



**MENTALENT**<sup>®</sup>  
KOMMUNIKATION  
*natürlich!*



PSYCHOLOGIE  
LEBENSKUNST



BUSINESS  
GESELLSCHAFT  
GESUNDHEIT

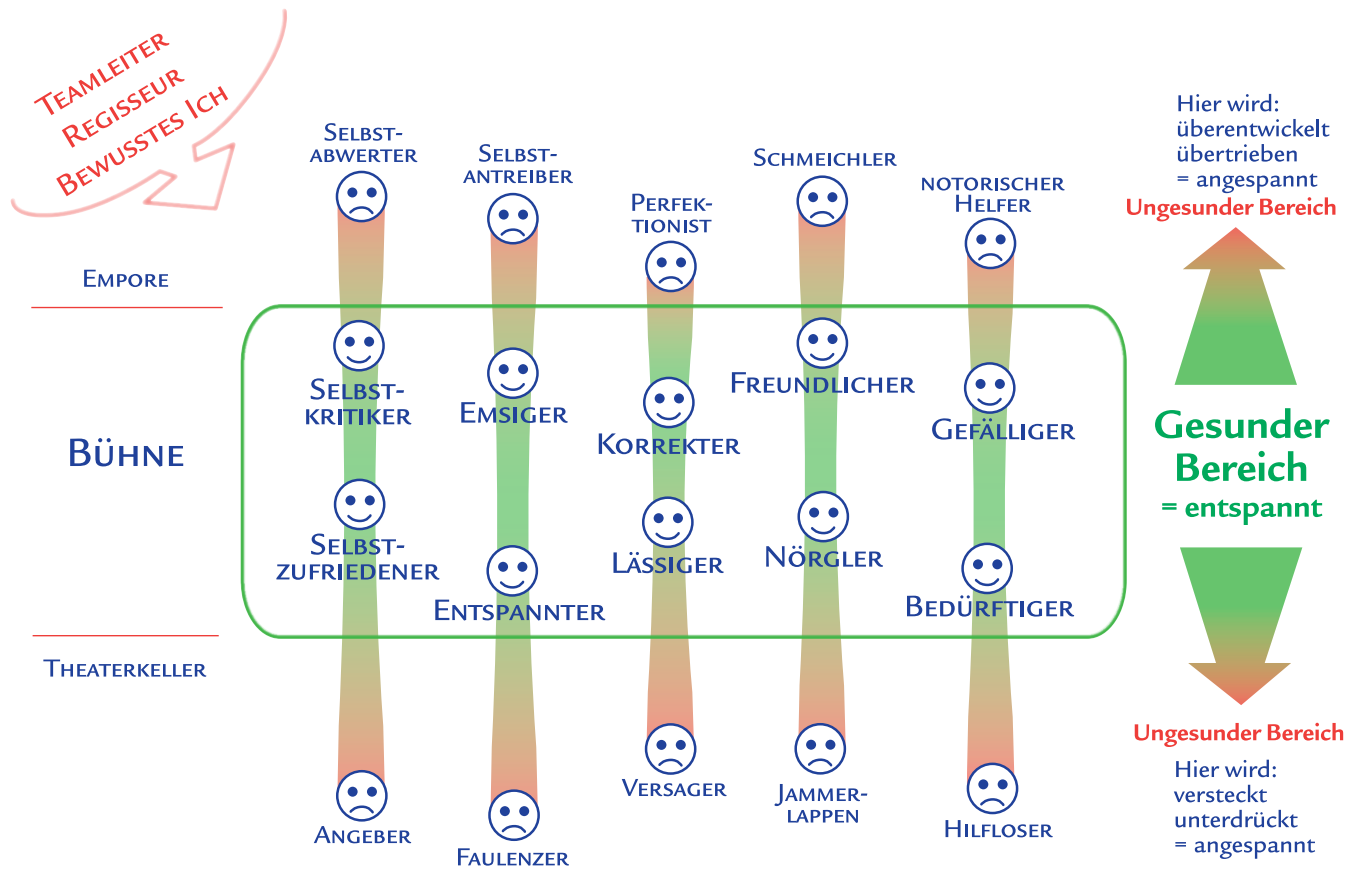


SEMINARE  
COACHING  
VORTRÄGE  
WORKSHOPS



**KLARE ZIELE.**  
**KLARE METHODE.**  
**KLARE ERFOLGE!**

# DAS PERMEAGRAMM® - DER BAUPLAN DER PSYCHE



Das von Sybille Unique und Jürgen Kiefner entwickelte Permeagramm® ist das Herzstück der MENTALENT®-Methode.



## SYBILLE UNIQUE

DOZENTIN, AUTORIN, COACH



***Fast sieben Milliarden Menschen leben auf der Erde. Wie viele Milliarden Begegnungen ergeben sich daraus? Und wie viele Milliarden Chancen auf Krieg oder Frieden ergibt das Tag für Tag?***

In großen Unternehmen, kleinen Familien und vor dem Spiegel begegnen wir einander täglich. Jede dieser Begegnungen bietet Möglichkeiten etwas besser zu machen, miteinander und aneinander zu wachsen.

Um diese Gelegenheiten zu erkennen und sie nutzen zu können, haben wir das **PERMEAGRAMM®** entwickelt. Mit diesem **BAUPLAN DER PSYCHE** können Sie leicht und sicher erkennen, welche Kräfte in einem selbst und in anderen Personen wirken. In unseren Seminaren, Coachings und Vorträgen erleben Sie live, wie wirksam diese Methode ist.

Sie können nicht gleich an einem Seminar teilnehmen? Dann ist das Buch Unvollkommenheit wagen ein guter Einstieg in unsere Methode. Auf 285 spannenden Seiten haben wir mit vielen Beispielen verständlich dargestellt, wie das **PERMEAGRAMM®** aufgebaut ist und wie Sie es in den unterschiedlichsten Situationen erfolgreich einsetzen können.

Humor ist die Würze des Lebens und unserer Seminare. Dafür stehen auch die Skulpturen der Reihe **PSYCHO-GNOME**. Tierisch menschlich verkörpern sie die Aspekte der Persönlichkeit, die im **PERMEAGRAMM®** sichtbar werden. Zu erleben sind sie in unseren Vorträgen, Seminaren und Ausstellungen. Gönnen Sie sich auch dieses Vergnügen bei gleichzeitiger Effizienzsteigerung Ihres Unternehmens, Ihrer Organisation, Ihrer Gruppe.

In dieser Broschüre stellen wir Ihnen 17 Programme aus Kommunikation und Führung vor, die auch für Ihr Unternehmen oder Ihre Organisation bedeutsam sind. Impulsvortrag, Vollvortrag, Seminar und Workshop sind die Formate, in denen Sie diese Angebote buchen können. Auch unsere Coachings bauen auf der MENTALENT®-Methode auf.

Ich freue mich darauf, Fragen und Terminwünsche mit Ihnen zu besprechen.

**Sybille Unique**

Geschäftsführerin von MENTALENT®, entwickelte das Permeagramm® und das MENTALENT®-Seminarsystem.

