

**Das MASTER-Tool
für erfolgreiche Kommunikation**

Das FIDELIO-Tool

Sven Thanheiser, Mediator/Rechtsanwalt
Führungskräfte-Trainer

Oktober 2023

Warum Fidelio?



Diese Präsentation und ihre Inhalte sind urheberrechtlich geschützt.

Eine ungenehmigte Weitergabe an Dritte zu nicht-kommerziellen Zwecken ist gewünscht und erlaubt. Eine irgendwie geartete Haftung für Ansprüche aus einer Weitergabe wird nicht übernommen.

Eine Verwertung zu gewerblichen Lehrzwecken ist hiervon nicht umfasst. Im Zweifel ist vorher die Genehmigung des Trainers einzuholen.

Bei geschlechtsbezogenen Formulierungen sind immer auch die nichtgenannten Menschen aller anderen Geschlechtsformen umfasst. Der/die Betrachter/in wird gegendert, weil die Nutzung der Beobachterebene von Ihrem Geschlecht abhängt

Bildnachweis:

Folie 2: Sven Thanheiser

Folie 4: operalia-verdi.blogspot.com Fidelio in Mailand 2003

Folie 9: Zeichnung Dr. Dorothee Knell <https://www.dorothee-knell.de/>

Grafik fernsehserien.de

Folie 10: Rot: <https://youngcivicroadio.wordpress.com/2009/01/20/2233/>

Grün: Heidi Crocket <https://neuroscienceofdating.com/>

<https://youtu.be/Cko85rqZxbk>

Folie 16ff: <https://www.pinterest.de/pin/32088216079881643/>

Folie 25: Toni Angermayer

© RA Sven Thanheiser, München

Ihr Trainer:

- Sven Thanheiser
- Selbst. Rechtsanwalt/Mediator
- TV-Journalist bis 2000, zuletzt ZDF
- Teilzeit-Referent beim KAV Bayern
- Führungskräfte-Trainer
- Gründer und Inhaber Forum Erfolgstraining
- www.forum-et.de



Das MASTER-Tool **nicht nur**
für erfolgreiche Kommunikation

Was kann das FIDELIO-Tool?



Wie oft sagen wir uns: „Hätte ich doch das (var: nicht) gesagt oder getan ...“

Häufig kommt uns eine Emotion wie z.B. Wut oder Angst zuvor, wenn wir eigentlich besser eine intelligentere Antwort als unsere spontane Rückmeldung hätten geben können.

Warum? Weil unser sicherheitsbedachtes Reptiliengehirn (oder früher limbisches System genannt) auf schnelle Reaktion wie Abwehr („Du hast Unrecht!“), Widerstand („Das muss ich mir nicht bieten lassen!“) oder Flucht („Wie komme ich schnell aus dieser Situation heraus?!“) abzielt, und auf Basis vom Emotionen verbale Schnellschüsse abfeuert.

In solchen Momenten braucht es Ihre wohlwollende höhere Beobachterinstanz, die Sie blitzschnell die Lage versetzt, ggf. alternativ zu antworten.

Oder zumindest durchzuatmen, bevor Sie reagieren ...

Zwar kennt man den höheren "Zeugen" schon seit 2.500 Jahren. Aber in keinem Lehrbuch steht drin, wie Sie wirklich in Ihre wohlwollende höhere Betrachterinstanz kommen!

Mit dem FIDELIO-Tool wollen wir Ihnen dieses wesentliche Werkzeug praxisnah vermitteln, das am Anfang guten Kommunikationskultur steht: erweiterte Wahrnehmung und authentische Kommunikation.

Warum „FIDELIO“?



Oper geht gut aus!

Anagramm

Freude schaffen
In den/die Betrachter*in
gehen
De-Eskalieren
Energie lenken
Loyal zu mir selbst sein
Integrieren
Offen bleiben

Fidelis = zuverlässig!



Forum Erfolgstraining

Wir beim Forum Erfolgstraining nennen unsere Tools (neudeutsch für Trainerwerkzeuge) gerne nach Opern! Allerdings bevorzugen wir mittlerweile Opern, die gut ausgehen ...

Davon gibt es gar nicht so viele, aber die einzige Oper von Ludwig van Beethoven geht gut aus: Fidelio. Leonore, die Frau des eingekerkerten Politikers Florestan, gibt sich den Decknamen Fidelio, legt sich Männerkleider an und bewirbt sich als Kerkerdiener. Trickreich befreit sie ihren Ehemann aus den Fängen des brutalen Kerkermeisters Rocco und des politischen Gegenspielers ihres Mannes, Don Pizarro. Am Ende werden die Übeltäter ihrer gerechten Strafe zugeführt, Leonore und Florestan genießen in Freiheit ihre Liebe.

