



KOMPLIMENT & CO

PRÄSENTATIONEN UND VORTRÄGE HALTEN

Design und Technik

mit Gabriela Konrad

ARISTOTELES MODELL & LOGISCHE EBENEN



LÖSUNGSKREISLAUF

MACHER

Sachebene,
Beobachten,
Zahlen, Daten,
Fakten, Ziele,
Plan, Tun

MENTOR

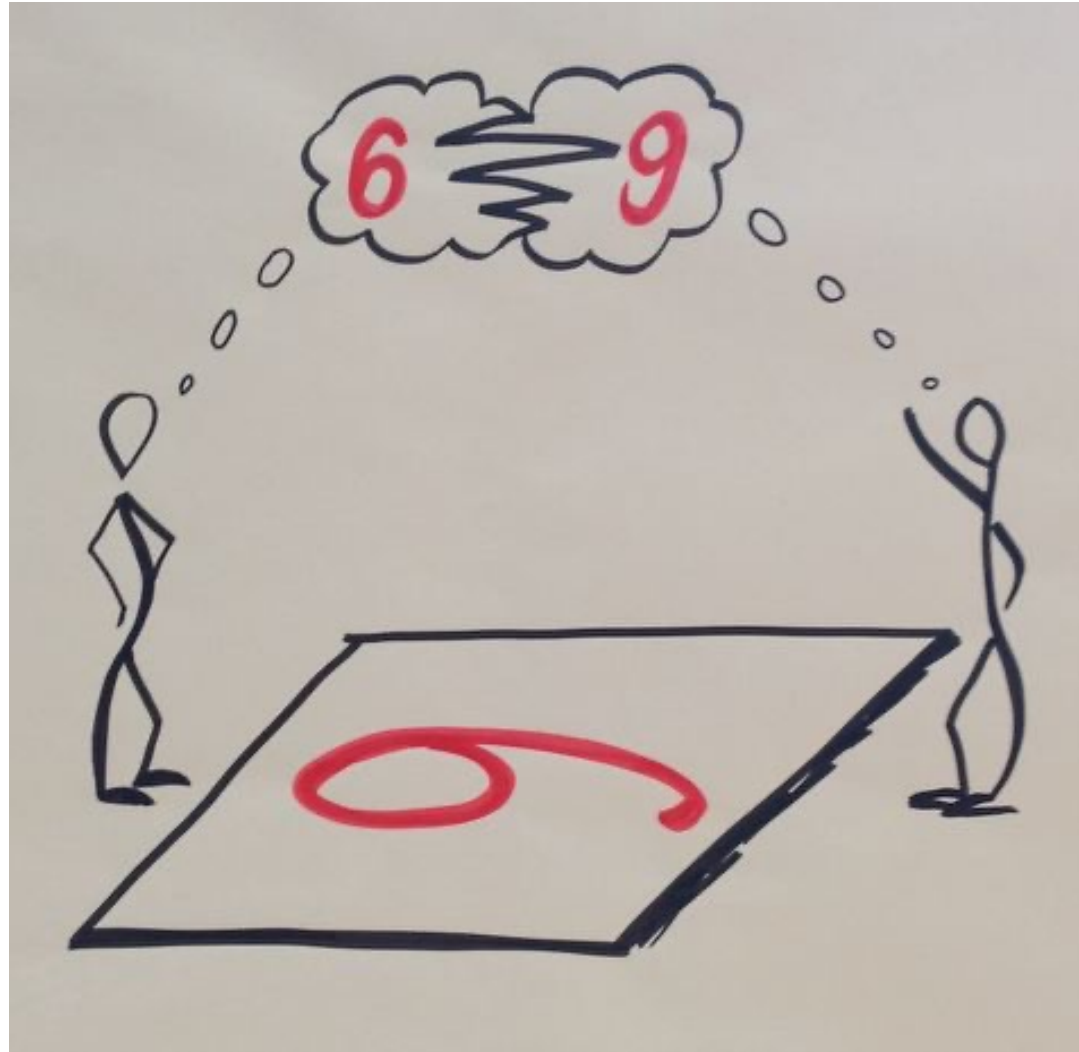
Werte,
Bewertung,
Feedback,
Reflexion

WERTSCHÄTZEND
ERGEBNISORIENTIERT
WIN-WIN ORIENTIERT

MUSE

Beziehung, Gefühle,
Spaß/Freude,
Flexibilität,
Ideen/Lösungen,
Vision, Stories

Ein Frage der Perspektive





Die einen sehen das
Kleid in blau-schwarz
Oder violett-schwarz



Und die anderen sehen
das Kleid in weiss-gold oder
hellblau-gold/ocker/khaki

Und so sieht es in echt aus
😊



WILLKOMMEN
ZU **DEINEM**
SEMINAR/
VORTRAG



WAS HAT
KUCHEN
BACKEN MIT
DEINEM
SEMINAR/
VORTRAG
ZU TUN?



FÜR WEN BACKST DU?
(ZIELGRUPPENERFORSCHUNG)

**WER, WIE VIELE, WELCHE WÜNSCHE,
BESONDERHEITEN, ALLERGIEN...?**
(KENNTNISSE, KRITIKGEFAHREN, ÄNGSTE, SORGEN, BEDENKEN,
ERWARTUNGEN, EINWÄNDE,...)

WAS IST DEIN ZIEL FÜR DEINE GÄSTE?
(ZUHÖRER, TEILNEHMER)

WAS SOLLEN SIE ÜBER DEINEN KUCHEN SAGEN?
(WAS SOLLEN DEINE TEILNEHMER/ ZUHÖRER DANACH SAGEN, TUN UND
UMSETZEN?)





Mögliche Einwände von Teilnehmern/ Zuhörern

Ein Seminar nützt ja nichts, denn es ist nur eine Symptombekämpfung und bietet keine nachhaltige Lösung.

Der Trainer ist nicht kompetent – Alter, Know-How, Geschlecht, Erfahrung, ...

In der Theorie klingt das ja alles super, aber in der Praxis ist es so nicht umsetzbar.

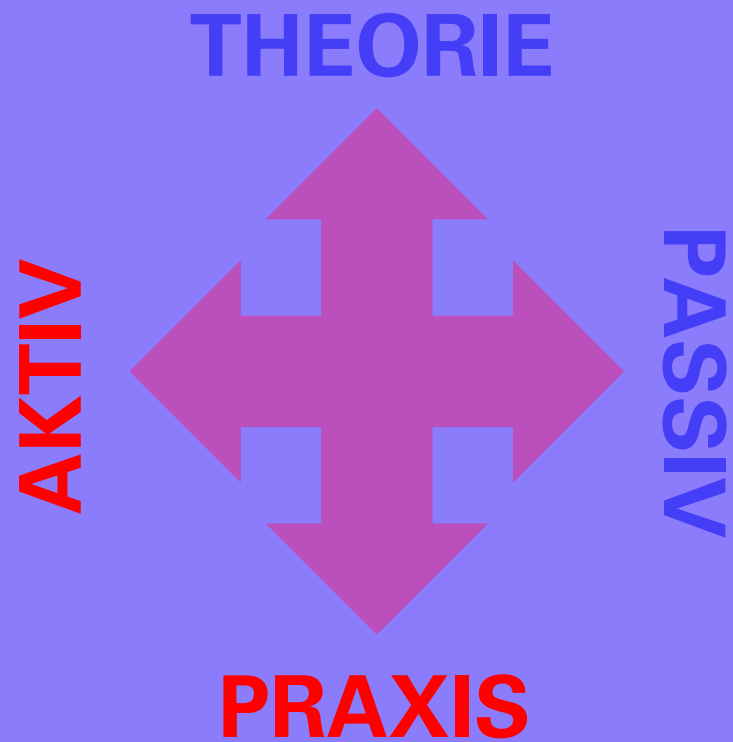
Ich hab aber gelesen, gehört, gesehen, dass das ganz anders ist.

Haben Sie eine Studie dazu?