Als ausgebildeter Coach, Seminarleiterin und Referentin für Gesprächsführung, Konfliktmanagement, Team- und Persönlichkeitsentwicklung arbeite ich seit 1985 selbständig für internationale Konzerne, für mittelständische Unternehmen und soziale Einrichtungen.

An mehreren Hochschulen bin ich Lehrbeauftragte und gebe Vorlesungen zu diesen Themen:

- Konfliktlösung
- Verhandlungstechnik
- Teamentwicklung
- Gender-Fragen



[unique@mentalent.de](mailto:unique@mentalent.de)

+49 (0)781 3 62 90



DAS PERMEAGRAMM	2 - 3	SYBILLE UNIQUE
INHALT	4 - 5	8 ENTSCHEIDENDE VORTEILE FÜR SIE
HÖREN, SPRECHEN, FÜHREN! ALS FÜHRUNGSKRAFT GESCHÄTZT WERDEN	6 - 7	TEAMPLAYER STATT EGONAUTEN GUT AUFGESTELLTE TEAMS BRINGEN IDEEN UND LEISTUNG
MOBBING - EIN FLÄCHENBRAND GEFAHREN FÜR MENSCHEN UND FINANZEN ABWENDEN	8 - 9	VERHANDELN - DIE KUNST DER DIPLOMATEN SPIELERISCH VERHANDELN - UND ALLE GEWINNEN!
STREITKULTUR ARGUMENTE STATT ÄRGER	10 - 11	GEKONNT KONTERN WENN DER HIEB VON OBEN KOMMT!
VISION UND CHARISMA DIE SINN-VOLLE MACHT, DIE SEXY MACHT	12 - 13	WENN MASSEN MOBIL MACHEN DIE PSYCHOLOGIE VON MENSCHEN IN MASSEN
BUSINESS AND SOUL PROFESSIONALITÄT IST EMOTION	14 - 15	INNERE BALANCE UND GESUNDHEIT ASPEKTE DER PERSÖNLICHKEIT AUSGLEICHEN
GUTE BEZIEHUNGEN EIN TANZ AUF DEM DRAHTSEIL	16 - 17	GEHEIME FAMILIENREGELN DIE EIGENEN MARIONETTENFÄDEN DURCHTRENNEN
FRAUEN, ROLLEN, MASKEN FINDEN, WAS ZU MIR GEHÖRT	18 - 19	WARE MENSCH WIE WIR EINANDER FÖRDERN STATT BENUTZEN
QUO VADIS, JÄGER? QUO VADIS, STAMMESMUTTER? GLEICHWERTIGE ROLLENBILDER ENTWICKELN	20 - 21	DIE EIGENE KRAFT VOLL LEBEN AUFBRECHEN STATT EINBRECHEN!!
LIEBE IST CHEFSACHE WEGE ZU EINER BEZIEHUNGSFÄHIGEN GESELLSCHAFT	22 - 23	UNVOLLKOMMENHEIT WAGEN DAS BUCH ZUR MENTALENT®-METHODIK
DIE FORMATE: MENTALENT®-ANGEBOTE BUCHEN	24	



## 8 ENTSCHEIDENDE VORTEILE FÜR SIE!

### MIT KOMMUNIKATION *natürlich!* ...

... nutzen Sie ein Trainingsprogramm, das auf **wissenschaftlichen Erkenntnissen** beruht. Es wurde von uns in 20 Jahren Industrie- und Dienstleistungsberatung auf hohe Wirksamkeit im Arbeitsalltag hin entwickelt und geprüft.

#### FUNDIERT & WIRKSAM

... üben Sie sich darin, authentisch aufzutreten. **Natürlich und authentisch aufzutreten** ist die beste Voraussetzung dafür, Sympathien zu gewinnen und erfolgreich zu handeln.

#### AUTHENTISCH

... lernen Sie **schnell wirkende Methoden**, um Probleme mit Kollegen, Geschäftspartnern und im privaten Bereich zu lösen. Sie durchdringen den Dschungel verschlungener Gesprächsführung und gewinnen Klarheit über unausgesprochene Gefühle..

#### SCHNELL WIREND



... erkennen Sie, wie Menschen einander durch ihre unterschiedlichen Persönlichkeitsstrukturen beeinflussen. Der Schlüssel hierzu ist das **PERMEAGRAMM®**, der von MENTALENT® entwickelte **Bauplan der Psyche**. Damit erhalten Sie ein ebenso einfaches wie zuverlässiges Modell, um zum Beispiel Beziehungen jeder Art konstruktiv zu gestalten. Eine ausführliche Darstellung mit vielen Übungen dazu finden Sie auch in unserem Buch: **Unvollkommenheit wagen**

#### PERMEAGRAMM®

... kommt auch der **Humor** nicht zu kurz. Die „Psycho-Gnome“ sorgen für Spaß und Lebensfreude. Die Psycho-Gnome sind eine ständig wachsende Reihe von Skulpturen, die tierisch-menschlich die Persönlichkeitsaspekte darstellen. Als Ausstellung oder auf Postern ermuntern sie, sich selbst nicht ganz so ernst zu nehmen.

#### PSYCHO-GNOME



... können Sie auch ein **mehrschichtiges Konzept** erhalten, um die Kommunikationsprozesse rund um Ihr Unternehmen zu optimieren. Vorträge, Ausstellungen, Seminare und Coachings werden für Sie so gestaltet, dass alle Aspekte ineinandergreifen und sich verstärken. Dabei können Mitarbeiter, Führungskräfte, Kunden, Geschäftspartner und Öffentlichkeit gleichermaßen angesprochen werden.

#### SYNERGIEN

... wird nicht nur der Kopf trainiert. Für **Fitness, Gesundheit und Entspannung** gibt es wirksame und leicht anzuwendende Übungen. Besonders beliebt sind die Elemente aus dem TaiChi, die im Freien geübt werden.

#### GESUNDHEIT

... **investieren Sie sinnvoll** in Ihren Unternehmens- und Lebenserfolg. Sozialen Einrichtungen bieten wir unsere Leistungen zu vergünstigten Honorarsätzen an.

#### NACHHALTIG





# HÖREN, SPRECHEN – FÜHREN!

## ALS FÜHRUNGSKRAFT GESCHÄTZT WERDEN

**M**itarbeiter führen heißt: Potenziale entwickeln, Selbstverantwortlichkeit fördern und Kreativität beflügeln, um Continuous Improvement – die stetige Verbesserung der Prozesse und Produkte – zu ermöglichen.

Dies gelingt, wenn die Mitarbeiter einen kollegialen Umgangston pflegen und Wettbewerb nicht zum Wettstreit wird. Führungskräfte spielen hierbei eine entscheidende Rolle! Wichtig: Führungskompetenz entscheidet über Aufstieg und Fall von Vorgesetzten und Managern.

