische System – unser zentrales Bewertungssystem

Informationen zu
speichern ist
keine passive
Wissensaufnahme

Erinnern entsteht im
Netzwerk der Neuronen

Erinnerungen sind
immer an
Emotionen geknüpft

Wissen entsteht durch
biochemische Vorgänge

Diese Vorgänge treten
nach außen
als z.B.

Angst oder Freude auf,
was Eindrücke hinterlässt

Diese Eindrücke werden
als langfristige
Veränderungen
in unsere
neuronale
Netzwerkstruktur
eingespeichert

Emotionen verhelfen uns auch dazu,
Zugänge zum Verstehen von Situationen
herzustellen und
somit schnelle und sinnvolle
Verstehensprozesse zu organisieren.
Dies ist notwendig, denn es hilft uns dabei,
dass wir uns in einer immer komplizierter
werdenden Welt zurechtfinden können.

Insofern gibt es nicht nur
„emotionale Intelligenz“,
sondern auch
„intelligente Emotionen“.



Arbeitsprozesse



+

Positive Auswirkungen auf
relevante Hirnareale

Lob und Anerkennung

Glücks- und
Erfolgslebnissen

Entmutigung

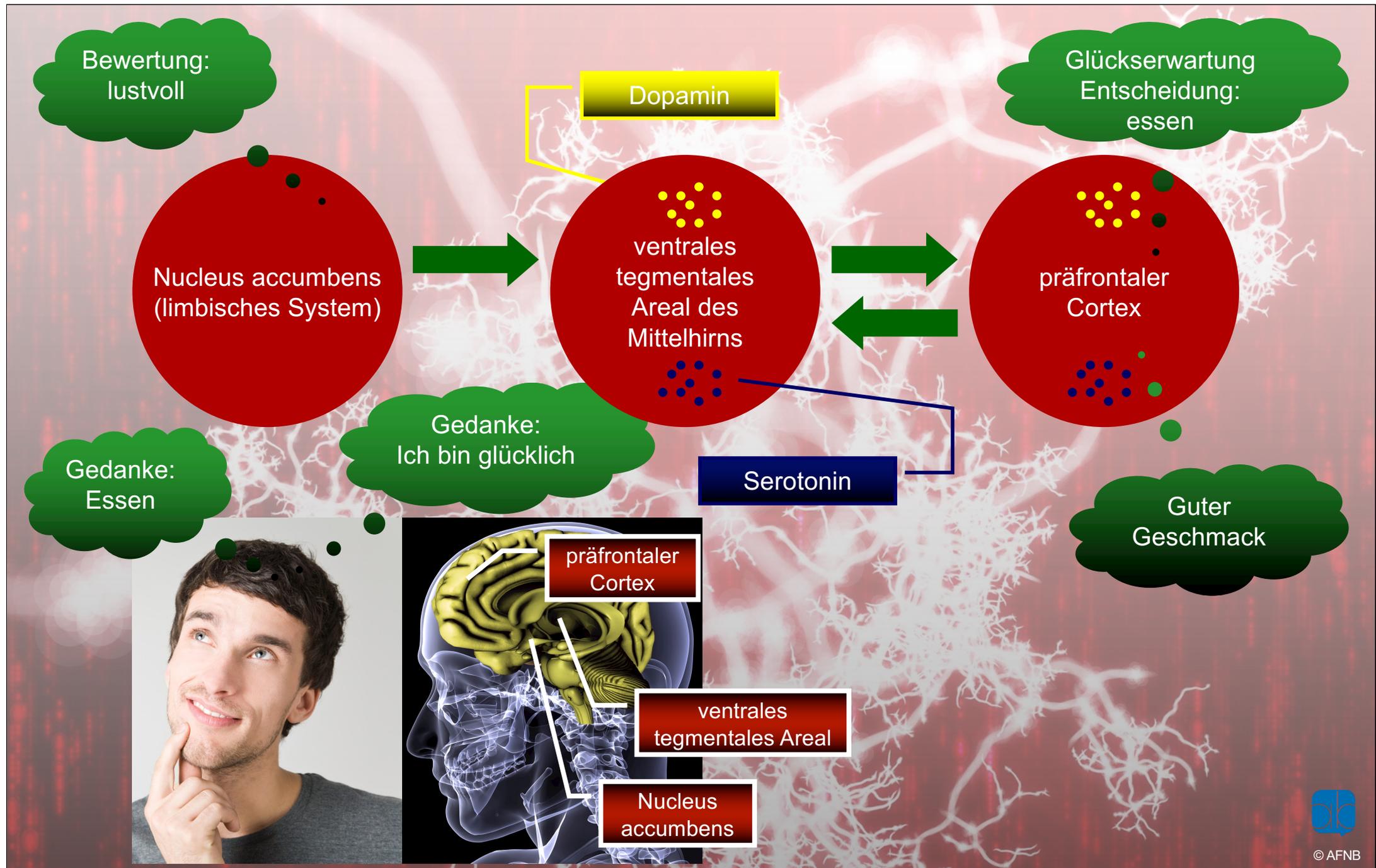
Frustration

Angst

-

Negative Auswirkungen
auf
relevante Hirnareale

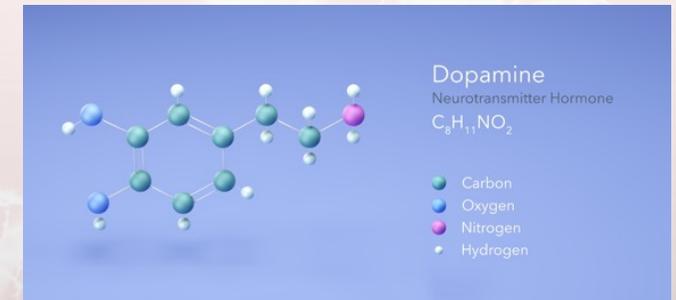




Das limbische System – unser zentrales Bewertungssystem

● Dopamin.