Die Opernnamen dienen bei uns auch als Anagramm, d.h. die Inhalte der Tools lassen sich durch die Anfangsbuchstaben leicht erinnern.

Last, but not least: Das lateinische fidelis heißt auch zuverlässig – und genau das sollte Ihre Geisteshaltung sein, damit Sie sich darauf verlassen können, dass Ihre Aussagen beim Gegenüber ankommen und möglichst authentisch sind.

Aller Anfang ist geistige und körperliche Präsenz:

Wie fühlen Sie sich in diesem Moment?

- **Ich fühle mich ...**
 - Entspannt, neufreudig, neutral ...
 - Nervös, bedrückt, aufgeregt ...
- **Wie sich die Anderen wohl denken?**
 - Was erwartet der von mir??
 - Was denken die von mir? ...



Beim bewussten Kommunizieren geht es zunächst auch um Ihre Eigenwahrnehmung, d.h. Ihr Selbst-Bewusstsein.

Nur wenn Sie Ihre körperliche Verfassung spüren und Ihre Gedanken und Gefühle kennen, können Sie Worte und Handlungen zum gewünschten Ergebnis steuern!

1. Übung: Wie fühlen Sie sich? Körper, Gedanken ...

2. Übung: Weil es soooo normal ist:

„Denke ich gerade oder oft darüber nach, was die Anderen über mich denken?“

Wo liegt meine Aufmerksamkeit?

- **Bei mir, im Moment:**
 - **Bewusst, zentriert, offen ...**
- **Auf meinem Umfeld:**
 - **Erwartend, kontrollierend, ängstlich ...**
- **Idealerweise bei beidem:**
 - **Achtsam, mitfühlend, präsent ...**



Nach der Übung zur Selbstwahrnehmung konzentrieren wir uns auf ihre geistige Ausrichtung, Ihren Fokus:

Liegt Ihre Aufmerksamkeit im Augenblick auf Ihren eigenen Gefühlen und Gedanken? Eine wichtige Voraussetzung, um bewusst zu kommunizieren, ist die volle Präsenz.

Oder liegt Ihre Wahrnehmung meistens eher auf Ihrem Umfeld? Dann sind Sie extrinsisch orientiert und erwarten etwas von außen, wie zum Beispiel Ansagen, bestimmte Reaktionen etc.

Idealerweise entwickeln Sie eine laterale Wahrnehmung, d.h. Sie sind dann in der Lage, sich selbst, andere Personen und deren Handlungen bewusst gleichzeitig wahrzunehmen.

In einem fortgeschrittenen Stadium werden Sie auch in der Lage sein, die Gefühlslage Anderer einzuschätzen – die Königsdisziplin:
Einfühlungsvermögen.

Warum der/die BetrachterIn so wichtig ist:

- **Ende der Opferrolle**
 - Von extrinsisch zu intrinsisch
 - „Immer ich ...“ „DU ...“ „Ich muss ...“
- **Umsetzung der eigenen Werte**
 - Will ich das wirklich? „ICH will ...“
 - Was sagt mein Bauch dazu?
- **Bin ich angstvoll oder offen??**
 - Welche Alternativen habe ich?
 - You can always do it later ...



Wie oft sagen wir uns: „Hätte ich doch das (var: nicht) gesagt ...“

Meistens kommen uns Emotionen wie Angst oder spontane Wut zuvor, wenn wir eigentlich besser eine differenzierte oder intelligentere Antwort als unsere spontane Rückmeldung hätten geben können.