### ZIELE

- Motivierend führen
- Intrinsische Motivation fördern
- Als Mitarbeiter Verantwortung übernehmen und Engagement entwickeln
- Gesundes Arbeitsklima aufbauen
- Offen und vertrauensvoll miteinander umgehen

### ZIELGRUPPEN

- Managerinnen und Manager
- Führungskräfte
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Teamleitungsaufgaben haben
- Ausbilderinnen und Ausbilder

### FORMAT

- Impulsvortrag
- Vollvortrag
- Seminar
- Coaching



### NUTZEN

Die Führungskräfte erfahren hier, was die Mitarbeiter wirklich brauchen um sich selbstverantwortlich, gewissenhaft und engagiert an ihren Arbeitsplätzen einzubringen. Ziel ist es, eine hohe Arbeitsmotivation und Leistungsfreude zu erreichen, die Zusammenarbeit und den Informationsfluss im Unternehmen zu verbessern.

Die Teilnehmer nehmen reichlich Anregungen mit, die sie in ihrem Alltag leicht umsetzen können.

### INHALTE UND METHODEN

#### DIE NEUN URBEDÜRFNISSE DER PSYCHE

Lernen Sie die Urbedürfnisse kennen, die Stimmungen im Unternehmen beeinflussen.

#### INTRINSISCH MOTIVIEREN

Menschen wollen Leistung bringen. Üben Sie, mit der Kunst der intrinsischen Motivation Ihre Mitarbeiter und sich selbst zu erstaunlichen Leistungen zu führen.

#### SAGEN UND MEINEN

Methoden um unmissverständlich zu kommunizieren.

#### SCHRÄGE GEFÜHLE

Emotionale Unstimmigkeiten gekonnt besprechen und ausräumen.

#### FRIEDHOF DER GEFÜHLE

Sie lernen Methoden kennen, um Fried-Höflichkeit, Streitsucht und Negativdenken in konstruktive, unternehmensfördernde Kommunikation zu verwandeln

#### WERT UND SELBSTWERT

Mit dem Permeagramm® Wertschätzung und Selbstwertschätzung erreichen.



# TEAMPLAYER STATT EGONAUTEN

GUT AUFGESTELLTE TEAMS  
BRINGEN IDEEN UND LEISTUNG



## **T**eams gestalten, entwickeln und stärken ist Grundvoraussetzung für unternehmerischen Erfolg.

Sich neu ausrichten, zusammenstehen, nach vorne schauen und anpacken – das sind die gefragten Tugenden, wenn Teams schwierige Situationen überwinden. Doch selbst wenn alle von der Ratio her verstanden haben, dass es sich zum Beispiel bei Strukturänderungen um notwendige Maßnahmen handelt, bleiben Verunsicherung und Existenzangst bestehen. Diese Gefühle drosseln die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter. Ebenso belastend können Hidden Agendas für das Funktionieren von Teams werden. Eine Hidden Agenda treibt ihr Unwesen, wenn einzelne Teammitglieder etwas anderes als die kommunizierten und vereinbarten Ziele verfolgen.

### NUTZEN

Mit den Erkenntnissen aus diesem Angebot gelingt es Ihnen, engagierte Teams aufzubauen und damit Ihr Unternehmen wettbewerbsfähig zu halten.

Die Teilnehmer erfahren, was getan werden kann, um Störungen im Team abzubauen und neuen Teamgeist aufzubauen.

Sie erarbeiten Strukturen, in denen die Mitarbeiter sich selbst und damit die Leistung des Unternehmens kontinuierlich verbessern können: Integrated Continuous Improvement.

### DIE INHALTE UND METHODEN

#### METHODEN ZUR KOMMUNIKATIONSVERBESSERUNG

Hierzu gehören konstruktive Fehlersuche, und wertschätzende Kritikgespräche.

#### REFRAMING UND BILDERARBEIT

Hiermit wird ein zukunftsweisendes Selbstbild des Teams entworfen.

#### METHODE LEERER STUHL

Indirekte Einflussnahme ausgeschiedener Personen beenden.

#### METHODE DRAMADREIECK

Muster in der Kommunikation erkennen, die zu Täter-Opfer-Spielen führen und den Ausstieg daraus üben.

#### PERMEAGRAMM®

Mit dem **Permeagramm**® Stärken erkennen und von einer Problemhaltung zur Lösungsorientierung finden.

### ZIELE

- Teams neu ausrichten
- Störquellen erkennen
- Hidden Agendas enttarnen und auflösen
- Bereitschaft entwickeln, Veränderungen zu gestalten
- Seelisch und körperlich gesundes Klima im Team aufbauen



### ZIELGRUPPEN SIND TEAMS IN:

- Unternehmen
- Kommunen
- Verbänden
- Beruflichen und ehrenamtlichen Arbeitsgruppen

### FORMAT

- Impulsvortrag
- Vollvortrag
- Workshop
- Teamcoaching





# MOBBING – EIN FLÄCHENBRAND

## GEFAHREN FÜR MENSCHEN UND FINANZEN ABWENDEN

### ZIELE

- Mobbing erkennen
- Sensibilisieren
- Bereitschaft entwickeln, Veränderungen zu gestalten
- Seelisch und körperlich gesundes Klima im Team aufbauen

### ZIELGRUPPEN

- Teams
- Abteilungen
- Führungskräfte
- Unternehmerverbände
- Soziale Einrichtungen
- Verwaltung
- Institute für Berufs- und Persönlichkeitsentwicklung
- Privatpersonen

### FORMAT

- Impulsvortrag
- Vollvortrag
- Workshop
- Teamcoaching



**M**obbingopfer kann jeder werden. Über 800.000 Menschen in Deutschland werden gemobbt. Tendenz zum Flächenbrand.

Wichtig zu wissen: Gemobbt zu werden hat nichts mit eigenem Versagen zu tun. Es kommt „in den besten Familien“ vor. Die Ursachen sind vielfältig, doch diese Vorgänge totzuschweigen ist die schlechteste Alternative. Dieser Psychoterror bleibt weder für die Betroffenen noch für die Wirtschaft ohne Folgen: 99% der Mobbingopfer erleiden stetigen Leistungsabfall, sie brennen bis zu völliger Arbeitsunfähigkeit aus und entwickeln chronische Krankheiten. Ein Unternehmen muss für Leistungsminderung und Fehlzeiten eines Mobbingopfers 30.000 – 150.000.- EUR pro Jahr aufbringen.

### NUTZEN

Es werden die Mechanismen aufgezeigt, die Mobbing auslösen. Sie lernen, „Einladungen zu Mobbing“ durch geschickte Aufgabenverteilung und Information der Mitarbeiter zu unterbinden. Sie trainieren Kommunikationsstile, die zu Offenheit ermutigen und Techniken, um sich überzeugend gegen Mobbingattacken zu wehren.

### INHALTE UND METHODEN

#### URSACHEN ERKENNEN

Konstellationen untersuchen und ändern, die zu Mobbing führen

#### DRAMADREIECK

Mobbing als Ausbeutungsspiel im Dramadreieck erkennen und Ausstiege trainieren

#### PERMEAGRAMM®

Mit dem **Permeagramm®** den Selbstwert der Einzelnen stärken

#### STRESSFREIE KOMMUNIKATION

Interventionen gegen Schulmeisterei, Abkanzeln, Abblitzen lassen trainieren.

Diese Methoden der Gesprächsführung helfen auch dabei, einen sicheren Führungsstil zu entwickeln.