- Es ist an vielen wichtigen Funktionen beteiligt, darunter Motivation, Belohnung, Lernen und Gedächtnis.
- Führt zu einem Gefühl von Vergnügen und Zufriedenheit und erhöht gleichzeitig unsere Motivation, die Tätigkeit zu wiederholen, um erneut eine Belohnung zu erhalten.



Das limbische System – unser zentrales Bewertungssystem

● Serotonin.

- Ist an der Regulierung von Stimmung, Appetit und Schlaf beteiligt.
- Wird oft als das "Glückshormon" bezeichnet, da es zur Förderung von Wohlbefinden und Glück beiträgt.



Das limbische System – unser zentrales Bewertungssystem

● Oxytocin.

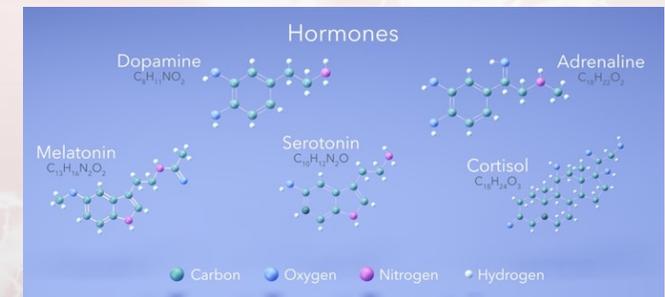
- Es spielt eine wichtige Rolle in sozialen Bindungen, Empathie und Vertrauen.
- Kann zur Stärkung sozialer Bindungen führen und das Vertrauen und die Zusammenarbeit zwischen Individuen fördern.
- Oxytocin kann auch dazu beitragen, Stress und Angst zu reduzieren und ein allgemeines Gefühl von Wohlbefinden fördern.



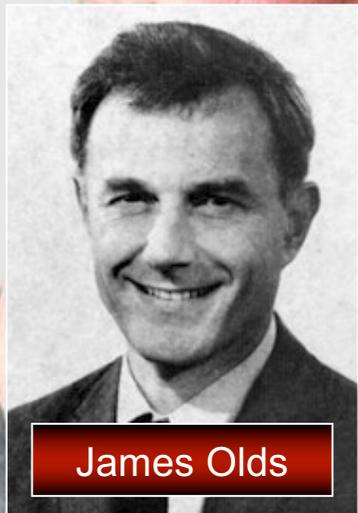
Das limbische System – unser zentrales Bewertungssystem

● Endorphine.

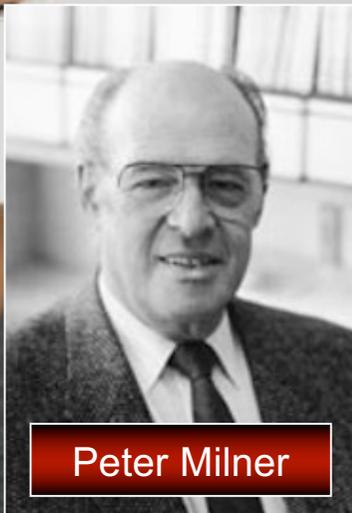
- Sie wirken als natürliche Schmerzmittel und sind in der Lage, Schmerzen und Stress zu reduzieren.
- Können auch durch positive Emotionen freigesetzt werden, wie die Freude über eine erreichte Leistung oder eine erhaltene Belohnung.