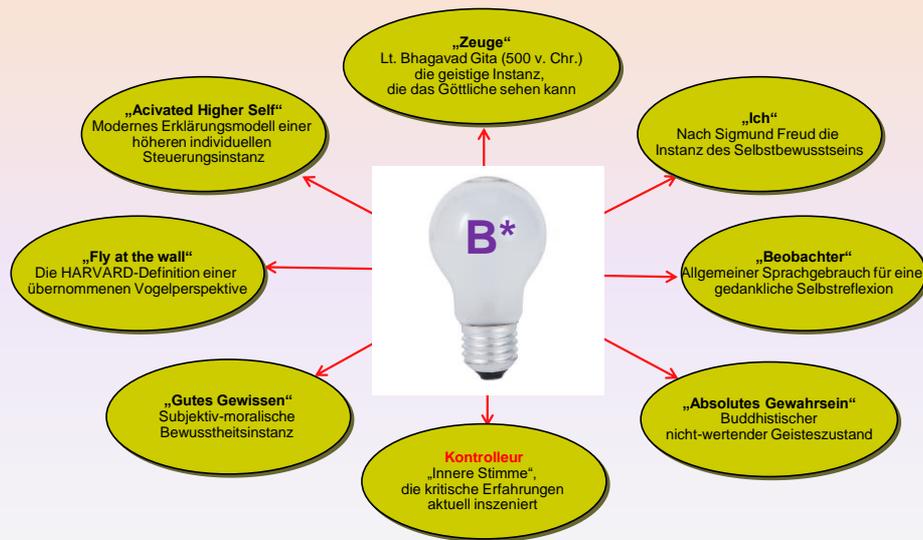
Warum? Weil unser sicherheitsbedachtes Reptilienghirn (früher limbisches System genannt) auf schnelle Reaktion wie Abwehr („Du hast Unrecht!“), Widerstand („Das muss ich mir nicht bieten lassen!“) oder Flucht („Wie komme ich schnell aus dieser Gesprächssituation heraus?!“) abzielt, und auf Basis vom Emotionen verbale Schnellschüsse abfeuert.

D.h. wir alle sind mit unseren Emotionen, (das sind die vom Kopf übersetzten körperlichen Wahrnehmungen als Erinnerungen an frühere Erfahrungen; echte Gefühle sind eher Freude und Liebe), identifiziert; d.h. wir halten diese „übersetzten“ Gefühle in diesem Moment für die reine Wahrheit.

Um sich schnell zu desidentifizieren, braucht es den/die Höhere/n Beobachter/in, der/die Sie blitzschnell die Lage versetzt, ggf. alternativ zu antworten bzw. zu handeln.

Oder zumindest durchzuatmen, bevor Sie reagieren ...

Aus 2.500 Jahren Erfahrung gut!



Der/die höhere Betrachter/in ist ein Wahrnehmungsinstrument, das schon seit 2.500 Jahren bekannt ist.

Schon in der Bhagavad Gita, einer der heiligen Schriften der alten Inder, sagte Gott Krishna dem Feldherrn Arjuna, der gerade über Frieden und Beendigung einer generationenlangen Schlacht nachdenkt, dass die Meditation eines der Instrumente sein kann, um die richtigen Entscheidungen zu treffen. Dabei weist Krishna auf die geistige Haltung des „Zeugen“ hin, d.h. auf die geistige Instanz, die selbstbeobachtend ist.

Nach und nach entwickelte sich diese beobachtende Instanz über moralische Kategorien wie bei den alten Griechen und Römern hin zur modernen Philosophie eines „guten Gewissens“ oder zur psychologischen Kategorie des Ichs.

In der modernen Meditationspraxis wird vom absoluten Gewahrsein gesprochen, wobei auch dessen Protagonisten zugeben, dass dies nur eingeschränkt gelingt. Derzeit wird auch gerne vom „aktivierten höheren Selbst“ gesprochen. Gemeint ist ein Persönlichkeitsanteil, aus dem heraus ein bewusstes mitfühlendes Handeln möglich ist.

Achtung: Mit dem FIDELIO-Tool wird die Benennung dieser höheren Beobachterinstanz empfohlen, da die Gefahr gerade bei etwas rigider erzeugten Menschen sehr groß ist, dass aus dieser wohlwollenden Instanz ein/e innere/r Kritiker/in wird.

Aber wie kommen wir in den/die wohlwollenden Betrachter/in??



- ❖ Zauberei?
- ❖ Meditation?
- ❖ Willen?



Durch bewusste Hirnnutzung!



Aus 2.500 Jahren Erfahrung gut: Aber in keiner dieser Schriften und in keinem der modernen Lehrbücher steht genau drin, wie Sie in die wohlwollende höhere Betrachterinstanz kommen!

Es ist keine Zauberei, die früher göttlicher Hilfe oder höherer Mächte bedurfte. Meditation kann ein Weg sein um eine höhere Wahrnehmung zu erreichen, es gibt aber keinerlei Garantie, aus welcher Quelle diese Wahrnehmung dann kommt. Und Meditation wird sich vermutlich kurz vor einer Teamsitzung auch nicht unbedingt anbieten.