LERNTYPEN

NACH DAVID KOLB

LERNTYPEN



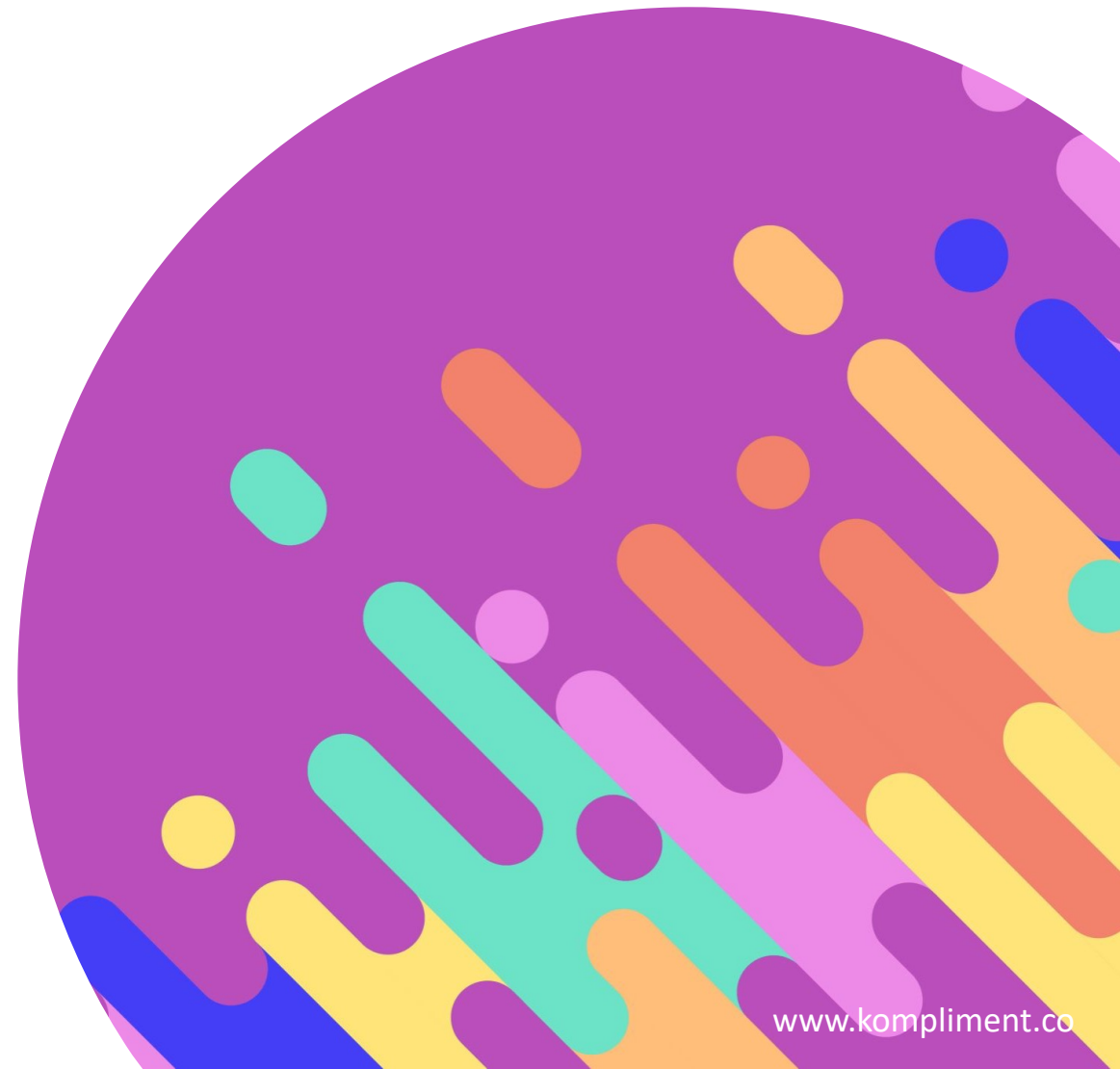
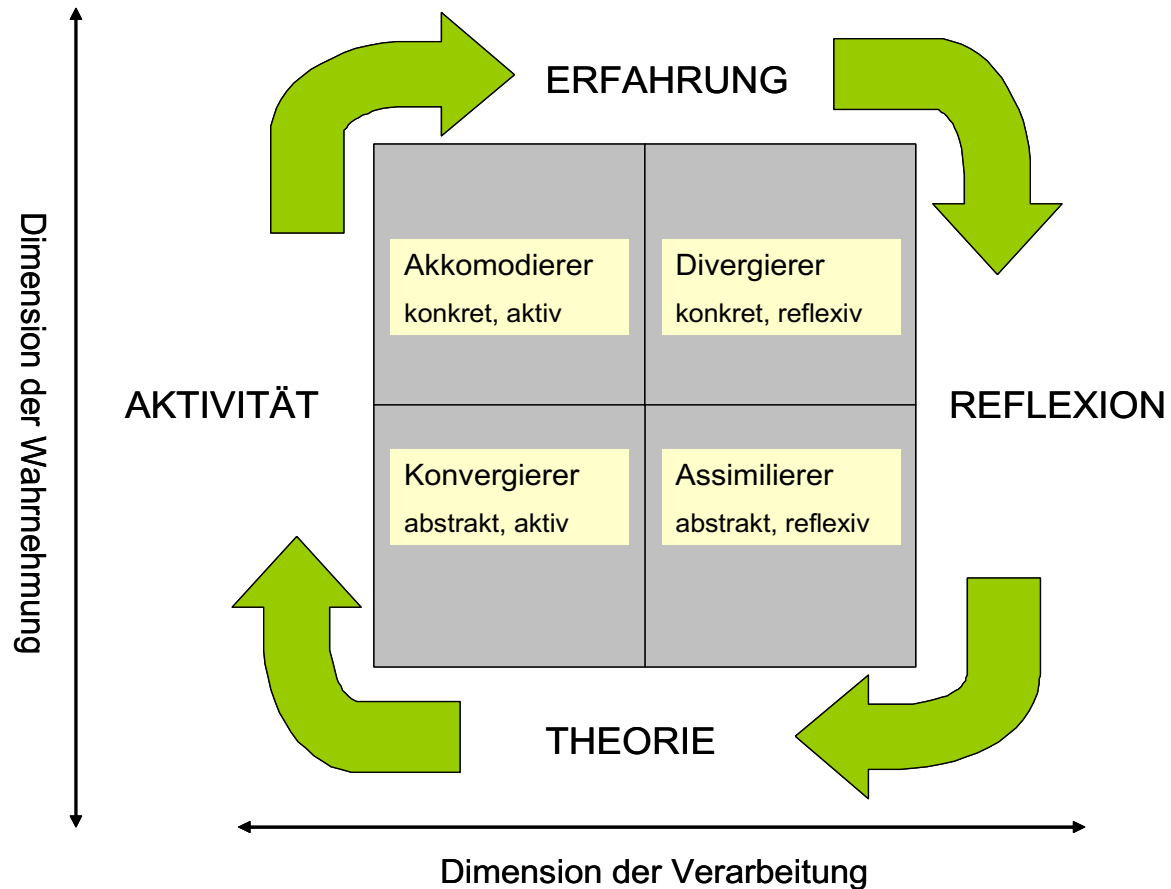


KREISLAUF DES LERNENS

- 1. Dimension der Wahrnehmung**
Wie nehmen wir Wissen wahr?
- 2. Dimension der Verarbeitung**
Wie verarbeiten wir Wissen?

LERNTYPEN

nach David Kolb, 1985



DIVERGIERER

Lernt durch Erfahrungsaustausch

Warum mach ich das?

ASSIMILIERER

Zahlen Daten Fakten Typen. Braucht Informationen.

Muss wissen, WAS ist es, worum es hier geht.

KONVERGIERER

Lernt durch TUN. Hat im Hinterkopf immer
ein Modell oder eine Theorie, die er austestet. WIE geht das?

AKKOMODIERER

WAS wäre WENN Typ. Trial and Error.

Geht oder geht nicht – persönliche Praxis.

DAS 4MAT SYSTEM



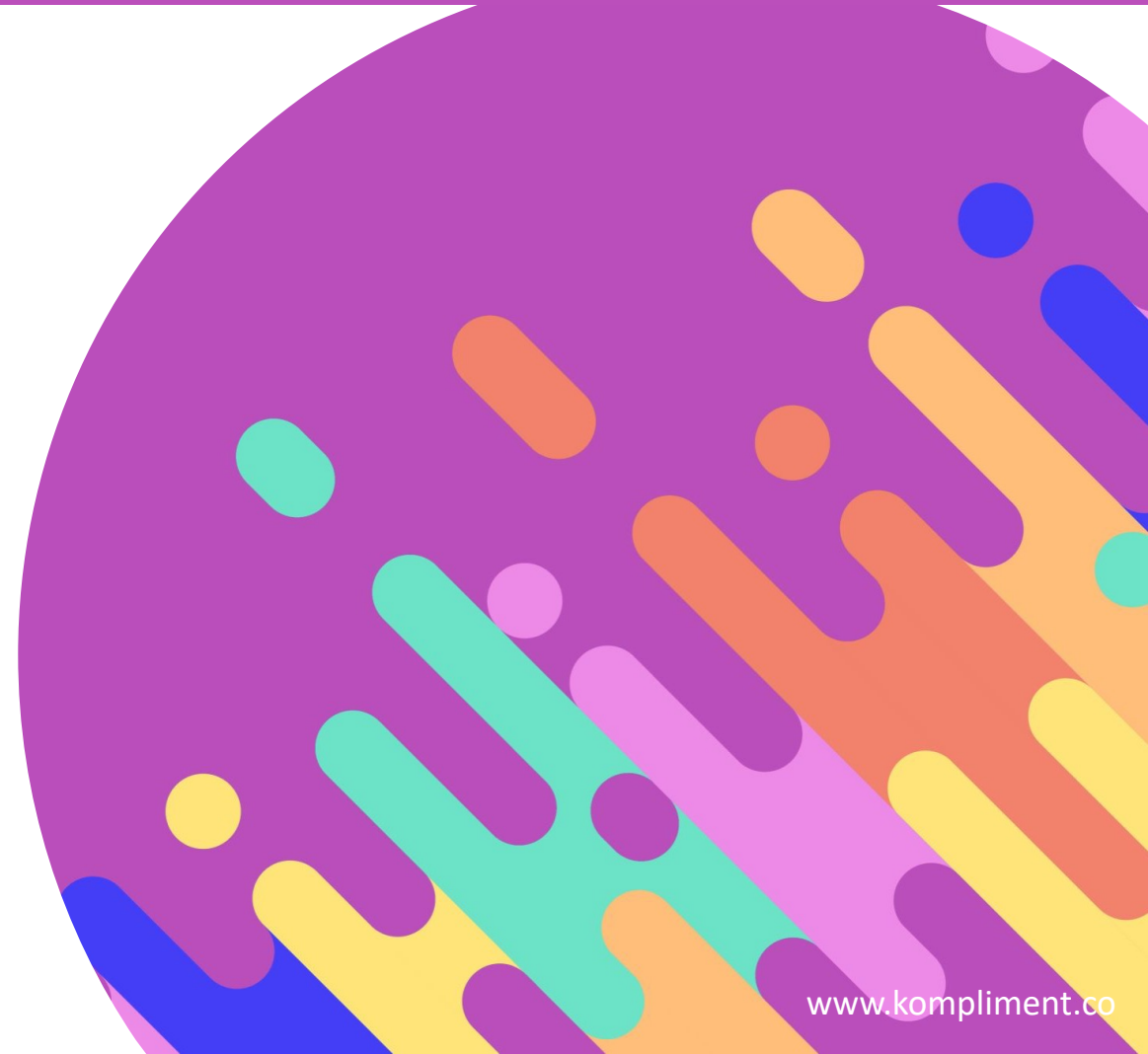
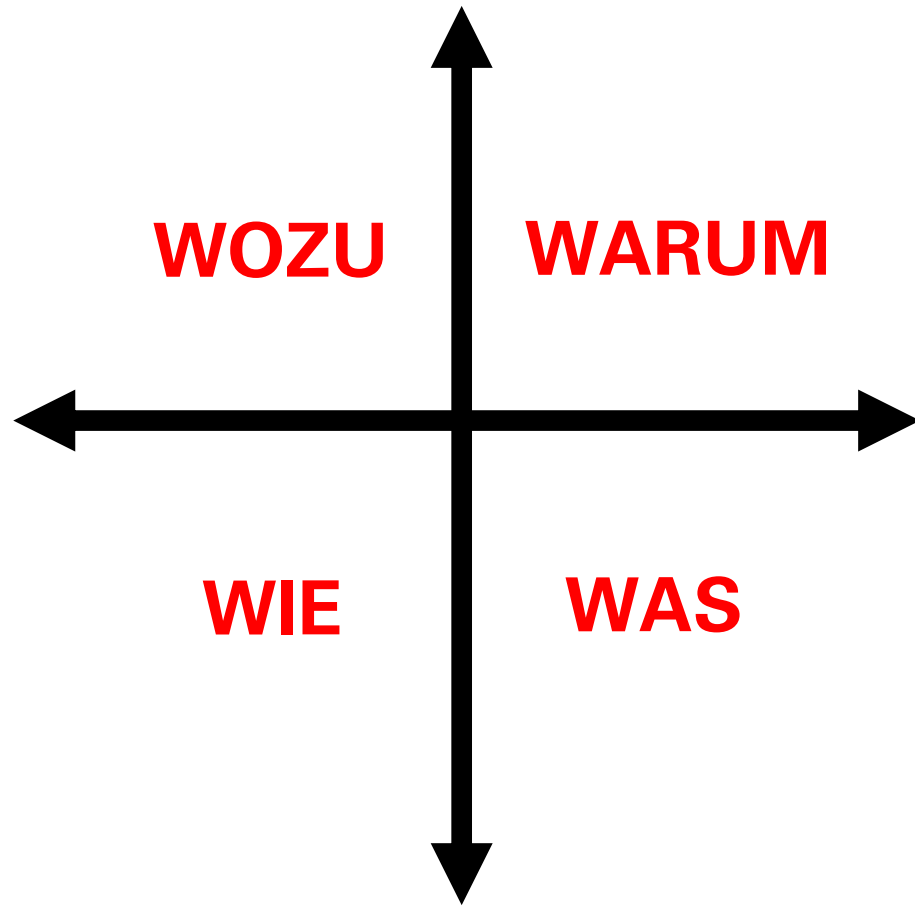
4-MAT System