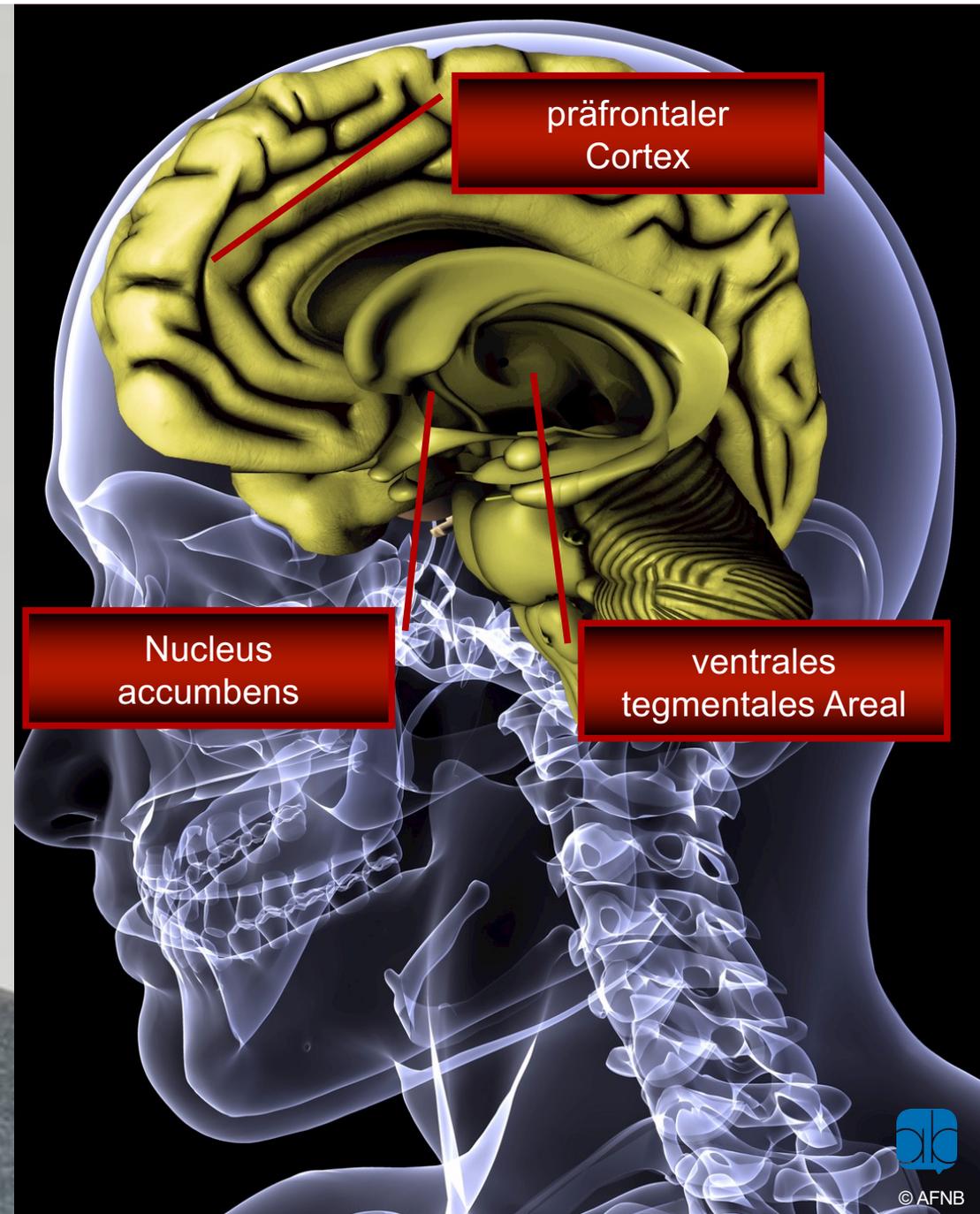
Gedanke:
Ich bin glücklich



James Olds



Peter Milner



Misserfolg

Unglück

Trauer

Erfolg

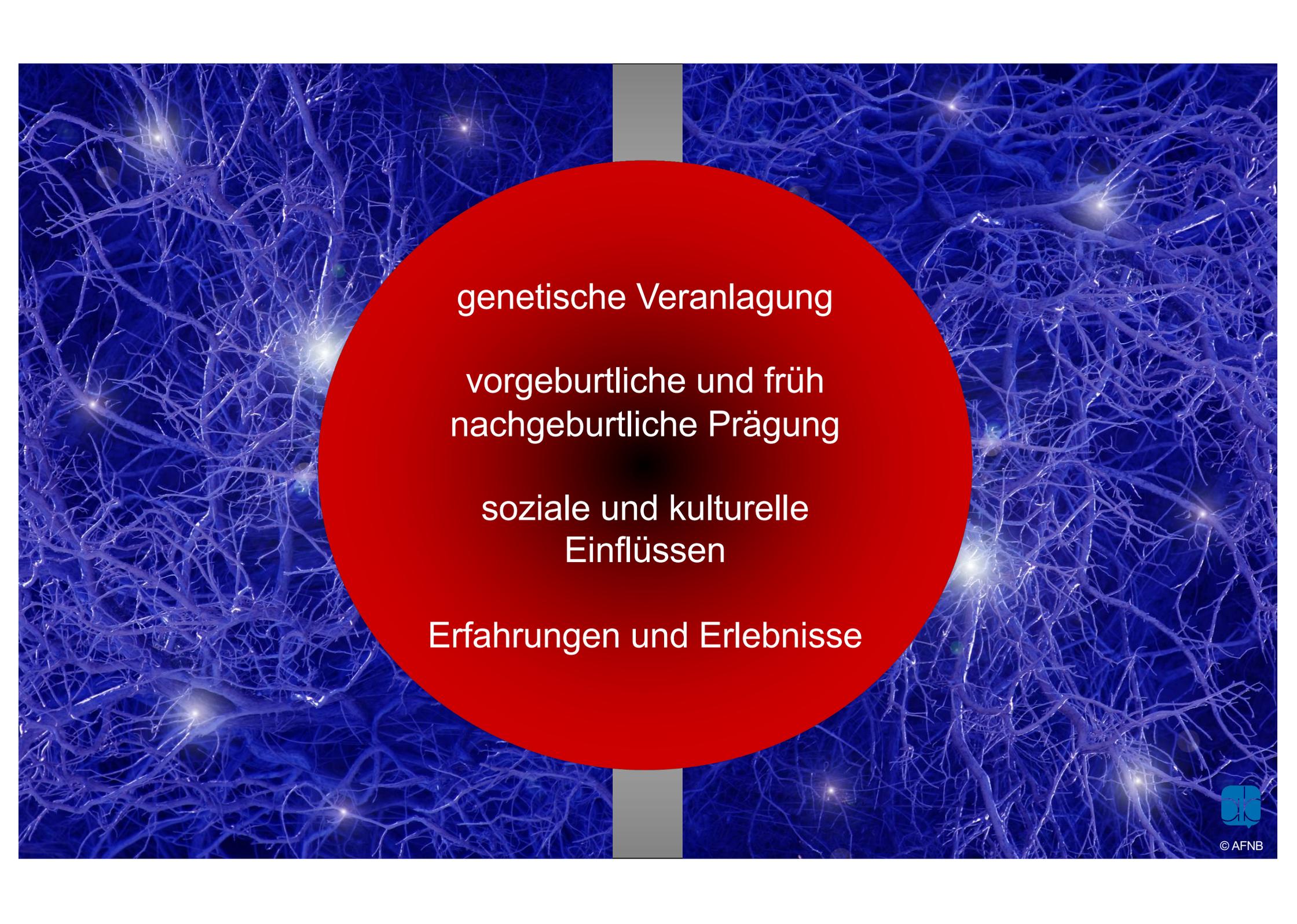
Glück

Freude





Die Persönlichkeit
eines Menschen
ist das Spiegelbild
seines neuronalen
Netzwerks



genetische Veranlagung

vorgeburtliche und früh
nachgeburtliche Prägung

soziale und kulturelle
Einflüssen

Erfahrungen und Erlebnisse



JEDER SIEHT DIE WELT DURCH DIE
BRILLE, DIE ZU SEINEN AUGEN PASST.



Führen bedeutet:

Die Einzigartigkeit jedes
Mitarbeiters zu akzeptieren,

die individuellen Potentiale
zu entdecken,

und sie fördern und
ausbauen.





Nicht, was die Menschen
sind oder zu sein scheinen
ist wichtig.

Viel wichtiger ist, was aus
ihnen werden könnte.

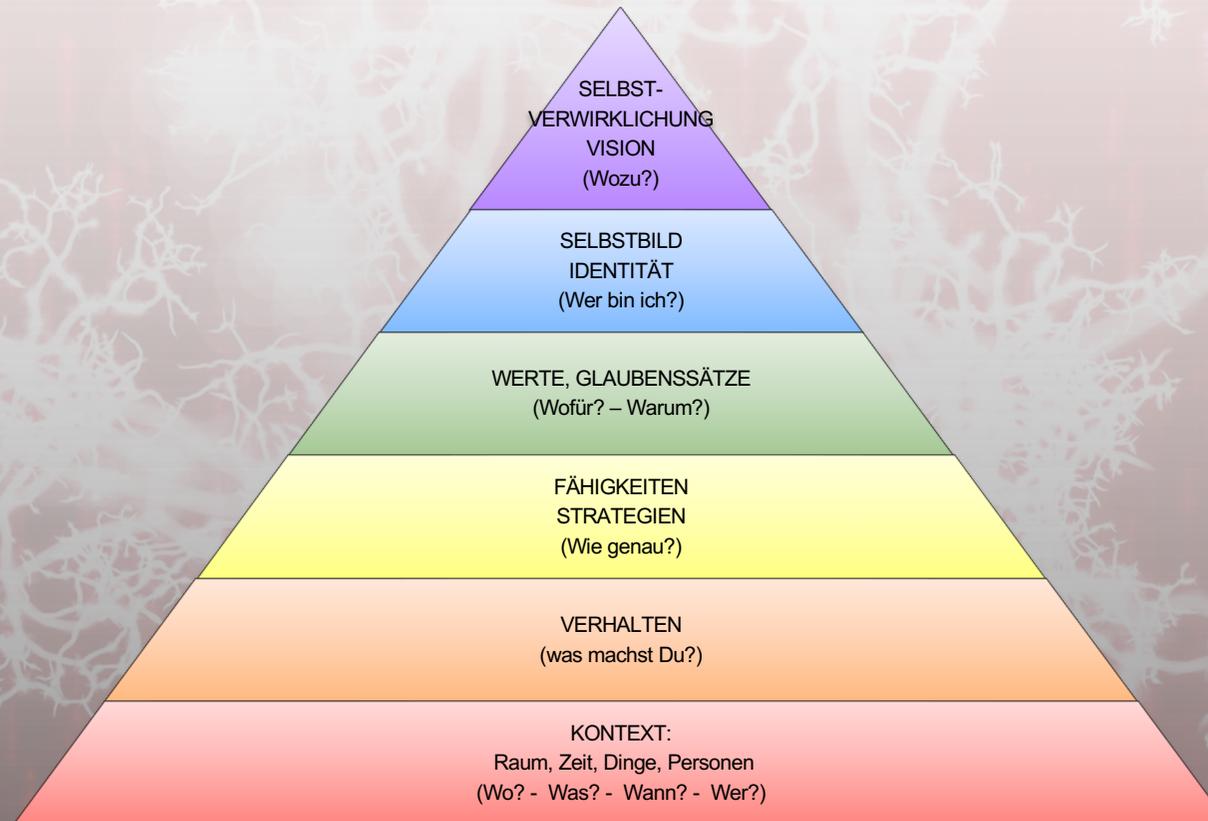


Prof. Dr. Joachim Bauer

Nichts stimuliert uns so sehr
wie der Wunsch,
von anderen gesehen zu werden,
die Aussicht auf soziale Anerkennung,
das Erleben positiver Zuwendung und
die Erfahrung von Liebe.