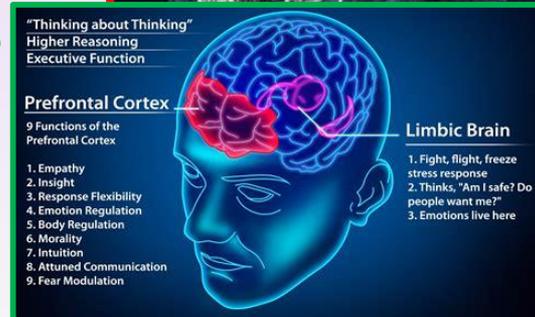
Haben wir wirklich einen freien Willen? Victor Frankl sagte einmal: „Zwischen Reiz und Reaktion liegt ein Raum, da können wir uns entscheiden!“

Genau das ist der Punkt: Selbstverständlich können wir unseren Willen zu einer bewussten Steuerung unserer Geisteshaltung einsetzen und damit quasi einen Notenschlüssel für Wahrnehmung, Umgang mit Emotionen und unserer Kommunikation setzen.

Das Hirn ist Schlüssel zum Erfolg

Erkenntnisse der
Neuropsychologin
Prof. Lisa Miller:

- *fMRT-Scan belegt hinderliche Hirnaktivität bei „unangenehmer“ Erinnerung oder Erfahrung*
- *fMRT-Scan belegt hilfreiche Hirnaktivität bei „schöner“ Erfahrung oder Erinnerung*
- *dieses „erwachte Bewusstsein“ fördert Kreativität, Teamgeist und Klarheit*



Forum Erfolgstraining

Dank der funktionellen Magnetresonanztomographie kann Gehirnaktivität in Echtzeit abgebildet werden.

1. Erkenntnis: Beim Erzählen einer Erfahrung finden im Hirn dieselben Aktivitäten statt wie beim Erleben.
2. Das Erleben/Erzählen schöner gefühlvoller Erfahrungen führt zu mehr Klarheit, Offenheit, Friedfertigkeit, Teamgeist und Zuneigung.
3. Das Erinnern an reine Entspannungsmomente allein löst solche Geisteshaltungen nicht aus.
4. Belastende Erfahrungen lösen nicht nur körperliche Spannungen, sondern auch Gedankenkreisen, Angst und Abwehrreaktionen aus.
5. Belastende Erinnerungen überaktivieren das Motivations- und Belohnungszentrum (**zielgerichtetes Bewusstsein**) und führen zu Wut, Gier, Unsicherheit, Hilflosigkeit und Egozentrik.
6. Schöne Erinnerungen fahren das sog. Ruhezustandsnetzwerk herunter, die ich-bezogene „Grübelmaschine“, und aktivieren das ventrale Aufmerksamkeitsnetzwerk. Dieser Bereich ist für erweiterte Wahrnehmung, Klarheit und Einsicht in Zusammenhänge zuständig.
7. Gleichzeitig wird das fronto-temporale Netzwerk aktiviert, das Gefühle von Verbundenheit generiert und kooperatives Verhalten fördert.
8. Ziff. 6 und 7 u.a. werden als **erwachtes Bewusstsein** bezeichnet

Es kommt nicht darauf an, wie Sie sind, sondern, was Sie daraus machen!

Zielgerichtetes Bewusstsein	Erwachtes Bewusstsein
👍 Haben	😊 Suche
👍 Zielverfolgung	😊 Offenheit
👍 Versorgung	😊 Chancen
👍 Konzentration	😊 Kooperation
👍 Schutz	😊 Sinn
➤ Gier	➤ Ablenkung



Die moderne Neuropsychologie geht davon aus, dass wir unter anderem zwei zentrale Steuerkreise im Gehirn haben: das zielgerichtete Bewusstsein und das erwachte Bewusstsein

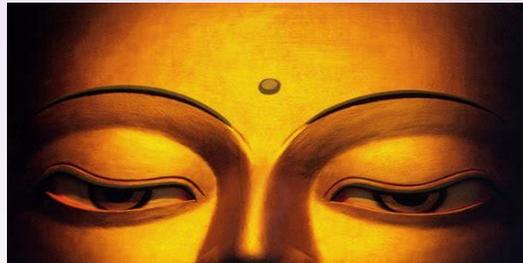
Das zielgerichtete Bewusstsein ist erforderlich, um durch zielgerichtetes Handeln die Versorgung und den Schutz etc. zu gewährleisten. Die Gefahr ist, dass eine zu große Zielfokussierung andere Lösungsmöglichkeiten ausblendet, zielgerichtete Verhaltensweisen, die für Dritte unangenehm sind, bevorzugt werden und niederschwingende Emotionen wie Gier etc. zur Antriebsfeder werden.

Bei der Nutzung des sogenannten erwachten Bewusstseins geht man davon aus, dass es einen größeren Kontext unseres Handelns sieht, was zu größerer Offenheit gegenüber alternativen Lösungsmöglichkeiten, zur Nutzung von Netzwerken und Gemeinschaft und damit zu Schwarmintelligenz führt.