#### ATEMTECHNIK

Entspannungsübungen und Selbstwert-Meditation die dabei helfen, sich zu regenerieren.



# VERHANDELN

## DIE KUNST DER DIPLOMATEN



**S**pielend leicht eine schwierige Angelegenheit meistern und alle sind zufrieden - ein Traum! Ein Traum? Hier erfahren Sie, wie Sie „Win-Win-Ergebnisse“ wahr werden lassen.

Verhandlungen, Mediationen, Verkaufsgespräche und Selbstmarketing sind Beispiele für Situationen in denen es darauf ankommt, unterschiedliche Ziele und Meinungen „unter einen Hut zu bringen“.

Wann immer wir etwas von jemand anderem haben wollen, oder wünschen, dass er etwas unterlässt, verhandeln wir – manchmal besser, manchmal schlechter.

### NUTZEN

Verhandlungskunst und Mediation sind die Krone der Diplomatie. Wer sie beherrscht, verwandelt Unstimmigkeiten in anspornende Ziele. Er schließt gute Verträge und ist ein geachteter Verhandlungspartner.

Die Teilnehmer lernen die grundlegenden Gesetzmäßigkeiten kennen, die für jede Art von Verhandlung wichtig sind. Sie werden mit den nötigen Vorbereitungen einer Verhandlung vertraut und erkennen, worauf es in jeder Verhandlung ankommt, um sie erfolgreich abzuschließen. Dabei erkennen sie, dass Win-Win-Ergebnisse Zukunft haben.

### INHALTE UND METHODEN

#### GRUNDLEGENDE VERHANDLUNGSFÄHIGKEITEN

##### KÖRPERSPRACHE

Wahrnehmung schärfen. Die Macht des aktiven Zuhörens. Clevere Fragen. Experimentelle Vorschläge, die in Bewegung bringen.

##### WIN-WIN-VERHANDLUNGSTECHNIKEN:

Objektive Kriterien. Beste Alternative. Ein-Text-Verfahren.

Auf die Bedürfnisse des anderen eingehen, ohne eigene aufzugeben.

##### STRATEGISCHE MOMENTE

Die strategischen Momente erkennen, erzeugen und nutzen.

Einwände vorwegnehmen. Hidden Agendas und Vorwände erkennen.

##### ZIELE GESTALTEN

Gemeinsame Ziele entwickeln statt Positionen verteidigen.

##### MEDIATIONSTECHNIKEN,

Verhandlungen leiten, bei Streit vermitteln.

##### PERMEAGRAMM®

Mit dem **Permeagramm®** Parteien besser einschätzen.

### ZIELE

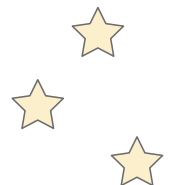
- Gemeinsame Ziele hinter einseitigen Positionen erkennen
- Nutzen erkennen
- Strategische Momente nutzen
- Gute Ergebnisse für alle erzielen
- Zwischen den Konfliktparteien vermitteln.

### ZIELGRUPPEN

- Führungskräfte
- Mitarbeiter im Kundenkontakt
- Unternehmerverbände
- Soziale Einrichtungen
- Hochschulen
- Institute für Berufs- und Persönlichkeitsentwicklung
- Privatpersonen

### FORMAT

- Impulsvortrag
- Vollvortrag
- Workshop
- Teamcoaching





# STREITKULTUR

## ARGUMENTE STATT ÄRGER



### ZIELE

- Konflikte sachlich ansprechen
- Gefühle ernst nehmen
- Konflikte kultiviert austragen
- Lösungen für die Zukunft gemeinsam entwickeln
- Erfolgskontrolle einführen

### ZIELGRUPPEN

- Führungskräfte
- Unternehmen
- Unternehmerverbände
- Soziale Einrichtungen
- Hochschulen
- Institute für Berufs- und Persönlichkeitsentwicklung
- Privatpersonen

### FORMAT

- Impulsvortrag
- Vollvortrag
- Seminar
- Workshop
- Teamcoaching



**K**onflikte zu erleben, ist kein Versagen. Doch so zu tun, als gäbe es keinen Konflikt, ist ein Vergehen.

Was „fried – höflich“ unter den Teppich gekehrt wird, ist Nährboden für weitere Streitereien, die sich zu harten Auseinandersetzungen auswachsen können. Das Programm STREITKULTUR bietet elegante Methoden um zu guten Lösungen zu finden – unabhängig davon, ob der Konfliktpartner die Methoden kennt oder nicht.

### NUTZEN

Menschen, die miteinander zu schaffen haben, machen einander zu schaffen. Auch wenn wir noch so gut miteinander auskommen, sind Konflikte unausweichlich. Doch Konflikte zeigen oft, dass noch Verbesserungspotentiale in dem gemeinsamen Projekt stecken und Lösungen zu finden sind, mit denen sich alle Beteiligten maximal einbringen können.

Die Teilnehmer erwerben Kenntnisse für fundierte Streitkultur – eine Kultur, die das Klima schafft in dem es jederzeit möglich ist, Unstimmigkeiten auf den Tisch zu bringen. Streitkultur bietet solide Techniken, um Konflikte konstruktiv und lösungsorientiert auszutragen. Selbstwerttraining baut Empfindlichkeiten ab und sorgt für mehr Toleranz im Umgang miteinander.

### INHALTE UND METHODEN

#### SOUVERÄNE HALTUNG

Mit Kritik, Schuldzuweisungen und Beleidigungen souverän umgehen.

#### AKTIV ZUHÖREN - HIDDEN AGENDAS AUFDECKEN

#### KONFLIKTFALLEN ENTSCHÄRFEN

Konfliktfallen entschärfen und konfliktträchtige Formulierungen vermeiden.

#### VOM KONFLIKT ZUM KONSENS

Konfliktgespräche konstruktiv führen.

#### MEISTER DER MEINUNG

Die eigene Meinung wahren: Entschieden sachlich, doch nachsichtig menschlich.

#### DAS PERMEAGRAMM® ANWENDEN

Selbstwert stärken und gesunde Toleranz entwickeln.



## GEKONNT KONTERN

AUCH WENN DER HIEB VON OBEN KOMMT



**K**ompetenz alleine macht nicht erfolgreich. Doch mit rhetorischen Fertigkeiten gelingt es, mit Kunden, Partnern und Vorgesetzten auf Augenhöhe zu bleiben.

Ob jemand anerkannt ist, ob seinen Worten in Gremien Gehör geschenkt wird, hängt in hohem Maße davon ab, wie er dem Druck begegnen kann, den andere durch ihre Titel, Position und Eloquenz aufbauen. Auch die Geschlechterrollen können hier beteiligt sein. Wenn es gilt, sich geschickt gegen dominante Personen zu behaupten, sind Selbstwert, Standfestigkeit und Rhetorik gefragt. Diese drei Fähigkeiten werden hier entwickelt und vertieft.

### NUTZEN

Sie erhalten die wichtigsten Werkzeuge, die Sie für erfolgreiche Gesprächsführung mit Vorgesetzten, Kunden und Kollegen brauchen. Sie erhalten Tipps zu Körpersprache, Verhalten und Rhetorik. Damit werden Sie immer auf Augenhöhe kommunizieren. Abwertende Killerphrasen können Sie souverän abwenden. Sie werden unumstößlich und überzeugend.