Kern aller Motivation ist es also
aus neurobiologischer Sicht,
zwischenmenschliche Anerkennung,
Wertschätzung und
Zuwendung zu finden oder zu geben.

LOGISCHE EBENEN nach Dilts und /oder BEDÜRFNIS-PYRAMIDE nach Maslow





Das Gehirn ist ein soziales Organ.

Menschen und somit auch ihre Gehirne möchten anerkannt, verstanden und beachtet werden. Überzeugungen und Einstellungen sind sehr stark von zwischenmenschlichen Beziehungen beeinflusst.

Fazit:

Menschen lernen und arbeiten effektiver und sind motivierter, wenn in den Prozessen soziale Interaktionen einbezogen werden.







Sinnsuche geschieht durch die Bildung von neuronalen Mustern.

Unser Gehirn bildet Muster, d.h. alle Informationen müssen geordnet und kategorisiert werden. Dabei ist das Gehirn darauf ausgerichtet, sinnvolle Muster wahrzunehmen und hervorzubringen. Sinnlos erscheinende Muster werden nicht akzeptiert und verweigert.

Fazit:

Menschen lernen / arbeiten effektiver und erweitern ihr Lernen, wenn neue Muster mit dem vorhandenen Vorwissen verbunden werden können.





Die Suche nach Sinn ist angeboren.

Menschen möchten den Dingen auf den Grund gehen und Erklärungen finden. Die Suche nach dem Sinn ist daher wesentlicher Bestandteil unseres Lebens.

Fazit:

Menschen lernen und arbeiten effektiver, wenn ihre Interessen und Ideen miteinbezogen und gewürdigt werden.





Emotionen sind wichtig für die Musterbildung

Emotionen begleiten jeden Gedanken, jede Entscheidung und jede Handlung. Lernprozesse sind somit immer an Emotionen gekoppelt.

Fazit:

Wir Menschen lernen und arbeiten effektiver, wenn Prozesse mit positiven Emotionen gekoppelt werden können.





Vorannahmen im NLP

- Jeder Mensch hat seine eigene Landkarte
 - sein eigenes Modell der Welt**(Herkunft, Kontext, Grundbedürfnisse und Verhalten)**
- Alle Ressourcen, die wir benötigen, liegen bereits in uns
(Verstehen, Verständnis: Fähigkeiten und Strategien)
- Jedem Verhalten liegt eine positive Absicht zugrunde
(Bedürfnisse und Werte, Glaubenssätze)
- Rapport heißt, Menschen in ihrem Weltmodell zu begegnen
(Bedürfnis nach Anerkennung, Identität)
- Es gibt keine „richtigen“ oder „falschen“ Modelle der Welt, sondern viele verschiedene
(alle Stufen der Logischen Ebenen und der Bedürfnispyramide)
- Die Wahl zu haben ist besser, als keine Wahl zu haben
 - je größer die Auswahl, desto besser**(Bedürfnis nach Selbstverwirklichung, Selbstbild und Vision)**