(Buchtipps: Prof. Lisa Miller „Das erwachte Gehirn“)

Das Ziel des FIDELIO-Tools:

Integration der beiden
Bewusstheitsformen zum/zur
ganzheitlichen Betrachter*in!



Der ganzheitlich agierende und bewusst kommunizierende Mensch ist in der Lage, beide Bewusstheitsformen, d.h. beide Möglichkeiten, die die zuvor beschriebenen Regelkreise Ihres Gehirns bieten, in jeder Situation angemessen zu nutzen.

Die Beobachterinstanz ist schon lange bekannt. Aber nirgendwo steht, wie man in eine wohlwollende Beobachtungspraxis findet! Wahrscheinlich, weil alle Autor*innen diese Ebene schon nutzen ...

Auch unser früheres Beobachter-Tool TRAVIATA hat bei vielen Menschen funktioniert, bei zahlreichen aber auch nicht. Seit den Erkenntnissen von Professorin Lisa Miller wissen wir, warum: Es gilt, neben der Absichtserklärung und dem „Kommando“ vorher (!) die richtigen Hirnfunktionen zu aktivieren!

Keine Erleuchtung, sondern Bewusstheitstraining!

- Entscheidung für bewusste Kommunikation
- ❖ Erlernen des FIDELIO-Tools
- ❖ Training
- ❖ Nachhaltigkeit sichern



Das FIDELIO-Tool

- **F**reude schaffen
- **I**n den/die Betrachter*in gehen
- **D**e-Eskalieren
- **E**nergie lenken
- **L**oyal zu mir selbst sein
- **I**ntegrieren
- **O**ffen bleiben



Das FIDELIO-Tool (der/die höhere Betrachter*in) und Emotionenkontrolle sind die Schlüsselkompetenzen! Je besser Sie über Ihr emotionales Setting Bescheid wissen und je bewusster Sie kommunizieren, desto erfolgreicher gestalten sich Ihre Beziehungen – nicht nur am Arbeitsplatz ...

Das FIDELIO-Tool



○ Freude schaffen

➤ Die Handlungsabsicht prüfen!?

➤ Ankommen, Durchatmen

➤ An schönes Erlebnis denken ...



Der erste Schritt ist, dass Sie das erwachte Bewusstsein, d.h. den Bereich Ihres Gehirns aktivieren, der Ihre Existenz in einen höheren Kontext setzt, und gemeinschaftliches Handeln ermöglicht.

„Ich will bewusst zum Wohl aller Beteiligten kommunizieren!“

Dient Ihre Absicht allen Beteiligten?

Führt Ihre Absicht zu einem Ergebnis, das sich für Sie gut anfühlt?

Dann ist immer hilfreich, dass Sie tief in den Bauch atmen, um im Moment anzukommen und geerdet zu sein. Dieser Tipp gilt übrigens immer, auch jenseits der bewussten Kommunikation ...

Und nun aktivieren Sie das erwachte Bewusstsein dadurch, dass Sie einfach an irgend ein schönes Erlebnis denken. Dies kann eine gemeinsame Zeit mit bestimmten Herzensmenschen oder auch eine schöne Urlaubserfahrung oder ein Konzerterlebnis sein.

Egal was, entscheidend ist, dass Ihnen diese Erinnerung ein kleines Lächeln aufs Gesicht zaubert ...

Experimentieren Sie, bei welcher Erinnerung es Ihnen am leichtesten fällt, Ihre Stimmung zu heben! Und nutzen Sie diese Top-Erinnerung dann dauerhaft.

Das FIDELIO-Tool

- In den/die Betrachter*in gehen



- Den/Die Betrachter*in benamen

- Das innere Kommando geben

- Üben, üben, üben ...



Forum Erfolgstraining

Wie schon erwähnt, ist es wichtig, dass Ihr/e wohlwollende/r höhere/r Begleiter*in nicht zum/r inneren Kritiker/in wird. Je nach Ihrer persönlichen Grundstruktur kann es hilfreich sein, der höheren Betrachterinstanz eine positive Persönlichkeit zu geben. Es hat sich bewährt, hierzu Ihr eigenes oder das Geschlecht Ihrer bevorzugten Bezugsperson Ihrer Kindheit zu wählen.

Männern meiner Generation war Old Shatterhand immer ein moralisches Vorbild. Für Frauen war die durchaus sanfte Nscho-Tschi wegweisend, da sie immerhin Old Shatterhand davor gerettet hatte, dass er von ihrem Bruder Winnetou umgebracht wird.