Studie über Lernstile - **Dr. Bernice McCarthy** in den 70er Jahren USA. Auch in Kolbs-Lerntypen-Modell ähnliche Ansätze

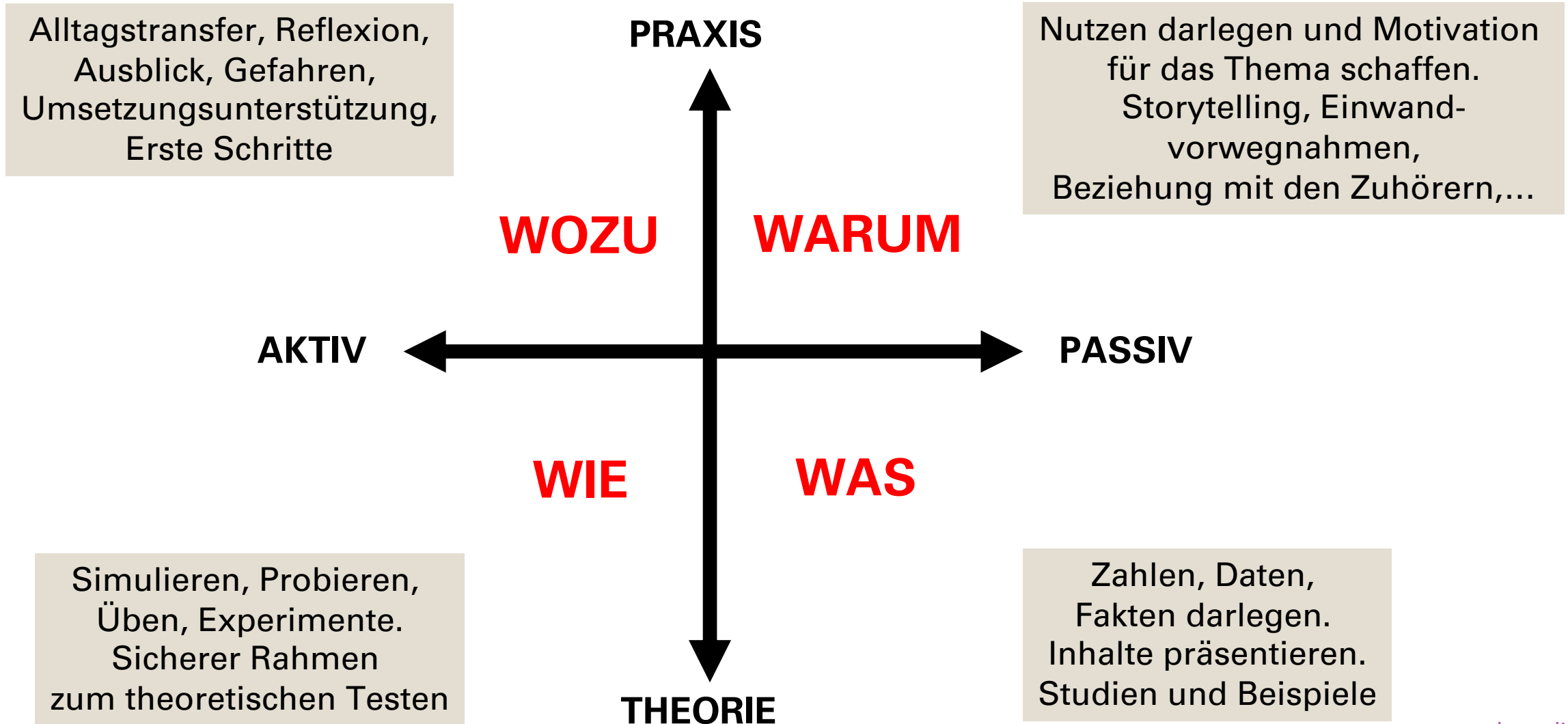
Bernice McCarthy hat in dieser Studie herausgefunden, dass Kinder auf unterschiedliche Weisen lernen, und vorwiegend lernen Kinder, durch das Stellen spezifischer Fragen:

- Warum tun wir das?
– **WARUM-Kinder**
- Woher kommt das? Was ist das?
– **WAS-Kinder**
- Wie funktioniert das?
– **WIE-Kinder**
- Was würde geschehen, wenn ich dies täte?
– **WAS-WENN/WOZU-Kinder**
- Der bevorzugte Lernstil durch Fragen bleibt aber auch oft im Erwachsenen-Alter ausgeprägt.

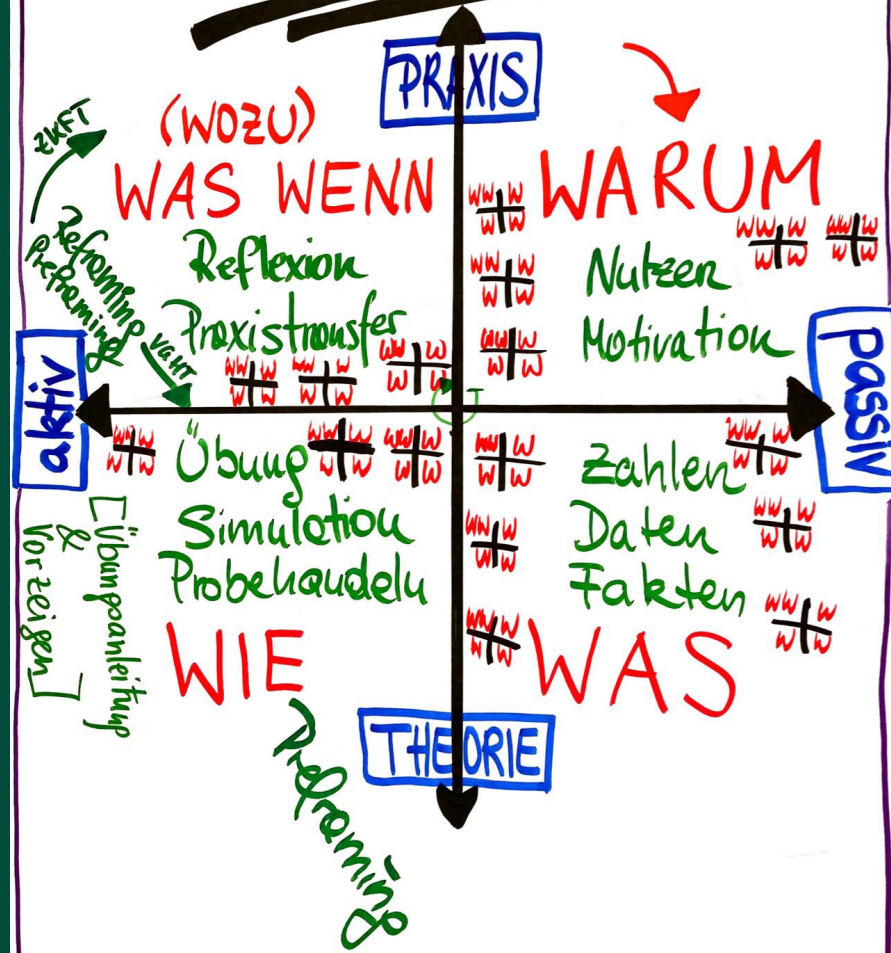
4 MAT SYSTEM



4 MAT SYSTEM



4-MAT



4-MAT

A photograph of a stage with a large, vibrant red curtain that has a gold fringe at the bottom. The floor is made of polished wood. On the left side, a portion of a classical column is visible. The text "DIE 5 AUFTRIITSPUNKTE" is overlaid in white, bold, sans-serif capital letters.

DIE 5 AUFTRIITSPUNKTE

1.) Mentale Vorbereitung

- Positive Einstimmung
- Gutes Ergebnis vorstellen
- Was ist mein Ziel? ^(Warum)
- Ich mag meine Zuhörer
- Denke an Vorbilder und
"Tu als ob" (Körpersprache!)
- Denke an alle positiven
Sprecherlebnisse (Anker etc.)

2.) Erscheinen

- Achte auf positive
Körpersprache
 - Lächeln
 - Aufrechter Körper
 - Bewusst atmen
 - Achtsam gehen
- Trenn dich auf deine
Zuhörer!
(wache Augen)

3.) Auftritt ! Juhuuuu!