LOGISCHE EBENEN nach Dilts und /oder BEDÜRFNIS-PYRAMIDE nach Maslow

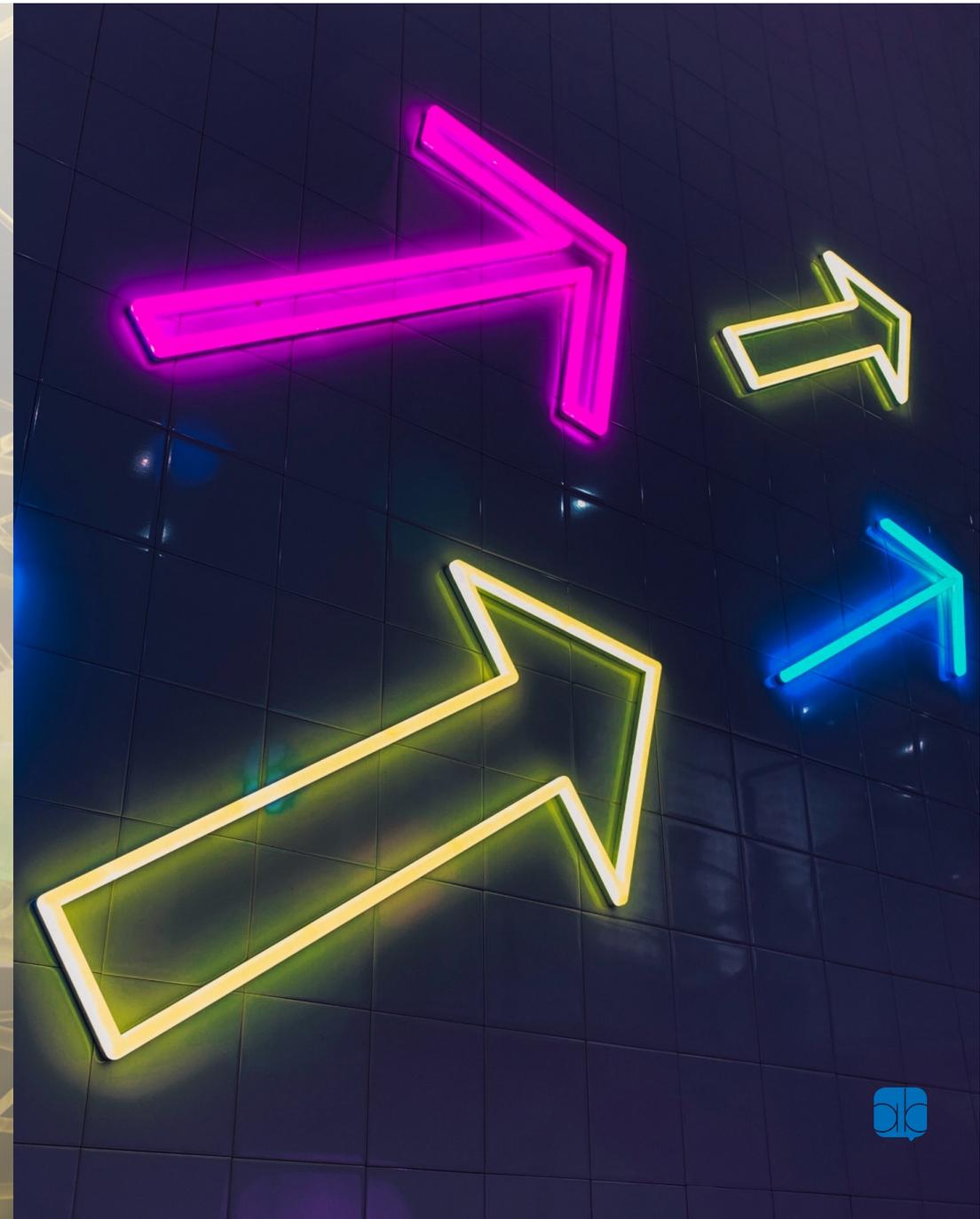


**JEMANDEN ZU
MOTIVIEREN
IST VIEL SCHWERER
ALS DEMOTIVATION
ZU VERMEIDEN!**



**GANZ ENTSCHEIDEND
VORAB:
DIE EIGENE KLARHEIT:**

- **WAS IST MEIN ZIEL?**
- **WAS MÖCHTE ICH
ERREICHEN?**
- **WORAN MACHE ICH
WAS FEST?**



EIGENMOTIVATOREN IM BLICK HABEN

**autonom /
selbst-
bestimmt**

**soziale
Verbund-
enheit**

Fähigkeiten

Sinn



WIR BRAUCHEN UNTERSCHIEDLICH VIEL DAVON

Fähigkeiten

**autonom /
selbst-
bestimmt**

Sinn

**soziale
Verbun-
denheit**



WIR BRAUCHEN UNTERSCHIEDLICH VIEL DAVON

**autonom /
selbst-
bestimmt**

**soziale
Verbundenheit**

**Fähig-
keiten**

Sinn



KOGNITION

- Jede Sinneswahrnehmung ist das Resultat neurobiologischer Konstruktionsprozesse
- Auch das Verstehen beruht auf INDIVIDUELLEN Konstruktionsprozessen. Was eine Erklärung ist, was Sinn ergibt, was sie verstehen, bestimmt AUSSCHLIESSLICH DER HÖHRER – niemals der Sprecher
- Kommunikation ist ein sozialer Prozess, durch den gemeinsame Wirklichkeiten, Denkstrukturen und Handlungskonzepte geschaffen werden

EMOTION

- Das limbische System ist ein ständig und schnell arbeitendes BEWERTUNGSSYSTEM, das größtenteils unbewusst stattfindet
- Motivation ist, etwas zu wollen. Zu den allgemeinen Grundbedürfnissen zählen das Erreichen erstrebenswerter Ziele, sowie soziale Wünsche wie Gruppenzugehörigkeit, Selbstwertgefühl und Gerechtigkeit
- Führen und Folgen ist ein evolutionsbiologisch sehr altes Überlebenskonzept. Unser "social brain" initiiert kooperative Verhaltensweisen, die Machtmissbrauch nicht dulden



INTERAKTION

- Emotionen beeinflussen kognitive Prozesse. Angst und Stress beeinträchtigen die kognitive Kontrollfähigkeit und Stimmungen „färben“ Denkprozesse.
- Kognitive Prozesse beeinflussen Emotionen. Reize, die negative Gefühle auslösen, werden bewusst gemieden. Aktuelle Gedanken „färben“ aktuelle Stimmungen.