Und nun kommt das Entscheidende: Sie geben sich gedanklich das innere Kommando: „Ich gehe in den/die wohlwollende Betrachter/in!“ und stellen sich dabei die von Ihnen benannte Figur vor.

Dieses Kommando muss nicht laut ausgesprochen werden, am Anfang ist es aber durchaus hilfreich, es leise vor sich hin zu sagen. Diese Übungsphase dürfte von einigen Tagen bis zu einigen Wochen dauern, bevor es genügt, nur kurz an die von Ihnen kreierte Figur zu denken und so die wohlwollende Beobachterinstanz zu aktivieren.

Das FIDELIO-Tool

○ De-Eskalieren

- Was denke/fühle ich jetzt?
- Ist das **wirklich** wahr?
- Gfs. **Durchatmen** und **Neu-Bewerten**



Wenn es Ihnen regelmäßig gelingt, in die Beobachterebene zu gehen, können Sie beginnen, aus dieser heraus zu agieren:

Auch hier steht am Anfang immer die gedankliche Wahrnehmung, wo Sie körperlich und emotional gerade stehen. Wenn sich hier etwas anstrengende Wahrnehmungen aufdrängen, müssen Sie das überprüfen mit der einfachen Frage, ob das wirklich wahr ist.

Oft erzählen wir uns aus historischen Gründen oder in körperlichen Verfassungen wie Stress einfach unwahre Geschichten und blockieren somit unsere Handlungsenergie. („Katastrophisieren, Generalisieren“)

In diesem Fall heißt es wieder, tief durchatmen und eine Neubewertung der Situation vornehmen.

Falls Sie immer wieder Opfer Ihrer Gefühle werden, könnten Sie das Thema „Emotionenregulation“ vertiefen.

Und: Es kommt immer darauf an, was Sie daraus machen! Ich erinnere an das Zitat von Viktor Frankl:

„Zwischen Reiz und Reaktion liegt ein Raum, da können wir uns entscheiden!“

Glauben Sie also nicht immer alles, was Sie im 1. Moment denken ...

Das FIDELIO-Tool



- Energie lenken
- Was will ich erreichen?
- Was will ich fühlen?
- Gibt es eine WIN-WIN-Lösung?



Nachdem der vorige Schritt Klarheit bringt, geht es nun darum, Ihre Energie, d.h. Ihre Aufmerksamkeit und Fokus darauf zu lenken, was Sie sich als Ergebnis wünschen.

Hier geht es nicht nur um die konkreten Ergebnisse; besonders hilfreich ist es, das mit dem gewünschten Ergebnis verbundene gewünschte Gefühl möglichst konkret in die Wahrnehmungsebene zu holen, quasi vorab zu empfinden.

In anspruchsvolleren Situationen, insbesondere bei Konflikten, muss es immer darum gehen, eine für alle Beteiligten bestmögliche Lösung anzustreben. Sie erinnern sich: „erwachtes Bewusstsein“ ...

Nur aus dieser Geisteshaltung können Konflikte oder auch schwierige Gesprächssituationen in eine Richtung gelenkt werden, die nachhaltigen Frieden sichert und die Gefahr reduziert, dass sich einer der Beteiligten vom gemeinsam gefunden Ergebnis wieder löst.

Gehen Sie davon aus, dass Ihr Gegenüber mehr oder weniger spürt, was Sie empfinden. Auch deshalb gibt Ihnen Gedankenhygiene mehr Verhandlungsmacht.

(Lesetipp: Lisa Miller zum sog. Entrainment, a.a.O. S. 242)

Das FIDELIO-Tool



- Loyal zu mir selbst sein
- Verstelle ich mich?
- Will ich **wirklich** in diese Richtung?
- Fühlt sich das Ergebnis gut an?



Ein sehr spannendes Thema, das ein wenig Beschäftigung mit Ihren Lebenszielen und Ihrer aktuellen Motivation voraussetzt.

Wie authentisch dürfen Sie in Ihrer Kommunikation sein?

Erfüllen Sie noch Ihre Bedürfnisse oder nur noch die Ihres Kunden?

Haben Sie Ihre Lebensträume schon aufgegeben?

Und immer wichtig:

Fühlt sich das, was Sie gerade sagen wollen, gut an?

Das FIDELIO-Tool



○ Integrieren

- Nachbereitung des Erlebten
- Wiedervorlage und Optimieren
- Üben, üben, üben ...



Nun kehren Sie wieder zurück in die bewusste Wahrnehmung.