- Symmetrischer Stand
(Hüftbreite)
- Hände symmetrisch-passend
(unter Nabel)
etwas über
- Atmen - Bauchatmung
- Augenkontakt mit
Zuhörern herstellen!
- Lächeln!!! 😊

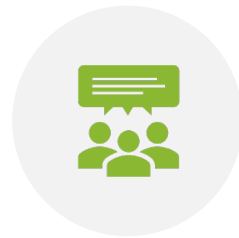
4.) Abgang

- Augenkontakt
- Karten bis zum Ende des
Applaus
- Lächeln
- Offene Körpersprache
bis aus dem
Sichtfeld der Zuhörer!
(noch besser bis daheim!)
😊

5.) Entspannung & Reflexion

- Körper schütteln
 - Spannung abschütteln
(im stillen Kämmerlein)
- Schriftlich reflektieren:
 - Was war gut?
 - Was will ich optimieren?
(weil zielführender)
 - Was will ich verabschieden?

5 PHASEN DER TEAMENTWICKLUNG



GRUPPENTWICKLUNG 5 PHASEN TEAMMODELL

nach Tuckman



FORMING



STORMING



NORMING

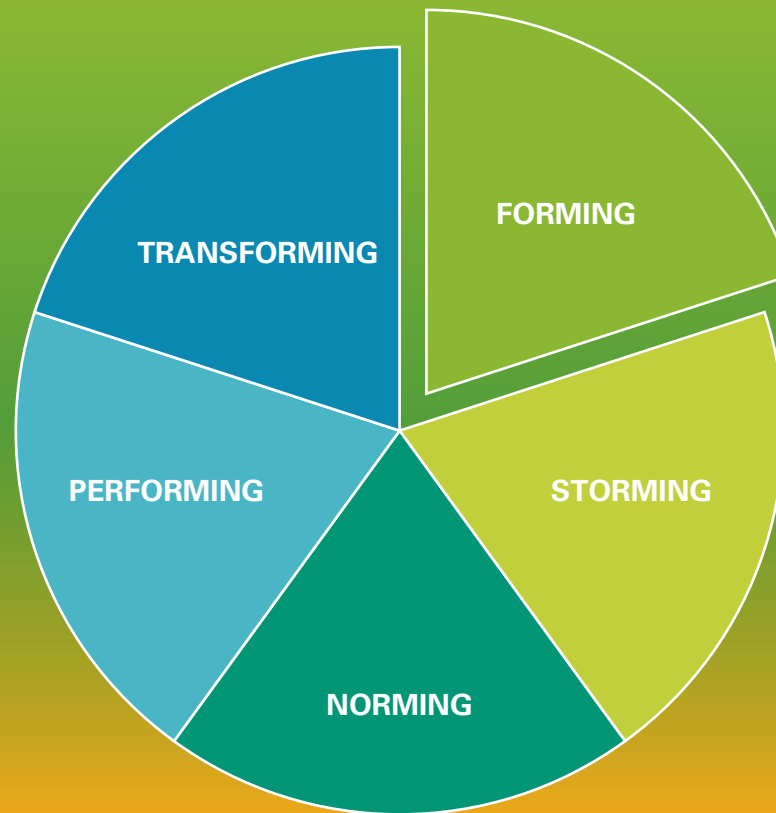


PERFORMING



TRANSFORMING

GRUPPENTWICKLUNG



TEAM PHASENMODELL

1965, 1977
Bruce Tuckman

Forming - Findungsphase

Storming - Konfliktphase

Norming - Regelungsphase

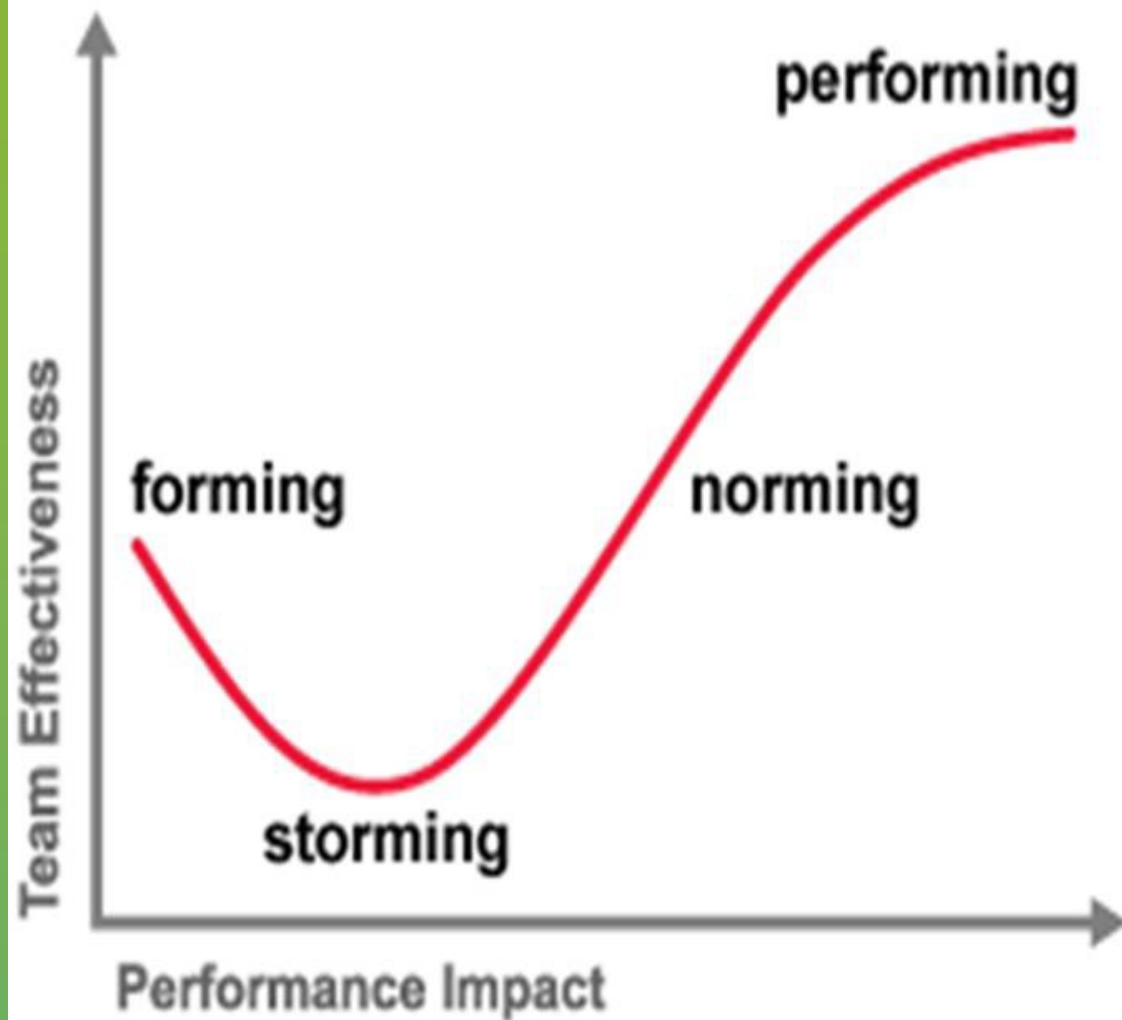
Performing - Leistungsphase

**Transforming / Adjourning -
Auflösungsphase**

+

•

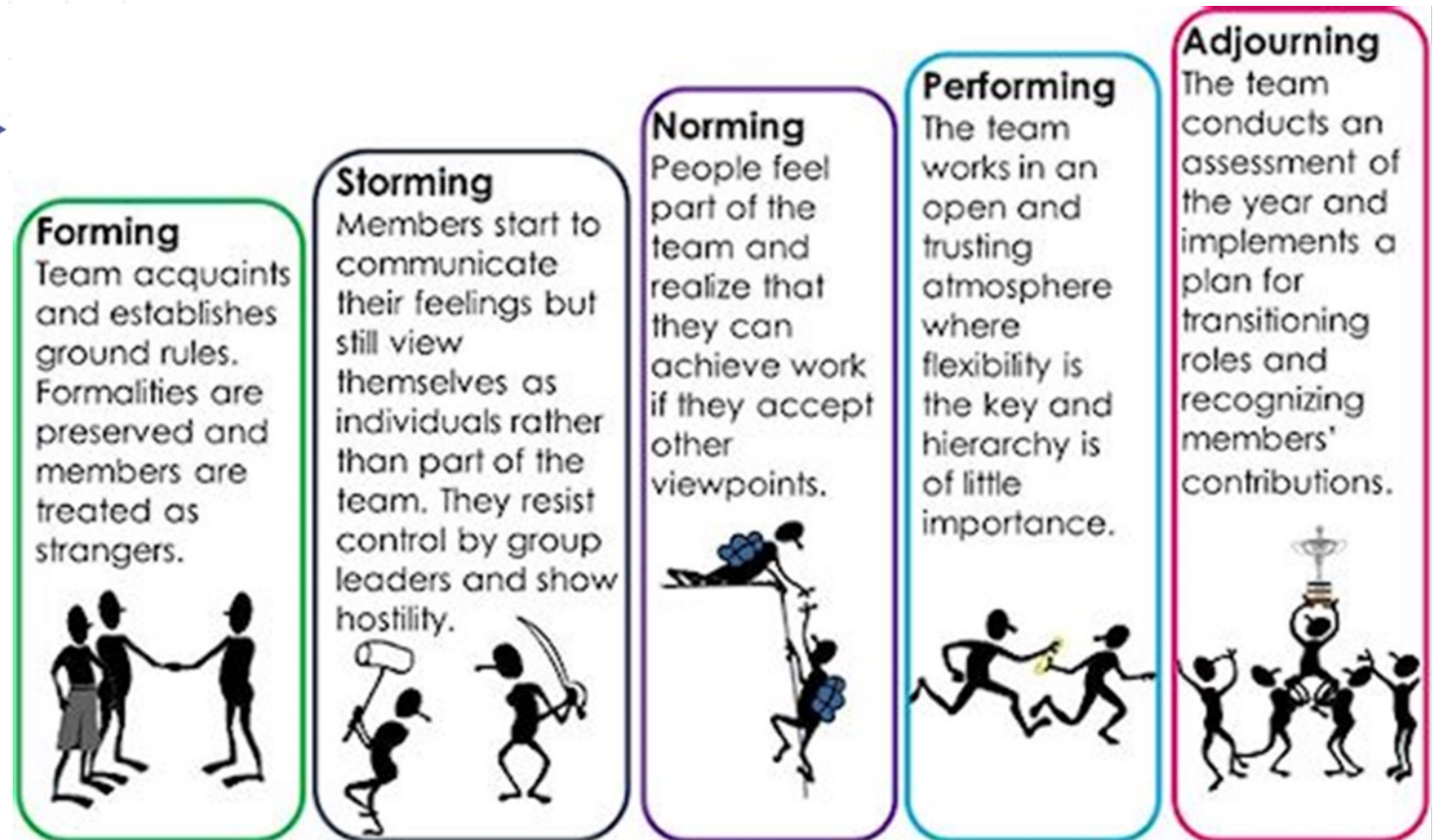
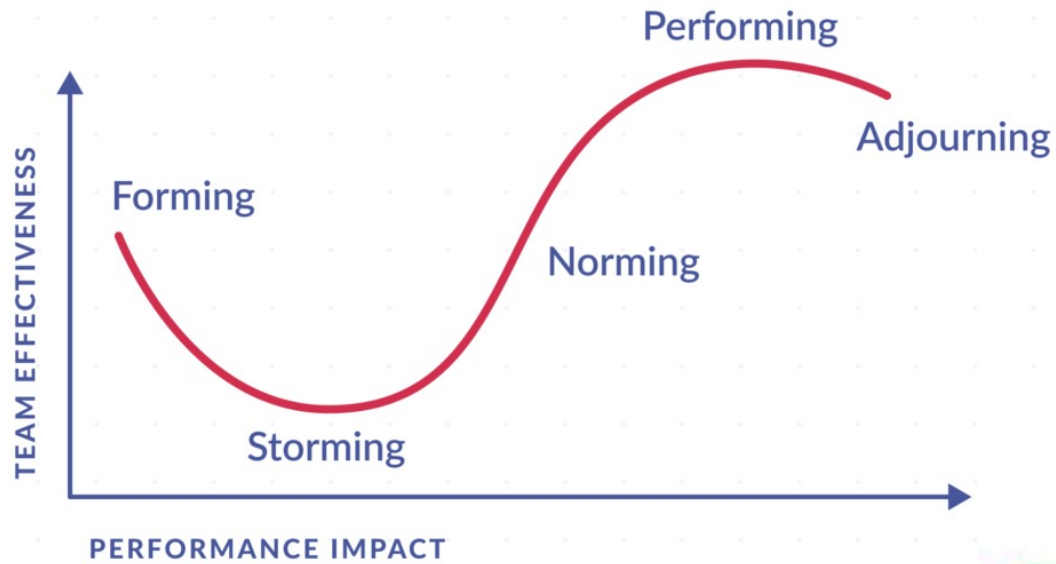
○



