

„“

DIE GLAMOURÖSEN 7

” SPRINGERDIPPOLD “

# „DIE GLAMOURÖSEN 7 FÜR FÜHREN MIT PERSÖNLICHKEIT“

Führung in Zeiten von Transformation und Digitalisierung braucht auch Entertainertum



1

„LACHEN IST DIE BESTE MEDIZIN,  
UM ZU LERNEN“

2

„WUT UND MUT  
TRENNT NUR EIN BUCHSTABE“

3

„DAS GEHIRN ARBEITET  
AUF BASIS VON VERGLEICHEN“

4

„NICHT NUR GÄHNEN IST ANSTECKEND“

5

„DER EMPFÄNGER HAT IMMER RECHT“

6

„STÄRKEN STÄRKEN“

7

„MENSCH SEIN UND BLEIBEN“



# 1

„LACHEN IST DIE  
BESTE MEDIZIN,  
UM ZU LERNEN“

## **Emotio vor Ratio**

**Donald Hebb's synaptische Plastizität, aktive Anpassungsfähigkeit des Gehirns**

Intensität und Emotionen sind der Dünger der Neuroplastizität und damit der Motor der Veränderung. Emotionen haben einen direkten Einfluss auf die Chemie im Gehirn, insbesondere auf die Ausschüttung von Botenstoffen (Neurotransmittern), die für die Signalübertragung ebenso wichtig sind wie für den Ausbau neuronaler Verknüpfungen und damit Veränderungen im Gehirn aktivieren.

# 2

## „WUT UND MUT TRENNT NUR EIN BUCHSTABE“

### **Mindset vor Skill**

#### **Niklas Luhmann'sche soziologische Systemtheorie**

In einem wirkungsvollen und professionell gesteuerten Veränderungsprozess (Training/Coaching) muss in einem sorgsamem Kontakt alles Vorhandene erst einmal vorbehaltlos wahrgenommen werden und ausgesprochen werden - Verbalisierung des emotionalen Erlebnisinhaltes. Anschließend lassen sich Schritt-für-Schritt im Dialog neue Denk- und Verhaltensweisen etablieren und alte Glaubenssätze zu neuen Mutsätzen umwandeln.

# 3

## „DAS GEHIRN ARBEITET AUF BASIS VON VERGLEICHEN“

### **Erfahrungen hinterlassen Spuren im Gehirn**

#### **Franz Hütters' Anknüpfungsprinzip**

Die Speicherstrategie des Gehirns, beruht auf der Vernetzung von Nervenzellen. Das heißt, das Gehirn kann nur anknüpfen an bestehende Inhalte und tut sich schwer mit neuen Inhalten, die nicht zum eigenen Speicherplatz passen. In einem Coaching-Prozess muss man in die Lage versetzt werden, neue An-dockstellen zu suchen, die bereits durch Erfahrungen strukturell in die Feinstruktur des Gehirns eingeschrieben worden sind, um etwas Neues überhaupt verknüpfbar zu machen.

# 4

„NICHT NUR GÄHNEN  
IST ANSTECKEND“

## **Extrinsische Motivation ist hirntechnischer Unsinn**

**Gerald Hüthers' Neurobiologie des Wollens**

Nur wer in der Lage ist die Motive anderer Menschen kennenzulernen, daran anzuknüpfen und sie – vielleicht – zu begeistern und mit Vertrauen und intensivem Kontakt und Dialog anzustecken, schafft intrinsische Aktivierung. Unsere Spiegelneuronen sind unsere intuitive Hardware, die mit der Software Empathie und Imitationslernen ausgestattet ist.



# 5

# „DER EMPFÄNGER HAT IMMER RECHT“

## **Kommunikation entsteht nicht durch den Sender**

### **Paul Watzlawicks' Axiome**

Der Sender, der eine Botschaft übermittelt kann erst dann seine Wirkung der Botschaft überprüfen, wenn im Nachhinein, der Empfänger diese als solche verstanden hat und die weitere Kommunikation daran anknüpft. („Akzeptanzphasen“, „kognitives Verständnis“), Was meinst Du dazu? Was denkst Du jetzt? Was fühlst Du jetzt?

# 6

## „STÄRKEN STÄRKEN“

### **Neurons that fire together, wire together**

#### **Donald Hebb'sche Lernregeln**

Je mehr auf die Schwächen, „alten“ Verhaltensweisen, Fehler und Probleme hingewiesen wird, desto stärker werden Fehler und Schwächen kognitiv verankert.

Im Sinne der Appreciative Inquiry (Cooperrider & Whitney, Fritz Walter) wird das in den Mittelpunkt gestellt, welches gut funktioniert und emotional auf-

geladen. Menschen und ihre Potenziale werden eher überschätzt, als unterschätzt, damit der Mensch lernt an sich und seine Stärken und Potentiale zu glauben und zu arbeiten.

# 7

# „MENSCH SEIN UND BLEIBEN“

## Die 4 psychischen Grundbedürfnisse des Menschen

### Klaus Grawe'sche Konsistenztheorie

Das Bedürfnis nach Bindung bedeutet man muss in der Lage sein, das Bindungsbedürfnis zu befriedigen um nachweislich motivationale Effekte zu erzeugen und damit das Gefühl der Zugehörigkeit zu aktivieren. Das Bedürfnis nach Orientierung und Kontrolle bedeutet den Widerstand „das haben wir/ich immer so gemacht“ oder „das habe ich/wir noch nie so gemacht“) mit einer größtmöglichen Transparenz über **WARUM** machen wir/ich das anders, **WAS** haben wir/ich vor anders zu machen, **WIE** kann das ausschauen, zu begegnen. Learning by Example bedeutet man muss es selber können und vormachen können um die

Kontrolle zu behalten. Das Bedürfnis nach Selbstwertschutz und Selbstwerterhöhung bedeutet man erfährt in einem Coachingprozess verbale Wertschätzung, Lob und Anerkennung die Bedeutung des Einzelnen/Individuums wird in den Mittelpunkt gestellt. Das Bedürfnis nach Lustgewinn und Unlustvermeidung bedeutet man muß in der Lage sein das eigene „Vermeidungssystem“ des Menschen durch das Belohnungsprinzip zu ersetzen, dies muss durch individuelle Annäherung und Interessen (Motivation) geschehen.

# ” SPRINGERDIPPOLD “

**Auf der Höh 13  
83607 Holzkirchen am Tegernsee**

**[info@springerdippold.de](mailto:info@springerdippold.de)  
[www.springerdippold.de](http://www.springerdippold.de)**

**Stefanie Springer +49 173 38 32 937  
Erich Dippold +49 176 16 06 1967**

**©SPRINGER DIPPOLD 2021**