Es schadet nichts, wenn der/die Betrachter/in immer mitläuft, aber jetzt geht es tatsächlich wieder ums präsenze Hinschauen, ob das was passiert ist, Ihrem gewünschten Ergebnis entspricht.

Jetzt geht es darum, das Erlebte, Ihre gemachte Erfahrung im Wartezustand daraufhin zu überprüfen, ob es Ihnen leicht gefallen ist, ob die Beteiligten tatsächlich durch Ihre Haltung zu kooperativer Vorgehensweise bewegt werden konnten, und ob sich das gefundene Ergebnis gut anfühlt.

Insofern kann es hilfreich sein, bestimmte Erkenntnisse aufzuschreiben, und sich regelmäßig auf Wiedervorlage zu legen. Erlerntes muss immer wieder wiederholt werden, damit es tatsächlich auf Abruf zur Verfügung steht.

Den dritten Spiegelstrich sollten Sie wie immer sehr ernst und sportlich nehmen ...

Das FIDELIO-Tool

- Offen bleiben



- Nobody is perfect!

- Es könnte auch alles ganz anders sein...

- Jede Kritik ist ein kostenloser Verbesserungsvorschlag!



Ganz wichtig ist zunächst, dass Sie sich Zeit geben zur Erlernung und zur Anwendung des FIDELIO-Tools. Und selbst wenn Ihr/e Betrachter/in schon regelmäßig mitläuft, werden Ihnen immer wieder Oberflächlichkeit oder fehlerhafte Kommunikation unterlaufen.

Kritisieren Sie sich dafür nicht, sondern nutzen Sie diese Erkenntnisse einfach, um weiter zu optimieren. Keine/r ist fehlerlos in der Kommunikation, auch wir Kommunikationstrainer/innen nicht ;)

Man darf sich immer wieder erinnern, dass Sie nicht alles glauben sollten, was Sie denken. „Intellektuelle Demut“ ist das Schlagwort, das aus meiner Zeit an der Harvard University hängengeblieben ist. Es könnte auch immer anders sein, als Sie aus Ihrem Erfahrungshorizont heraus („Historisches Ich“) denken ...

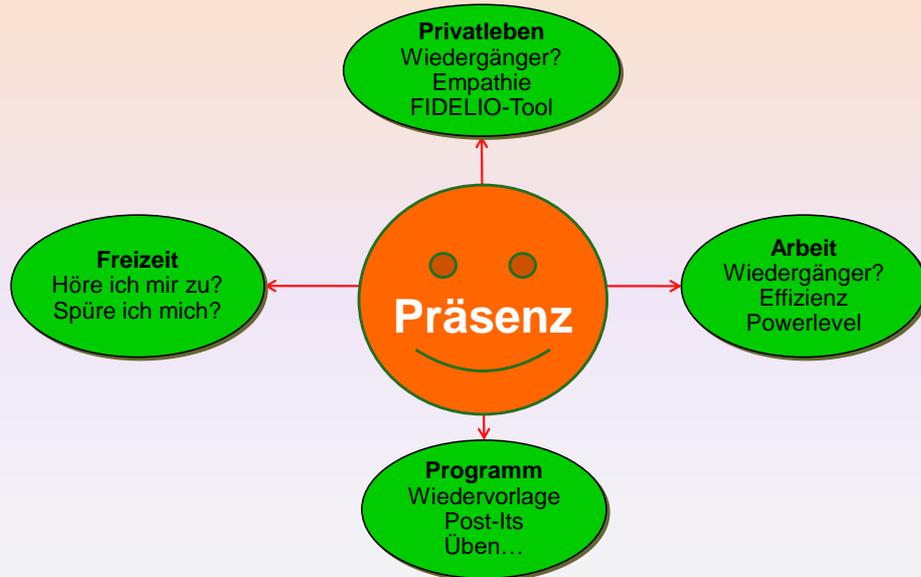
Die höhere Schule ist: Alles was Ihnen an kritischer Würdigung entgegengebracht wird, kann Ihnen nur helfen, in der nächsten herausfordernden Situation optimal zu handeln.

Mein Mantra in solchen Situationen ist dann:

„Jede Kritik ist ein kostenloser Verbesserungsvorschlag!“

Das bedeutet noch lange nicht, dass Sie allem zustimmen müssen, was man Ihnen so sagt, aber Sie sollten es zumindest wohlwollend prüfen!

Training für Bewusste Kommunikation



Nicht umsonst heißt unser Team Forum Erfolgstraining! So wie auch beim Sport ist es auch für bewusste Kommunikation entscheidend, Ihre Fähigkeiten immer wieder zu verfeinern.