Marc Aurel

**„Auf die Dauer der
Zeit
nimmt die Seele die
Farbe der Gedanken
an.“**





19 Montag Klavier spielen

20 Dienstag Klavier spielen

21 Mittwoch Klavier spielen

22 Donnerstag Klavier vorstellen

23 Freitag Klavier vorstellen

24 Samstag Klavier vorstellen

25 Sonntag Klavier vorstellen

26 Montag Klavier vorstellen

27 Dienstag Klavier vorstellen

28 Mittwoch Klavier vorstellen

29 Donnerstag Klavier vorstellen

30 Freitag Klavier vorstellen

31 Samstag Klavier vorstellen

1 Sonntag Klavier vorstellen

2 Montag Klavier vorstellen

3 Dienstag Klavier vorstellen

4 Mittwoch Klavier vorstellen

5 Donnerstag Klavier vorstellen

6 Freitag Klavier vorstellen

7 Samstag Klavier vorstellen

8 Sonntag Klavier vorstellen

9 Montag Klavier vorstellen

10 Dienstag Klavier vorstellen

11 Mittwoch Klavier vorstellen

12 Donnerstag Klavier vorstellen

13 Freitag Klavier vorstellen

14 Samstag Klavier vorstellen

15 Sonntag Klavier vorstellen

16 Montag Klavier vorstellen

17 Dienstag Klavier vorstellen

18 Mittwoch Klavier vorstellen

19 Donnerstag Klavier vorstellen

20 Freitag Klavier vorstellen

21 Samstag Klavier vorstellen

22 Sonntag Klavier vorstellen

23 Montag Klavier vorstellen

24 Dienstag Klavier vorstellen

25 Mittwoch Klavier vorstellen

26 Donnerstag Klavier vorstellen

27 Freitag Klavier vorstellen

28 Samstag Klavier vorstellen

29 Sonntag Klavier vorstellen

30 Montag Klavier vorstellen

31 Dienstag Klavier vorstellen

1 Mittwoch Klavier vorstellen

2 Donnerstag Klavier vorstellen

3 Freitag Klavier vorstellen

4 Samstag Klavier vorstellen

5 Sonntag Klavier vorstellen

6 Montag Klavier vorstellen

7 Dienstag Klavier vorstellen

8 Mittwoch Klavier vorstellen

9 Donnerstag Klavier vorstellen

10 Freitag Klavier vorstellen

11 Samstag Klavier vorstellen

12 Sonntag Klavier vorstellen

13 Montag Klavier vorstellen

14 Dienstag Klavier vorstellen

15 Mittwoch Klavier vorstellen

16 Donnerstag Klavier vorstellen

17 Freitag Klavier vorstellen