### INHALTE UND METHODEN

#### AKTIVES ZUHÖREN

Machtvolle Methoden des Aktiven Zuhörens.

#### TONHÖHEN-AUSGLEICH

Tonhöhen-Ausgleich, um auf Augenhöhe zu kommunizieren.

#### SOUVERÄNITÄT

Souverän auf Abwertungen, Beleidigungen und Killerphrasen reagieren.

#### RHETORIK I

Spontane Statements wirkungsvoll aufbauen.

#### RHETORIK 2

Kurzvorträge, Körpersprache und Stimmtraining.

#### PERMEAGRAMM®

Stärken stärken und hinderliche Rollenklischees ablegen.

#### MANN-FRAU-PARADIGMEN

Unterschiede in Sprache, Körpersprache, Denk- und Verhaltensmustern verstehen.

### ZIELE

- Killerphrasen unwirksam machen
- Hiebe parieren
- Abwertungen neutralisieren
- Partner auf Augenhöhe bleiben
- Durch Körpersprache Souveränität ausstrahlen
- Hilfreiche rhetorische Methoden beherrschen

### ZIELGRUPPEN

- Führungskräfte
- Mitarbeiter
- Frauenverbände
- Soziale Einrichtungen
- Hochschulmitarbeiter
- Klinikpersonal
- Institute für Berufs- und Persönlichkeitsentwicklung
- Privatpersonen

### FORMAT

- Impulsvortrag
- Vollvortrag
- Seminar
- Workshop
- Teamcoaching






## VISION UND CHARISMA

DIE SINN-VOLLE MACHT, DIE SEXY MACHT



### ZIELE

- Visionen finden - wofür es sich zu leben lohnt
- Etappenziele formulieren
- Mögliche Hindernisse erkennen und gegensteuern
- Schritt über die Startlinie
- Für etwas brennen, Begeisterung ausstrahlen. Mitreißend sein

### ZIELGRUPPEN

- Führungskräfte 
- Unternehmen
- Berufsverbände
- Karitative und soziale Einrichtungen
- Institute für Berufs- und Persönlichkeitsentwicklung
- Privatpersonen

### FORMAT

- Impulsvortrag 
- Vollvortrag 
- Seminar
- Workshop
- Coaching

**W**er einer Vision folgt, hat einen Sinn zu leben und charismatische Ausstrahlung.

Es sind Menschen, die andere begeistern und mitreißen können, wie John F. Kennedy. Er sagte: „Ich glaube, dass dieses Land sich dem Ziel widmen sollte, noch vor Ende dieses Jahrzehnts einen Menschen auf dem Mond landen zu lassen und ihn wieder sicher zur Erde zurück zu bringen. Kein anderes Weltraumprojekt wird in dieser Zeitspanne die Menschheit mehr beeindrucken oder wichtiger für die Erforschung des entfernteren Weltraums sein.“

Ebenso brauchen Unternehmen Visionen für die es sich lohnt zu kämpfen. Menschen mit Visionen sehen einen Sinn in ihrem Leben. Sie gestalten es bewusst und lassen es nicht einfach vorüberziehen. In diesen zwei Sätzen von John F. Kennedy ist enthalten, was eine Vision auszeichnet. Sie beschreibt ein großes Ziel. Ein atemberaubendes Ziel. Eine Herausforderung, die etwas nie Dagewesenes darstellt und die zum Zeitpunkt der Visionsfindung noch voller Unwägbarkeiten steckt.

### NUTZEN

Finden Sie eine Vision für das eigene Leben, einen Lebensabschnitt oder für das Unternehmen das Sie führen. Eine Vision ist eine prickelnde Herausforderung, die das Leben so „sexy“ macht, dass man morgens freudig aus dem Bett springt um das nächste Etappenziel in Angriff zu nehmen. Sie finden heraus, was Sie wirklich gut können, wofür Sie brennen. Um Ihre Vision nicht als Utopie enden zu lassen, überprüfen Sie die Hindernisse und wie Sie diese ausräumen können.

### INHALTE UND METHODEN

#### ANALYSE

Mit dem Permeagramm® eigene Stärken und Schwächen erkennen.

#### DIE MAGISCHEN FRAGEN

Die fünf wesentlichen Visionsfindungsfragen bearbeiten. Dieser Schritt wird durch verschiedene Kreativtechniken unterstützt.

#### ABGLEICHEN

Vision und persönlichen Lebensmythos abgleichen. Durch Visualisierungsübungen bestärken.

#### FOCUSING I

Überprüfung der Entscheidungen

#### SCHRITT FÜR SCHRITT

Erste Schritte und Etappenziele festlegen



# WENN MASSEN MOBIL MACHEN

## WIE DIE PSYCHOLOGIE VON MENSCHEN IN MASSEN FUNKTIONIERT

**S**taunend und manchmal mit Schauern lässt sich zu allen Zeiten erleben, wie plötzlich Menschen eine Masse bilden, sich erheben und wie „ein Mann“ reagieren.

Tausende stürzen sich für hehre Ziele in den Tod, kämpfen für das Gute oder folgen völlig irrationalen Gedankenbildern. Wenn Heerscharen von Fans anreisen um Blumen abzulegen und sich in Kondolenzbücher ihres Idols einzutragen, ist das nicht tragisch. Doch wenn sie wie zum Beispiel während der französischen Revolution glauben, mordend einer großen Idee zu dienen? Bei solchen Ereignissen wird sichtbar, wie gefährlich die Dynamik der Massen ist. Unabhängig von Bildung und Intelligenzgrad hört der einzelne Mensch auf, selbstständig zu denken.

### NUTZEN

Manager werden manchmal in Mitarbeiterversammlungen urplötzlich mit einer aufgeheizten Masse konfrontiert. Dabei ist es unerheblich, ob sie aus 5 oder 10.000 Menschen besteht. Plötzlich findet eine Gleichschaltung statt und die Mitarbeiter sind für vernünftige Argumente nicht mehr zugänglich.

Hier lernen Sie die Mechanismen der Massenreaktionen kennen. Sie trainieren Methoden, um die mit rationalen Argumenten nicht mehr erreichbare Masse doch noch zu beruhigen und zu steuern.

### INHALTE UND METHODEN

#### PSYCHOLOGIE DER GRUPPE, PSYCHOLOGIE DER MASSE

#### UNTERSUCHUNG VON MASSENBILDUNGEN IN DER GESCHICHTE:

Beispiele: Französische Revolution, Sekten, Starrummel

#### BEDEUTUNG VON MYTHEN UND SYMBOLEN FÜR DIE MASSE

#### DIE BEDEUTUNG CHARISMATISCHER FÜHRER

Napoleon Bonaparte, Albert Schweitzer, John F. Kennedy und andere.

#### RHETORIK

Die Emotionen der rational unzugänglichen Masse erfassen und sie gewissenhaft rhetorisch führen.

#### VERHANDELN

Verhandlungen mit einer rational unzugänglichen Masse führen.