Ihr Ziel muss sein, immer möglichst präsent, d.h. im richtigen Augenblick bei voller geistiger Leistungsfähigkeit, zu sein. Insofern überprüfen Sie ruhig einmal Ihre Freizeit darauf, ob Sie gut auf sich achten und gut für sich sorgen. Am Arbeitsplatz kann es durchaus sinnvoll sein, hinzuschauen, ob dieselben anstrengenden Gespräche immer wieder stattfinden. Ist Ihre Aufwand/Ertrags-Relation tatsächlich so, dass Sie ausreichend Energie nicht nur in Form von Geld für Ihre Arbeit zu bekommen? Stichwort Wertschätzung ...

Dasselbe gilt natürlich auch für Ihr Privatleben: Ist Ihr Einfühlungsvermögen tatsächlich so gut, dass Sie aus der Beobachterperspektive erkennen können, wo Sie selbst die anstrengenden Ursachen für möglicherweise herausfordernde Gespräche setzen?

Dazu gehört natürlich auch die Wiedervorlage von gewonnenen Erkenntnissen, damit sie tatsächlich in Fleisch und Blut übergehen können. Oder einfach die Erinnerung an das, was Ihnen wichtig ist, mithilfe von gelben Post-Its oder der Erinnerungsfunktion Ihres Handys. Das kann auch einfach der Bildschirmschoner mit der von Ihnen gewählten Figur für Ihre/n höhere/n Betrachter/in sein.

Betrachter*in nachhaltig sichern

- Monatliche Bestandsaufnahme
- Rückmeldungen einholen
- Kommunikative Kompetenz steigern
- Wiedergänger aufklären
- Achtsamkeits-Training
- Üben, üben, üben ...



Um die Langfristigkeit Ihrer Betrachterinstanz zu sichern, ist es hilfreich, neben den täglichen Erinnerungen eine mindestens monatliche Wiedervorlage einzuführen, um die wesentlichen Dinge zu verankern.

Hierzu kann auch die aktive Einholung von Einschätzungen Dritter über Ihre kommunikative Wirkung oder Fachlektüre hilfreich sein.

Wir geben Führungskräften von kommunalen Arbeitgebern einen Hinweis auf das kostenfreie Buch

Thanheiser/Rupp „**Das motivierende Mitarbeitergespräch**“

KAV Bayern – Schriftenreihe Band 4 www.kav-bayern.de

Sollten nach wie vor Wiedergänger, d.h. unangenehme Zeitgenossen oder Gesprächssituationen, die Sie längst beerdigt wissen wollten, auftauchen, können Sie sich auch fachlichen Rat einholen. Erdulden ist keine Lösung ...

Generell ist jede Form des Achtsamkeitstrainings hilfreich, um souveräner mit den eigenen Emotionen umzugehen.

Der entscheidende Tipp ist und bleibt: Üben, üben, üben ...

Die 3 Erfolgs-Schlüssel:

- **Absicht setzen**
 - „Ich will bewusst zum Wohle aller Beteiligten kommunizieren!“
- **„Erwachtes Bewusstsein“ aktivieren**
 - **Konzert ... Strand ... Berg ...Dank ... Glücksmoment ... Gruppenfreude ...**
- **Kommando geben**
 - „Ich aktiviere meine/n wohlwollende Betrachter/in!“



Diese 3 Erfolgsschlüssel sichern Ihre wirksame Nutzung des FIDELIO-Tools. Es geht um Emotionenregulation durch bewusste Nutzung Ihres höheren Verstandes.

Bei manchen Menschen gelingt es sofort. Andere müssen Schritt 2 einige Wochen üben. Aber ich verspreche Ihnen: Jeder Mensch kann seine Beobachterinstanz nutzen und nach kurzer Zeit läuft diese/r wohlwollende Begleiter/in automatisch mit.

Was Sie davon haben? Nicht nur effektivere Gespräche, sondern auch weniger Streit! Und Sie werden mehr Möglichkeiten wahrnehmen, was Ihre Entscheidungsfindung erleichtern wird. Und sehr schnell werden Sie nichts mehr zu bereuen haben, sondern können vor einer Äußerung oder Handlung die bessere Alternative wählen. Sie erinnern sich:

Es kommt nicht darauf an, wie Sie sind, sondern was Sie daraus machen!

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg und Freude mit dem FIDELIO-Tool.

Herzlichst

Ihr Sven Thanheiser

P.S.: Ich freue mich über Ihr Feedback an info@ra-thanheiser.de

Viel Erfolg mit dem FIDELIO-Tool!



Forum Erfolgstraining