18 Samstag Klavier vorstellen

19 Sonntag Klavier vorstellen

20 Montag Klavier vorstellen

21 Dienstag Klavier vorstellen

22 Mittwoch Klavier vorstellen

23 Donnerstag Klavier vorstellen

24 Freitag Klavier vorstellen

25 Samstag Klavier vorstellen

26 Sonntag Klavier vorstellen

27 Montag Klavier vorstellen

28 Dienstag Klavier vorstellen

29 Mittwoch Klavier vorstellen

30 Donnerstag Klavier vorstellen

31 Freitag Klavier vorstellen

1 Samstag Klavier vorstellen

2 Sonntag Klavier vorstellen

3 Montag Klavier vorstellen

4 Dienstag Klavier vorstellen

5 Mittwoch Klavier vorstellen

6 Donnerstag Klavier vorstellen

7 Freitag Klavier vorstellen

8 Samstag Klavier vorstellen

9 Sonntag Klavier vorstellen

10 Montag Klavier vorstellen

11 Dienstag Klavier vorstellen

12 Mittwoch Klavier vorstellen

13 Donnerstag Klavier vorstellen

14 Freitag Klavier vorstellen

15 Samstag Klavier vorstellen

16 Sonntag Klavier vorstellen

17 Montag Klavier vorstellen

18 Dienstag Klavier vorstellen

19 Mittwoch Klavier vorstellen

20 Donnerstag Klavier vorstellen

21 Freitag Klavier vorstellen

22 Samstag Klavier vorstellen

23 Sonntag Klavier vorstellen

24 Montag Klavier vorstellen

25 Dienstag Klavier vorstellen

26 Mittwoch Klavier vorstellen

27 Donnerstag Klavier vorstellen

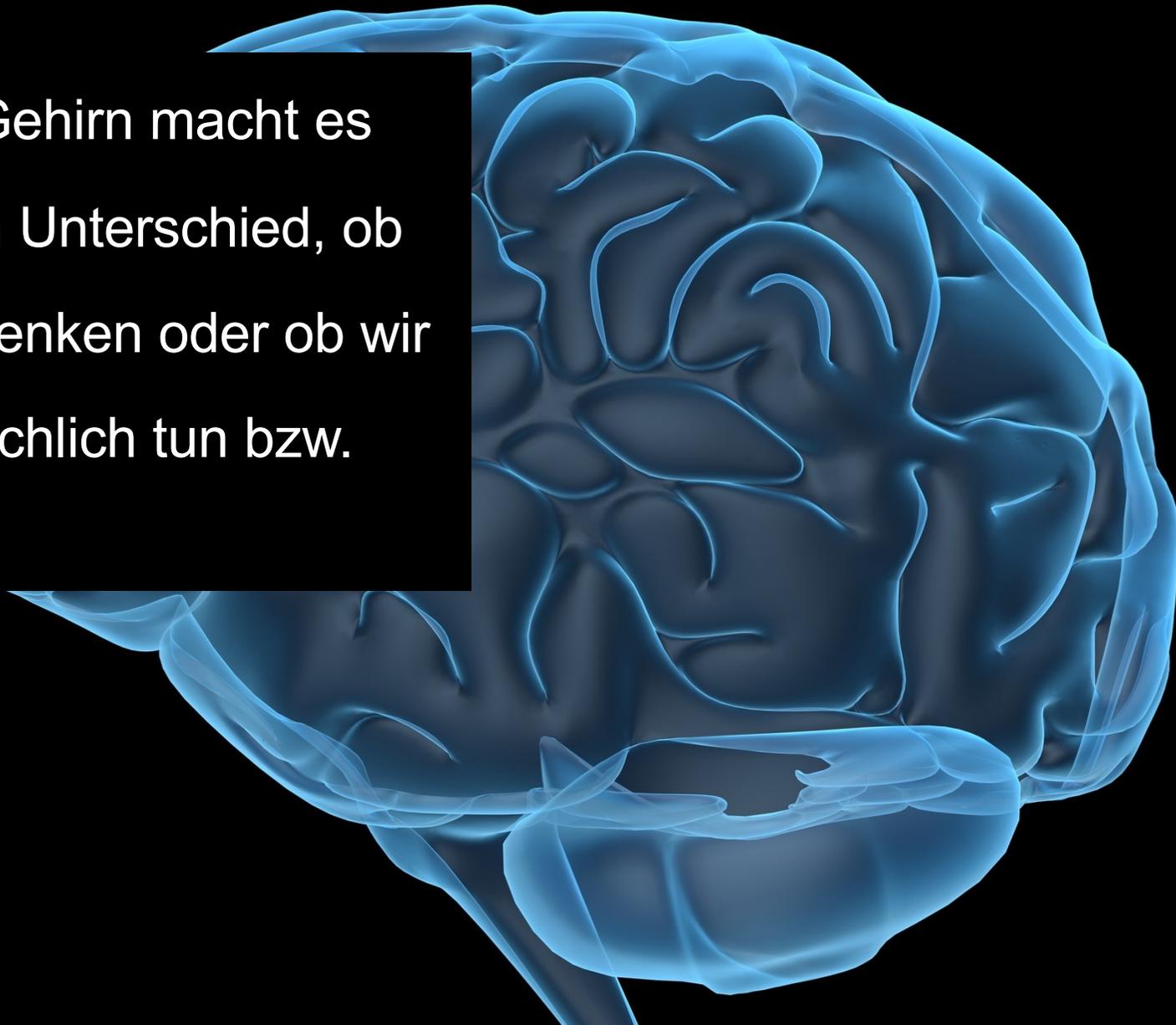
28 Freitag Klavier vorstellen

29 Samstag Klavier vorstellen

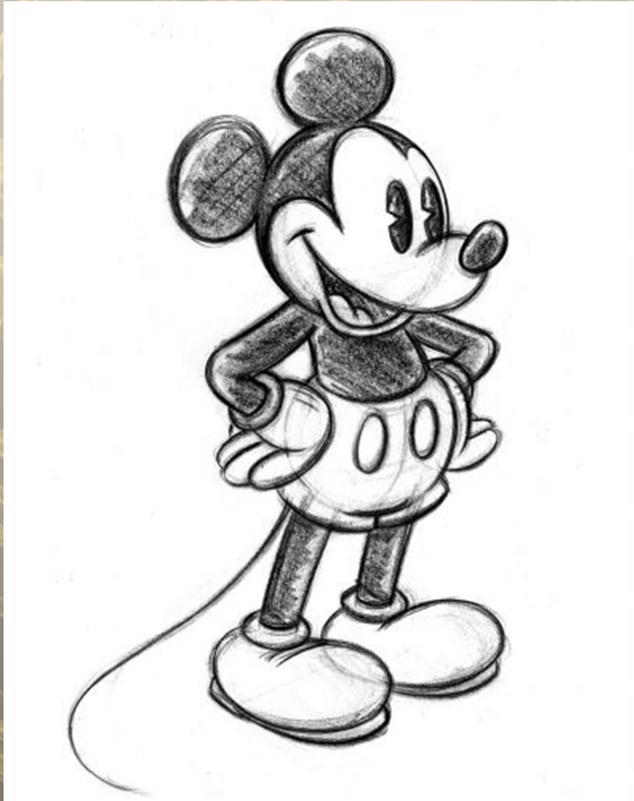
30 Sonntag Klavier vorstellen

31 Montag Klavier vorstellen

Für unser Gehirn macht es kaum einen Unterschied, ob wir etwas denken oder ob wir etwas tatsächlich tun bzw. erleben.







**„ERWISCHE“ SIE,
WENN SIE GUT SIND!**





**STÄRKEN STÄRKEN!
MIT ANERKENNENDEM
FEEDBACK**





„copy - paste Verhalten“

Will ich die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass sich ein Mitarbeiter verändert, muss ich zuvor mein eigenes Verhalten verändern!



**VIELEN DANK FÜR EURE ZEIT
UND EURE AUFMERKSAMKEIT!**

Ihre Referentin Andrea Bolliger