### ZIELE

- Massenbildung erkennen
- Techniken einsetzen, um eine Menschenmenge ethisch verantwortlich zu steuern
- Emotionale Rede, die ein emotionales Publikum zum Nachdenken bringt

### ZIELGRUPPEN

- Führungskräfte
- Ordnungskräfte
- Polizei
- Friedensaktivisten
- Private Gruppen
- Institute für Berufs- und Persönlichkeitsentwicklung

### FORMAT

- Impulsvortrag
- Vollvortrag
- Seminar
- Workshop
- Teamcoaching





## BUSINESS AND SOUL

### PROFESSIONALITÄT IST EMOTION

#### ZIELE

- Gefühle und ihre Bedeutung erkennen
- Emotional intelligente Entscheidungen treffen
- Mit Emotionen im Business rechnen und souverän damit umgehen
- Die 5 Dimensionen emotionaler Intelligenz beherrschen:  
**Selbstwahrnehmung**  
**Selbstmanagement**  
**Motivation**  
**Soziales Bewusstsein / Empathie**  
**Soziale Kompetenz**
- Spezifischen Befindlichkeiten von Männern und Frauen Rechnung tragen

#### ZIELGRUPPEN

- Führungskräfte
- Mitarbeiterteams
- Unternehmerverbände
- Frauenverbände
- Soziale Einrichtungen
- Hochschulen
- Institute für Berufs- und Persönlichkeitsentwicklung
- Ärzte & Klinikpersonal

#### FORMAT

- Impulsvortrag
- Vollvortrag
- Conférence
- Seminar
- Workshop
- Teamcoaching
- Coaching

**G**efühle im Business? Na klar! Emotion kommt von „emovere“ und das bedeutet: herausbewegen. Business ist ohne Bewegung nicht denkbar.

Zu lange wurde die Ansicht vertreten, dass Gefühle im Business nichts zu suchen haben. Die Hirnforschung hat jedoch bewiesen, dass Entscheidungen NIEMALS rein rational getroffen werden. Menschen, deren Gefühlszentrum durch Unfall oder Krankheit verletzt wurde, sind nicht mehr fähig, Entscheidungen zu treffen. Sie sitzen in einer Endlosschleife aus Erwägungen fest.

Andererseits können Emotionen uns überwältigen und manipulieren.

#### NUTZEN

Die Teilnehmer trainieren, mit Emotionen bewusst umzugehen, anstatt sich von ihnen überwältigen oder manipulieren zu lassen. Das gilt für die eigenen Gefühle genauso wie die von anderen eingebrachten. Sie gewinnen die Orientierung im Dschungel der gezeigten, wie auch der versteckten Gefühle und erwerben Techniken, um adäquat damit umzugehen.

Haben Sie bisher immer nur funktioniert und ein Stückchen neben sich gelebt, so erleben Sie sich jetzt als integrierten Menschen, der in seiner Kraft ist und positive Energie versprüht. Seele, Körper, Geist sind im Einklang mit Ihren Entscheidungen. Das gibt Ihnen Ausstrahlung und macht Sie anziehend für Ihre Mitmenschen.

#### INHALTE UND METHODEN

##### EMOTIONALE INTELLIGENZ

Die fünf Dimensionen Emotionaler Intelligenz in sich entwickeln.

##### GEFÜHL UND GESCHÄFT

In beruflichen Situationen mit eigenen und mit Gefühlen anderer bewusst umgehen.

##### EIGENE UND FREMDE GEFÜHLE

Die emotionalen Anteile an Meinungen und Haltungen von Geschäftspartnern erkennen.

Die eigene Achillesferse erkennen, schützen, heilen.

##### FOCUSING

Entscheidungen focusieren und damit auf ihre Richtigkeit hin überprüfen. In die eigene Kraft kommen.

##### ÜBUNGEN FÜR KÖPER UND SEELE

Entspannungstechniken, Rückenentspannung, Meditation

# INNERE BALANCE UND GESUNDHEIT

## ASPEKTE DER PERSÖNLICHKEIT AUSGLEICHEN



### **G**esundheit und Lebenslust – rezeptfrei und mit garantiert positiven Nebenwirkungen.

Die Weltgesundheitsorganisation beschreibt Gesundheit als „Zustand des vollständigen körperlichen, geistigen und sozialen Wohlergehens und nicht nur als das Fehlen von Krankheit.“

Es kommt darauf an, sich ein seelisches und mentales Gleichgewicht zu erschaffen, wenn der Körper gesund und leistungsfähig bleiben soll. Darum ist es wichtig, dass Unternehmen Gesundheitsvorsorge ganzheitlich verstehen. In diesem Programm wird gezeigt, wie das geht.

#### NUTZEN

Die Teilnehmer erleben Gesundheit als eine neue innere Balance. Sie lernen ihre Gefühle als Ratgeber ernst zu nehmen, überanstrengte Persönlichkeitsaspekte zu entspannen und vergessene Aspekte aus der Versenkung zu holen. In dem Maße in dem es gelingt, inneres Ungleichgewicht auszugleichen, gesunden die Teilnehmer an Seele, Körper und Geist. Sie gewinnen Lebenslust und üben sich darin, konstruktiv mit sich selbst und anderen umzugehen. Sie werden leistungstark und belastbar.

#### INHALTE UND METHODEN

##### **PERMEAGRAMM®**

Sich selbst und die eigenen bisher versteckten Möglichkeiten wahrnehmen.

##### **UNVOLLKOMMENHEIT WAGEN**

Überstrapazierte Aspekte entspannen und innere Balance erreichen.

##### **SELBST-BEACHTUNG**

Sich selbst zuhören – und danach Entscheidungen treffen, die Ihre Gesundheit verbessern.

##### **WUNSCHLISTE**

Die eigenen Wünsche (an-) erkennen.

##### **AUSMISTEN**

Aufräumen mit falschen Konzepten: „Du musst immer...“, „Du darfst niemals...“

##### **ÜBUNGEN FÜR KÖRPER UND SEELE**

Progressive Muskelentspannung, Rückenentlastung, Entspannungstechniken.

#### ZIELE

- Inneres Getriebensein verstehen und ablegen können
- Überanstrengte und vernachlässigte Aspekte der Persönlichkeit ausgleichen
- Innere Balance erreichen
- Mit Stress von außen gut umgehen können
- Seelische, körperliche und psychische Regeneration

#### ZIELGRUPPEN

- Führungskräfte
- Mitarbeiter
- Verbände
- Institute für Berufs- und Persönlichkeitsentwicklung
- Soziale Einrichtungen
- Krankenkassen
- Privatpersonen

#### FORMAT

- Impulsvortrag
- Vollvortrag
- Conférence
- Seminar
- Workshop
- Coaching
- Teamcoaching



## GUTE BEZIEHUNGEN

### EIN TANZ AUF DEM DRAHTSEIL

**B**eruflich und privat gute Beziehungen zu pflegen, ist manchmal eine artistische Kunst.

Peter Mühlbauer wollte mit einem Witz seine Kollegin Christine Kaiser aufheitern, die mit hängenden Mundwinkeln zur Arbeit kam. Das zeigte Wirkung – wenn auch nicht die gewünschte. Schlagartig verwandelte sie sich in eine wütende Ninja-Kämpferin, die sich auf ihn stürzte, der sich gerade noch für einen Helfer hielt.