Forming	The team act as individuals and there is a lack of clarity about the team's purpose and individual roles.
Storming	Conflict arises as people begin to establish their place in the team.
Norming	There is a level of consensus and agreement within the team. There is clarity about individual roles. The role of the leader is important in managing this.
Performing	The group has a clear strategy and shared vision. It can operate autonomously and resolve issues positively.

Adapted from Tuckman 1965

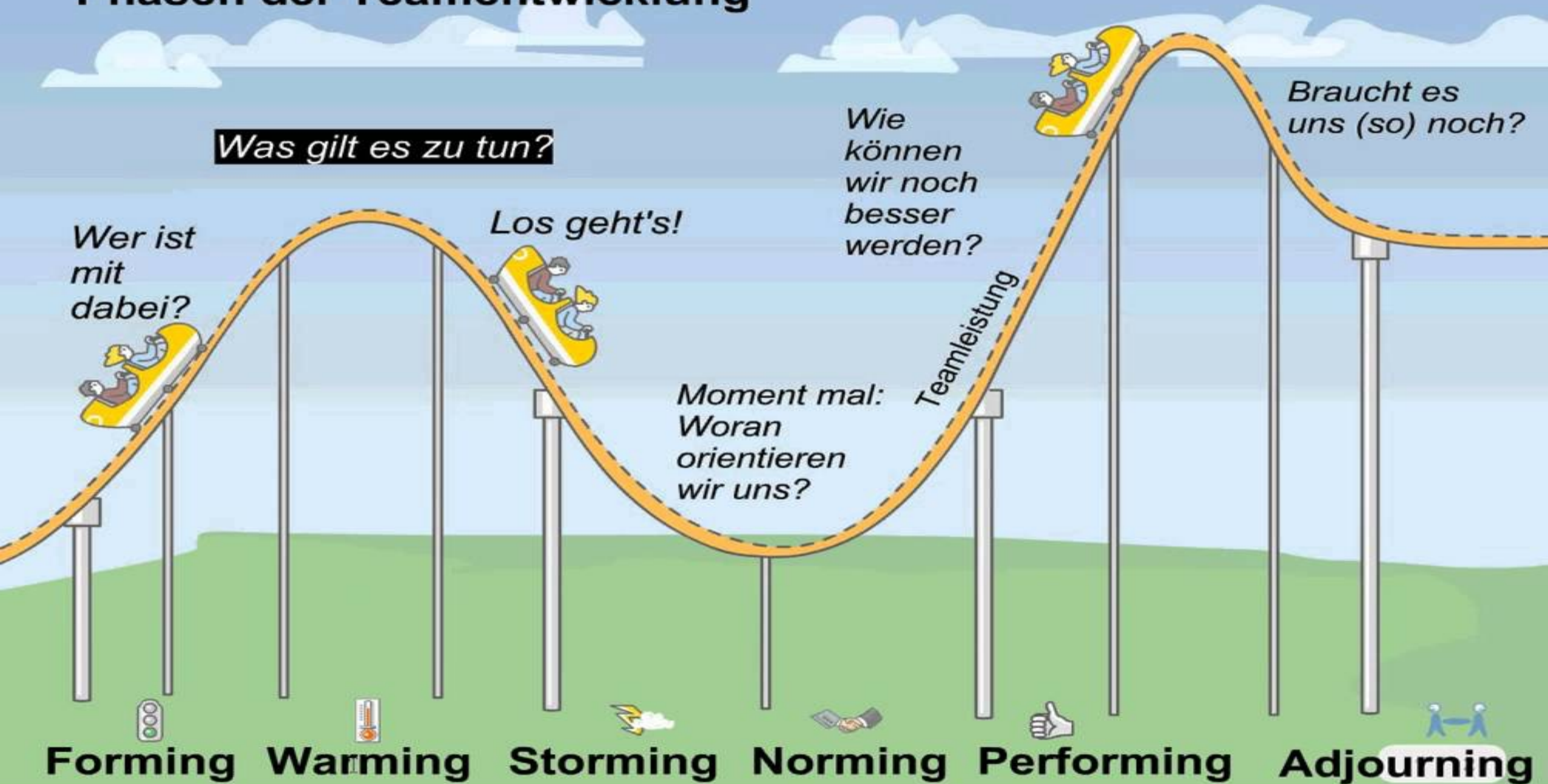
Fig. 1 Tuckman's Model



Adventureinadventure.com (2015)

Wie führe ich ein Team?

Phasen der Teamentwicklung



5 Sprachen der Wertschätzung



1. Lob und Anerkennung
2. Sich Zeit nehmen
3. Hilfsbereitschaft
4. Geschenke
5. Körperkontakt



Konjunktiv kunstvoll
Vage

... könnte ...

... würde ...

... wäre ...

... vielleicht ...

... eventuell ...

... unter Umständen ...

... der Eine oder Andere ...

... einmal ...

... durchaus ...

... viele ...

... manchmal ...

Einwandbehandlung - 2-Rochade
 Genau, ja, durchaus,
 Du hast vollkommen Recht,
 geht mir auch oft so,
 kenn ich gut verstehen/nach-
 Interessant,..... vollziehen
 : (Verständnis zeigen)
~~ja~~
~~aber~~ ~~nein~~
 (statt dessen)
 zugleich, und, darüber hinaus,
 möglicherweise, vielleicht,
 (und dann das Ziel/mögliche)
 Lösung oder Weg ansprechen

Einwandvorwegnahme

- Danke über mögliche Einwände nach und schreib sie auf!
 → Was könnte dein Gegenüber denken? Welche Bedenken könnten deine Zuhörer haben?
- Schreib die Einwandvorwegnahme auf:
 → Im Konjunktiv
 → Möglichst vage
 → Ohne Angriff

Bsp.
 "Es könnte sein, dass der Eine oder Andere sich nun denkt 'Na geh, net schon wieder das.....'
 (+) Das kann ich gut verstehen!
 Geht mir oft auch so. Und natürlich ist das berechtigt...
 (~~aber~~) zugleich gäbe es die Möglichkeit das Thema in den Blick zu nehmen und es endlich lösen!"



LEITFRAGEN FÜR EAMs

(ErarbeitungsMeetings)

- Was ist dir gelungen?
Was hast du erreicht?
Was hast du umgesetzt?
- Was möchtest du jetzt erreichen?
Was ist dein Ziel für die kommende Woche?
- Wobei brauchst du Unterstützung? Von wem?

Storytelling

Metaphernarbeit

PROBLEM

HANDLUNG - TUN -
- WEG - AKTIVITÄT - ÄNDERN

LÖSUNG

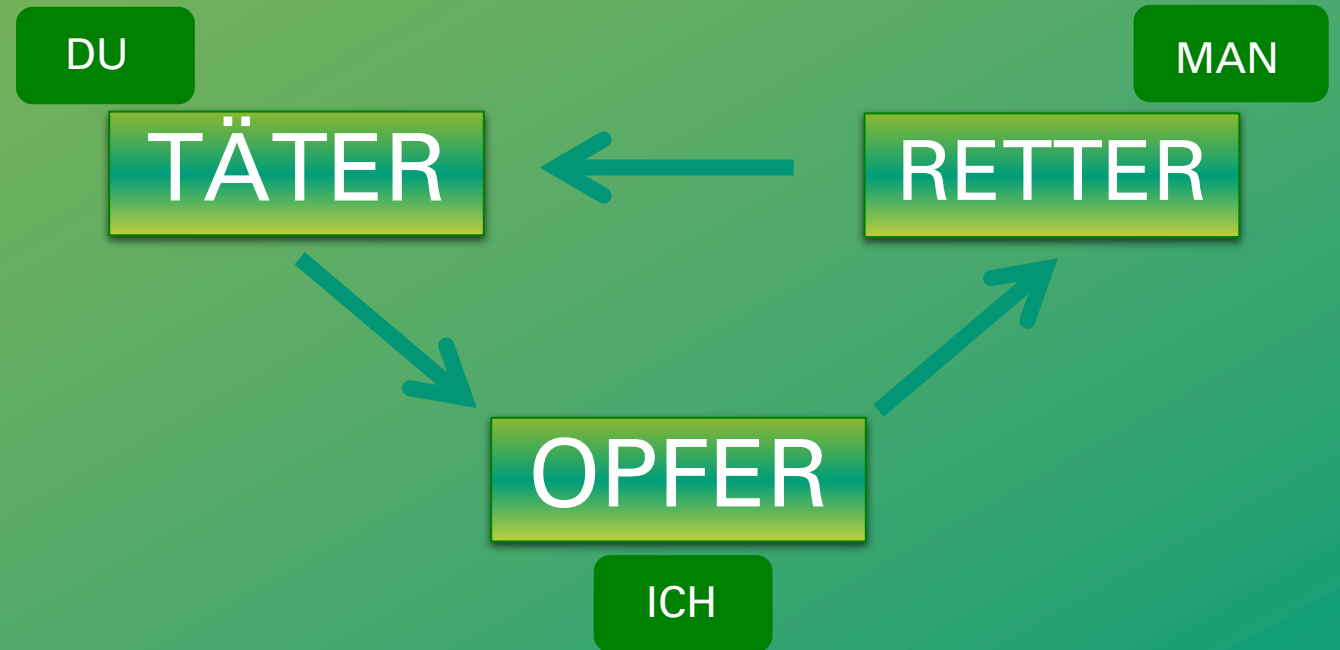
→ CONCLUSIO: sagen wir manchmal,
nicht immer. Manchmal nur "wirken" lassen..

"Was will ich damit sagen,"

The background is a complex geometric pattern composed of numerous triangles in various shades of purple, from dark to light, and some in a light grey. These triangles are arranged in a way that creates a sense of depth and movement, with some areas appearing more dense than others. The overall effect is a modern, abstract design.

DRAMADYNAMIK

SCHLECHTWETTER DRAMADYNAMIK



GENERALISIERUNGEN SIND DRAMAAUSLÖSER!

- ALLE
- KEINER
- NIEMAND
- NIE
- JEDER
- GENERELL
- SCHON WIEDER
- IMMER
- DIE GANZE ZEIT
- ÜBERHAUPT
- ...

+ DU = TÄTER

+ ICH = OPFER





**WIE VIELE MENSCHEN BRAUCH ICH
FÜR EIN DRAMA?**

ICH REICH MIR SELBST VOLLKOMMEN AUS!

- Maaah – schon wieder nichts verkauft – das passiert auch echt nur mir. Immer das gleiche.
- Ich hab schon wieder zugenommen/ abgenommen. Das blöde Corona... Ich sollte mich echt mehr anstrengen und mehr Sport machen...
- Ich bin so inkonsequent – egal was ich mir vornimm, es klappt eh net...
- Bei den anderen geht's leichter – ich mach was falsch
- Die Susi is a schon wieder zu spät. Immer das Gleiche. Und natürlich passiert das immer mir!
- Immer das Gleiche mit dir – du haltest dich auch nie an Vereinbarungen!
- Kannst du nicht einmal zuhören?
- Der Staat sollte schon längst andere Lösungen anbieten...



DRAMA



NEGATIVE EMOTIONEN

TRAUER, WUT, AGGRESSION,
HILFLOSIGKEIT, OHNMACHT,
NICHT FÜHLEN, GENERVT SEIN, ANGST,
BEUNRUHIGUNG, SCHULD, SCHAM,
KRÄNKUNG, EKEL, HASS,
LANGeweile, VERACHTUNG,
VERLUSTSCHMERZ,
SCHOCK, VERWIRRUNG,...



Der NUTZEN von Drama?

- +
 - - Es bringt mich in Bewegung
(Keller räumen,...)
 - Ich spüre mich
 - Ich bemerke überhaupt, dass mich etwas stört
 - Manchmal reinigt es auch – wie ein Gewitter...
 - Vielleicht gebe ich mir so Raum...
 - ...



JEDER HAT (S)EIN RECHT AUF DRAMA



SCHÖNWETTERDRAMA

CHECKER

NÖRGLER

Es ist unterhaltsam!

DIVA

Checker Nörgler

Schönwetter
Drama

Diva

gabrielakonrad.com

MA2412

DRAMA OHNE FOLGEN



JEDER HAT
(S)EIN
RECHT AUF
LÖSUNG!

Ja, aber...

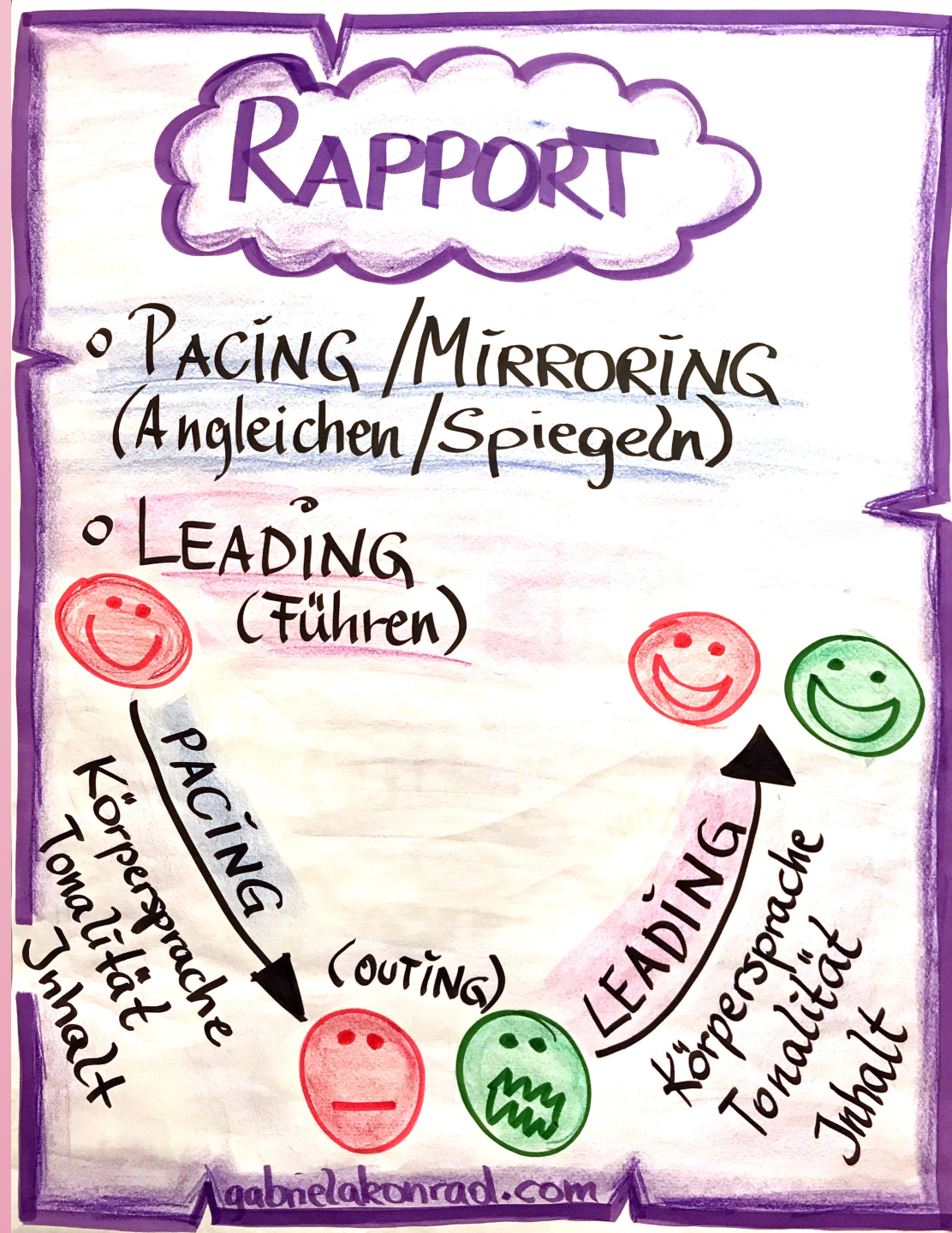


ABER

JA, ABER DU...

JA, DU HAST SCHON RECHT, ABER DU...