Vergleichbare Begegnungen haben Sie gewiss schon erlebt. Oder sich gefragt: Weshalb werde ich dauernd missverstanden? Wieso gerate ich immer an einen überkritischen Chef? Warum sind meine Beziehungen beruflich und/oder privat so kompliziert?

#### NUTZEN

Die Teilnehmer lernen Beziehungen genauer wahrzunehmen – die eigenen Bedürfnisse und die des anderen zu erspüren und adäquat darauf zu antworten. Dieser Drahtseilakt wird mit hilfreichen Methoden so trainiert, dass er im Leben gelingt. Man könnte es mit der artistischen Nummer vergleichen, die der Clown Charlie Rivel wieder und wieder übte, bis sie gelang und er entzückt ausrief: „Akrobat schöööön!“

#### INHALTE UND METHODEN

##### MODELL PERMEAGRAMM®

Den Bauplan der Psyche kennenlernen, um sich selbst und die anderen wirklich zu verstehen.

##### BALANCE DER ASPEKTE

Überstrapazierte Aspekte und vernachlässigte Aspekte bei sich und anderen ausbalancieren.

##### ENTSCHÄRFEN

Sehnsüchte, Erwartungen, Verletzungen: Beziehungsgifte unschädlich machen.

##### ENTLASTENDE AUSSPRACHEN

Klarheit schaffen und einen Neubeginn einleiten.

##### DAS „NEIN“ ALS EINLADUNG

Trotz Ablehnung des anderen die eigenen Wünsche anbringen

##### ÜBUNGEN FÜR KÖRPER UND GEIST

Atem-Meditation, Entspannungstechniken

#### ZIELE

- Eigene und andere Erwartungen erkennen
- Wünsche - auch unpassende - adäquat mitteilen
- Beruflich und privat mit gegensätzlichen Charaktereigenschaften umgehen können
- Konfliktfrei sagen, was ist
- Durch alte Vorgeschichten ausgelöste Beziehungsstörungen ausschalten
- Mann-Frau-Prägungen verstehen

#### ZIELGRUPPEN

- Führungskräfte ★
- Private Gruppen
- Unternehmerverbände ★
- Karitative und soziale Einrichtungen
- Hochschulen
- Institute für Berufs- und Persönlichkeitsentwicklung
- Privatpersonen

#### FORMAT

- Impulsvortrag
- Conférence
- Vollvortrag
- Seminar
- Workshop
- Teamcoaching



# GEHEIME FAMILIENREGELN

## DIE EIGENEN MARIONETTENFÄDEN DURCHTRENNEN

**M**anchmal erscheint das eigene Leben wie vernagelt – es gelingt trotz aller Anstrengung nicht, sich über einen gewissen Punkt hinaus zu entwickeln.

Es stellt sich die Frage: Hat da vielleicht jemand anderes die Fäden in der Hand? Wer oder was steuert mich? Tatsächlich haben wir als Kinder Regeln, Glaubenssätze, Einstellungen und Haltungen von unseren Eltern, Großeltern und Erziehern übernommen. Sie sind uns nicht bewusst, können aber unseren Lebenserfolg maßgeblich beeinflussen – positiv wie negativ.

Betrachten wir zum Beispiel Max Krämer. Er ist ein Meister darin, sich immer wieder selbst Steine in den Weg zu legen, wenn es um seine Beförderung geht. Eine seiner geheimen Familienregeln sagt: „Wir sind Arbeiter und trauen dem Management nicht.“

Würde er diese Familienregel übergehen und Führungskraft werden, geriefe er in einen schweren Konflikt mit seiner Identität. Um das zu vermeiden, boykottiert er unbewusst seinen beruflichen Erfolg.

### NUTZEN

Wir zeigen, wie nicht nur Herr Krämer seine ererbte Blockaden aufspüren und auflösen kann, um sein Leben voll zu entfalten.

Die Teilnehmer überprüfen ihre geheimen Familienregeln auf ihre Bedeutung für die Gegenwart. Mit einer mehrstufigen Methode lernen sie ihr Lebensskript Schritt für Schritt so umzuschreiben, dass die neuen Ziele erreichbar sind ohne die eigene Identität zu verlieren.

### INHALTE UND METHODEN

#### AUFSPÜREN

Blockierende geheime Familienregeln aufspüren.

#### ERKENNEN

Mit dem **Permeagramm®** erkennen, wie der persönliche Bauplan der Psyche diese Regeln spiegelt.

#### ÜBUNGEN

Das Bewusste-Ich stärken, Selbstwert und innere Balance verbessern.

#### SCHRITT FÜR SCHRITT

Hindernde Glaubenssätze und Regeln in fördernde umwandeln.

#### MEDITATIONSTECHNIK

Ängste loslassen.



### ZIELE

- Ererbte Blockaden im Lebensmuster aufspüren
- Individuellen Mehrstufenplan neuer Lebensregeln entwickeln
- Alte Familienregeln umwandeln und den Turnaround schaffen



### ZIELGRUPPEN

- Private Gruppen
- Frauengruppen
- Männergruppen
- Soziale Einrichtungen
- Hochschulen
- Institute für Berufs- und Persönlichkeitsentwicklung
- Privatpersonen



### FORMAT

- Impulsvortrag
- Vollvortrag
- Conférence
- Seminar
- Workshop
- Coaching



# FRAUEN, ROLLEN, MASKEN

FINDEN, WAS ZU MIR GEHÖRT

## ZIELE

- Klarheit darüber erlangen, was zu mir gehört
- Eigene Wünsche und fremde Erwartungen vereinbaren
- Innere Freiheit bei äußerer Akzeptanz erlangen
- Prägende Mythen und Rollenbilder mit aktuellen Verhältnissen und eigenen Bedürfnissen abgleichen

## ZIELGRUPPEN

- Berufliche und private Frauengruppen
- Unternehmerinnen-Verbände
- Gender-Foren
- Institute für Persönlichkeitsentwicklung

## FORMAT

- Impulsvortrag
- Vollvortrag
- Conférence
- Seminar
- Workshop



## Fremdbilder und Selbstbilder mit den eigenen Lebenswünschen in Einklang bringen.

Karriereweib, Hausfrau, Rabenmutter? Wie tief sitzen diese Vorurteile, wie gleichwertig ist unsere Gesellschaft wirklich? Welche Ansprüche hat Frau an sich selbst? Und wie sehen Ihre ureigenen Wünsche aus – frei von Einflüsterungen aller Art? Müssen Frauen die besseren Männer werden, oder haben sie andere Fähigkeiten, um ihre Lebenskonzepte erfolgreich gestalten zu können?

## NUTZEN

Vergleiche aus unterschiedlichen Kulturen, Kontinenten und Epochen geben den Teilnehmerinnen einen Überblick über die Variationsbreite des Frauen- und Männerbildes in der Welt. Sie erkennen ihre eigenen kulturbedingten Prägungen ebenso wie die Freiheiten, die Sie in Ihrem Umfeld leben könnten, ihren Lebensmythos und ihre persönlichen Visionen.