DEN ANDEREN IN
SEINER WELT ABHOLEN



Innerhalb d. Bezugsrahmens d.
Anderen

5. Einführendes Zuhören

Innerhalb d. eigenen Bezugsrahmens

4. Aufmerksames Zuhören

3. Selektives Zuhören

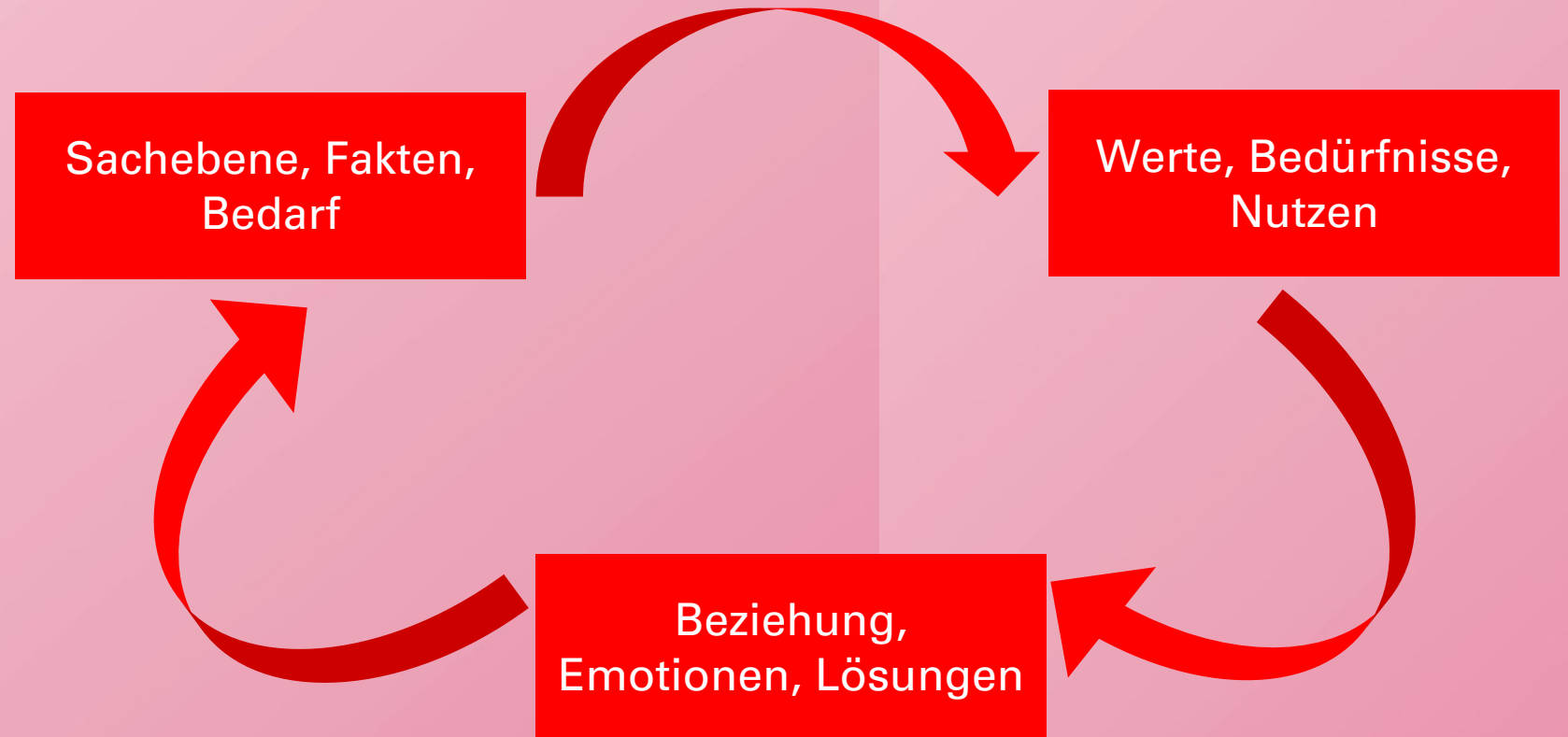
2. So tun als ob man
zuhört (Herablassung)

1. Ignorieren

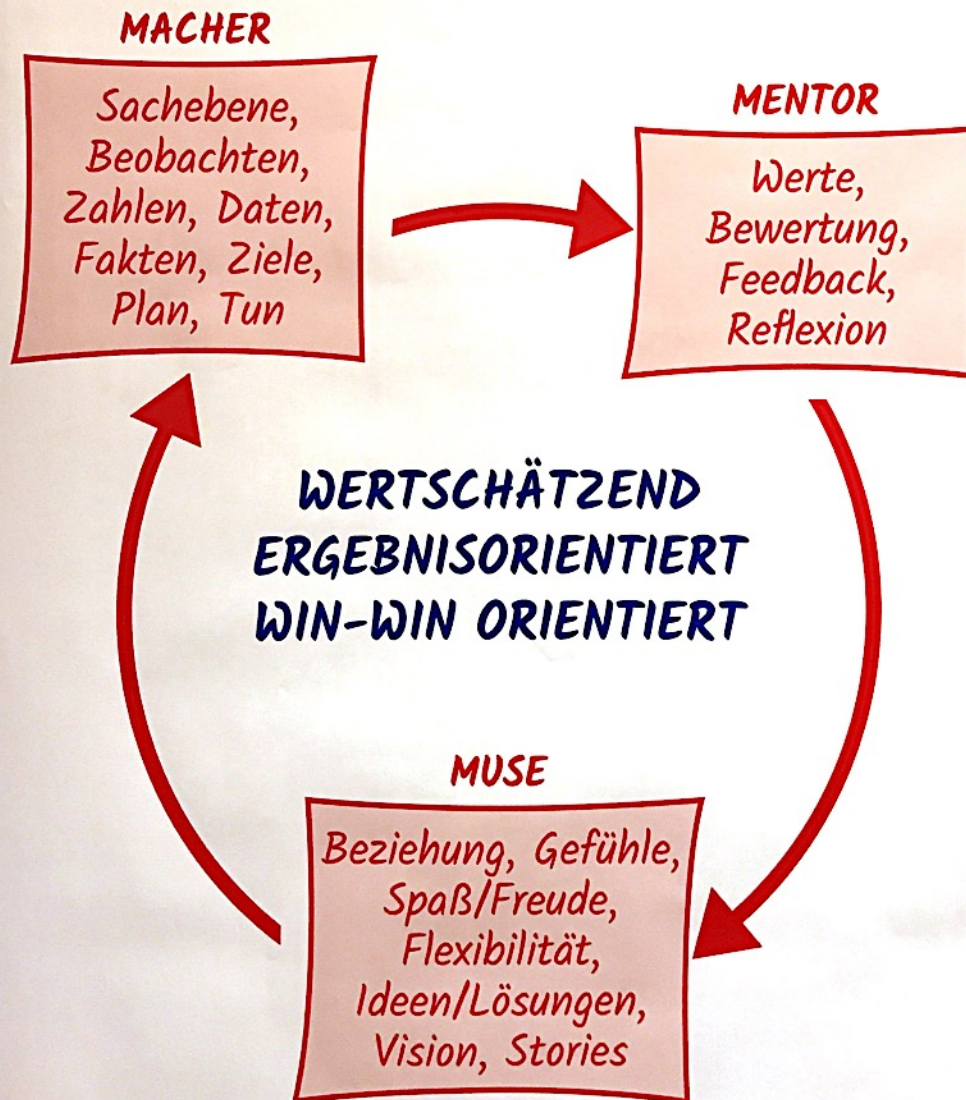
Lösungsorientierte Kommunikation

Würdest du mir helfen?

Hm, das würde ich gerne für dich tun, leider schaut es so aus, dass ich ...



LÖSUNGSKREISLAUF



Lösungskreislauf vertiefend



② Ziel, Lösung, Zukunft, ...

"Angenommen, es wäre alles ideal, wie hättest du es gerne?"

"Was wäre denn anders?"

"Was würde möglich werden?"

"Wer würde als erster bemerken, dass du dein Problem gelöst hast - dass du dein Ziel erreicht hast?"

Auftrag einholen (geschlossene Fragen)

"Hättest du es gerne anders?"

"Willst du, dass es so bleibt?"

LOB
(kehrlich)

③ Maßnahmen

"Was genau ist zu tun?"

"Wer macht was - bis wann?"

"Was trägst du bei?"

"Welche x. Schritte?"

"Wie kannst du sicherstellen, dass du dein Ziel sicher erreichst?"

"Nachvollziehbar..."

"Oje..."

Aha

"H44"

"Interessant..."

Verstehe..."

1.

PROBLEM

Pacing

Ein paar Runden Drama mitdrehen

Verständnis zeigen ^{haben}

Mitsudern

^{persönlich}
Recht geben



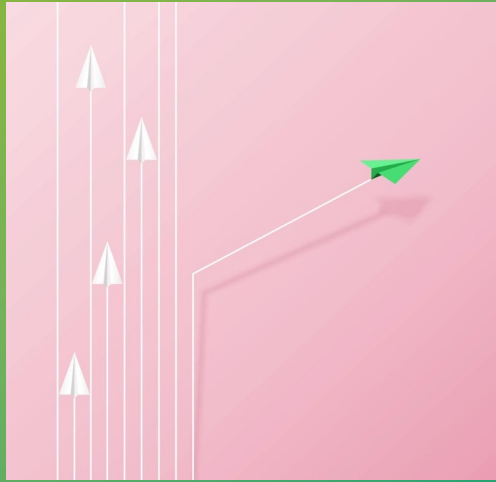
JA, UND

INTERESSANTE PERSPEKTIVE

DU HAST RECHT...UND ZUGLEICH

AHA, VERSTEH

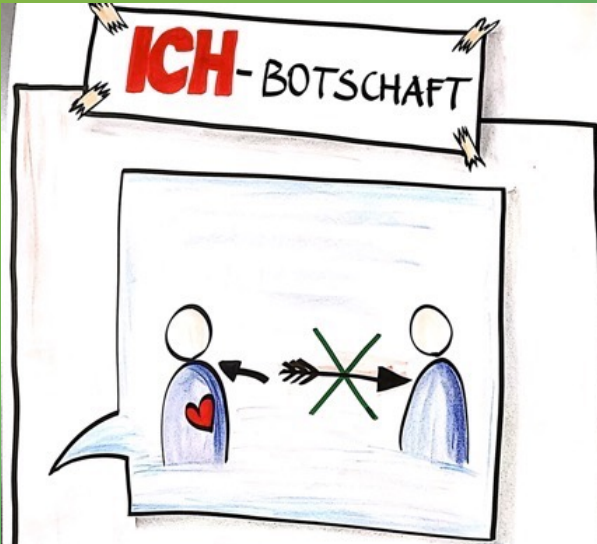
WIE GENAU MEINST DU DAS?



IST DAS WAHR?

Wahrheit liegt im AUGE des BETRACHTERS und ist ein Konstrukt

- Für mich ist es so...
- Ich fühle mich so...
- Aus meiner Sicht schaut es so aus...





ECHTE FAKTEN

Was ist wirklich Sache?

Beobachten statt Interpretieren

Tatsachen beschreiben

Ist das wirklich so?

Würde es jemand anderer
vielleicht anders sehen?



WERTE UND BEDÜRFNISSE

Worum geht es EIGENTLICH?



Welcher Wert ist verletzt?

Welches Bedürfnis steht dahinter?

Anerkennung, Wertschätzung, Respekt, Sicherheit, Freiheit, Harmonie, Sinn, Vertrauen, Spass, Selbstbestimmung, Verantwortung, Familie, Partnerschaft, Karriere, Finanzielle Unabhängigkeit, Gesundheit, Liebe,...

ECHTE GEFÜHLE BEZIEHUNG

Was ist das echte Gefühl?

Ist die Beziehung respektiert?

Welche übergeordnete Lösungen
könnte es geben?

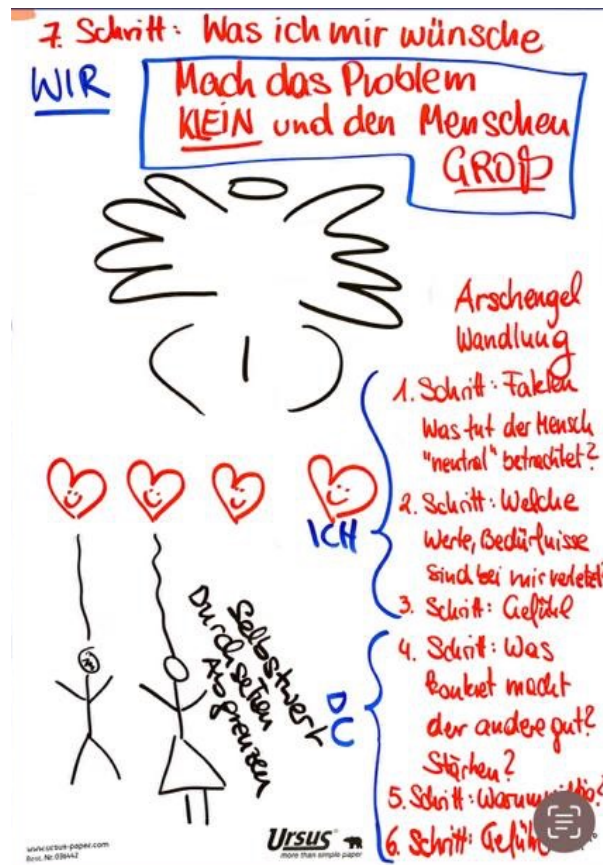
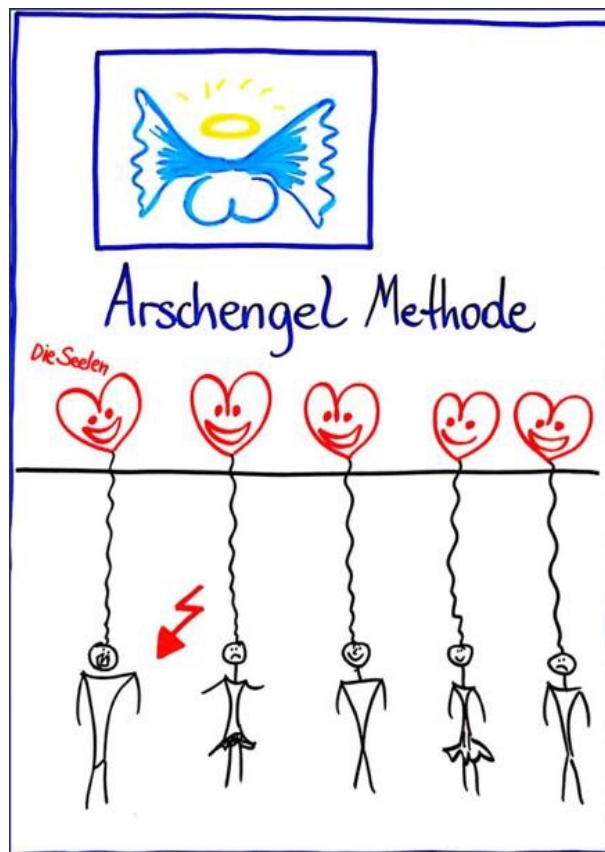
Trauer, Wut, Aggression, Freude, Angst, Schmerz, Hilflosigkeit,
Genervt sein, Schuld, Scham, Ekel, Hass, Verwirrung,
Verachtung, Neugierde – Interesse, Schock, Verlustschmerz,



ZIEL & LÖSUNGSORIENTIERT

FRAGEN!

**Offen -
Systemisch**



Arschengel wandeln ①

1.) Was hat das Ganze mit mir zutun?

MMM ⇒ Mentor: Welche Wert ist bei mir verletzt?
Warum springe ich an?

⇒ Muse: Wie fühle ich mich?

⇒ Macher: Was ist konkret, neutral betrachtet, ganz sachlich, faktisch passiert?

⇒ Mentor: Und wie habe ich das für mich eingeordnet?

Arschengel wandeln ②

2.) Was könnte im anderen vorgegangen sein? Worum könnte es ihm gehen?

MMM ⇒ Mentor: Was könnte ihm wichtig sein? Welche Werte wollte er sich erfüllen? Welche Werte ^(sind) waren vielleicht verletzt?

⇒ Muse: Wie könnte es dem anderen gehen?

⇒ Macher: Was konkret machte der andere? (Nüchtern, sachlich)

⇒ Mentor: Welche Absicht hatte er dabei vielleicht? Was ist wichtig?

Einfühlen

Hypothese

Arschengel wandeln ③

3.) Stärken und Liebenswertes am Anderen entdecken

⇒ Was kann der andere gut?

⇒ Was zeichnet ihn aus?

⇒ Was fällt ihm leicht?

⇒ Was schätze ich an ihm?

⇒ Wofür steht er ein?

⇒ Was ist ihm wichtig - und mir auch?

Das Arschengelwandlungs- gespräch ④

1.) Verantwortung übernehmen

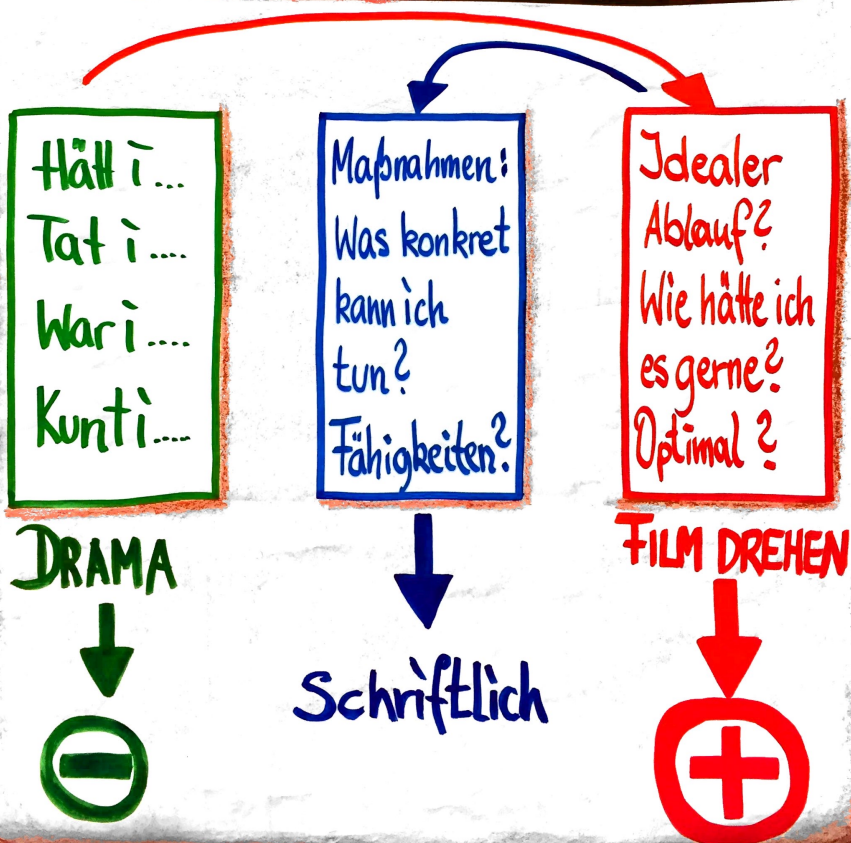
MUSE: z.B. "Es tut mir leid"
"Danke, dass du dir Zeit nimmst"

2.) MACHER: "Für mich hat die Situation so ausgesehen, ich hab mir das gedacht"

3.) MENTOR: "... und das hat das mit mir gemacht..." (Wert, Bedürfnis verletzt)

4.) MUSE: "... und dadurch/denn ... wer ich ... traurig/wütend/irritiert..."

Lösungsfokussiertes Reflektieren



Reflexionsfragen

- ⊕ Was war heute gut?
Was habe ich dafür gemacht?
- Was war heute nicht so gut?
Was würde ich optimieren?
Wenn ich das nächste Mal in einer ähnlichen Situation bin, was **KONKRET** werde ich anders machen?
Was werde ich sagen?



ZIEL & LÖSUNGSORIENTIERT



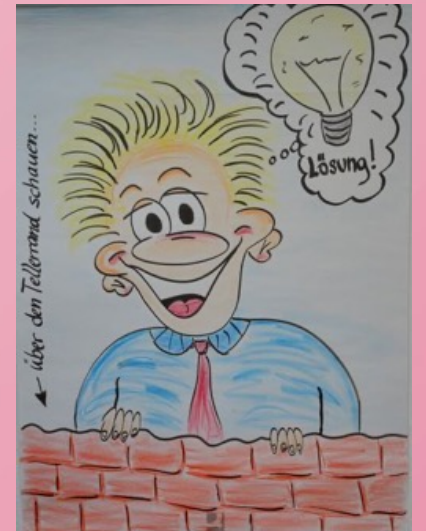
WENN ALLES SO WÄRE, WIE DU ES GERNE HÄTTEST,
WIE WÄRE ES DANN?

WIE HÄTTEST DU ES GERNE?

ANGENOMMEN, ES WÄRE IDEAL,
WIE WÄRE ES DANN?

WAS WÄRE ANDERS?

UND WAS WÄRE DANN MÖGLICH?



DINGE ANDERS TUN ALS BISHER



A close-up photograph of a chessboard with a checkered pattern. In the foreground, a white king piece lies on its side on a light square. Behind it, several dark wooden pieces stand upright: a king, a pawn, a knight, and a rook. The background is softly blurred, showing more of the board and a warm, bokeh light source.

STOLPERSTEINE UND HÜRDEN SIND ANWEISUNGEN DES LEBENS, NEUE FÄHIGKEITEN ZU ERLERNEN

GABRIELA KONRAD



DAS LEBEN IST WIE EINE SINUSKURVE

MAL RAUF – MAL RUNTER

IM GRUNDE
DOCH BERECHENBAR

WENN DU GRAD UNTEN BIST
– GEH EINFACH WIEDER RAUF
VERTRAUE DRAUF UND
HANDLE AKTIV

ERKENNE DEINE
MUSTER UND ZYKLEN

www.gabrielakonrad.com



Raus aus der Komfortzone - Rein ins Leben!