Wer Lebensglück erleben, bei Gesundheit bleiben und innere Balance erlangen will, tut gut daran die eigenen Konzepte einmal bei Licht zu betrachten und für sich selbst neu zu gestalten. Mit dem Verständnis des **Permeagramms®**, entwickeln Sie für sich Selbstbewusstsein und ein Selbstkonzept, das Sie befähigt, erlernte Unfähigkeiten und Rollenmuster aufzulösen.

## INHALTE UND METHODEN

### MACHT UND OHNMACHT

Die Rollen der Frau in verschiedenen Epochen und Kulturen.



### WO STEHE ICH?

Mit dem Permeagramm® die persönliche Situation überprüfen.

### AUFRÄUMEN UND AUSRÄUMEN

Erlernte Unfähigkeit erkennen. Sich von übernommenen Rollenklischees befreien. Die eigenen Wünsche feiern und entfalten.

### VISION QUEST

Das Eigene aufspüren: Lebensmythos, Identität und Vision.

Erkennen: Wie will ich leben? Schritte in die Praxis.

### ENTSPANNUNGS- UND MEDITATIONSTECHNIKEN.





# WARE MENSCH?

## WIE WIR EINANDER FÖRDERN, STATT BENUTZEN



**Dem Mitmenschen über seine Verwendbarkeit hinaus Bedeutung zu ermöglichen, ist eine große Herausforderung, die unsere Spezies zu meistern hat.**

Der Philosoph Martin Heidegger beschrieb das Problem sehr scharf und klar: „Wir machen die Menschen zu Zeugs.“

Es stellt sich also die Frage, wie wir von der Ware Mensch wieder zum wahren Menschen gelangen können.

Nicht nur die Wirtschaft stellt sich laufend die Frage, was ihr der Mensch nutzt. Wer hat sich nicht schon selbst dabei ertappt, Zeit und anderen erwiesene Gunst nach Nützlichkeit zu bewerten? „Was nutzt mir diese Person? Was bringt mir dieser Kontakt?“ Das hat uns in die Vereinzelung getrieben und zu sozialen Ängsten geführt. Zur Angst vor dem anderen. Kein Wunder, dass die meisten Zeitgenossen latent aggressiv sind.

### NUTZEN

Es gilt, menschliche Ziele zu definieren für eine Zukunft, in der Menschen einander unterstützen.

Sie erhalten einen Blick darauf, wie die menschliche Psyche mit ihren Trieben und Bedürfnissen funktioniert. Daneben werden die Werte unserer Gesellschaft (Pseudo-Axiome) auf ihre Bedeutung hin untersucht und den Urbedürfnissen des Menschen gegenüber gestellt. Die Teilnehmer nehmen daraus Anstöße für eine menschengerechte Zukunft mit.

### INHALTE UND METHODEN

#### LEBENS WERTE

Wofür es sich zu leben lohnt – Gedanken über das Leben, vom Ende her betrachtet.

#### PSEUDO-AXIOME:

Die zweifelhaften Werte, denen die Gesellschaft folgt.

#### DIE 9 URBEDÜRFNISSE

Die Urbedürfnisse des Menschen beschreiben, was er neben den materiellen Grundbedürfnissen wirklich braucht.

#### GEMEINSAME ZIELE

Individuelle und gesellschaftliche Ausrichtung auf Sinn-volle Ziele.

### ZIELE

- Die Pseudo-Axiome unserer Gesellschaft erkennen.
- Die Urbedürfnisse des Menschen wieder entdecken. ★
- Wege, sich neu auszurichten.
- Darwins „Survival of the Fittest“ richtig verstehen: als Überleben der besten Gemeinschaft. ★

### ZIELGRUPPEN

- Vordenker
- Unternehmen mit ethischer Ausrichtung
- Verbände und Vereine
- Soziale Einrichtungen
- Hochschulen
- Institute für Berufs- und Persönlichkeitsentwicklung
- Kirchen

### FORMAT

- Impulsvortrag
- Vollvortrag
- Workshop

### DIE 9 URBEDÜRFNISSE

Zuwendung  
Stimulation  
Mitgefühl  
Identität  
Verständnis  
Sicherheit  
Zugehörigkeit  
Wertschätzung  
Transzendenz



## QUO VADIS, JÄGER? QUO VADIS, STAMMESMUTTER?

### **G**leichwertige Rollenbilder entwickeln und leben!

Wer nicht weiß, woher er kommt, hat nicht in der Hand, wohin er geht. Insbesondere bei den Geschlechterrollen herrscht Verwirrung. Wenn tradierte Modelle und Vorbilder nicht mehr funktionieren besteht die Tendenz, sich an plakative Lösungen zu klammern. Ein Beispiel dafür ist die Rollenverteilung, bei der „Mann“ mit aggressiven Energien die freie Wildbahn durchstreift, während „Frau“ die gemeinsame Höhle kuschelig hält und für Harmonie sorgt. Doch das war nie so!

#### ZIELE

- Die historischen Ursachen der aktuellen Probleme verstehen
- Zwischenmenschliches Verständnis aufbauen
- Konstruktive Lösungen gemeinsam entwickeln
- Mit mythologischen und modernen Modellen arbeiten
- Überholte Rollenbilder erkennen, sich davon befreien und neu definieren

#### ZIELGRUPPEN

- Frauengruppen
- Männergruppen
- Gender-Foren
- Heterogene Gruppen für neue Lebenskonzepte
- Institute für Persönlichkeitsentwicklung

#### FORMAT

- Impulsvortrag
- Vollvortrag
- Seminar
- Workshop
- Teamcoaching



#### NUTZEN

Die Teilnehmer lernen kraftvolle Rollenbilder von Männern und Frauen aus unterschiedlichen Gesellschaftsformen der verschiedensten Zeitepochen kennen. Sie erkennen, dass es immer schon gleichwertig lebende Kulturen gab und dass das biologische Geschlecht viel weniger Bedeutung als heute hatte. Vielmehr war jede Arbeit gleich wertvoll.

Archetypen, Vorstellungen, innere Bilder und Symbole erhalten wieder ihren Sinn. Urängste werden verständlich. Selbstwert, Gleichwertigkeit und ein würdevoller Umgang miteinander werden möglich, wenn die eigene Rolle klar ist und bewusst gelebt wird.

#### INHALTE UND METHODEN

##### GESCHLECHTERKRIEG UND SEINE FOLGEN

Elementare Ursachen des Geschlechterkrieges und ihre Auswirkungen auf den Selbstwert von Frauen und Männern.

##### PRÄGUNGEN AUSGLEICHEN

Auf Ungleichheit geprägt: Zeichen im Volksglauben, Mythen und Urängste.

##### GLEICHWERTIGKEIT AUFBAUEN

Der beste Entwurf für gelingendes Zusammenleben ist die Gleichwertigkeit. Sie erfahren, wo sie existierte und wo sie noch gelebt wird, wie sie uns verloren ging – und wie sie wieder erreicht werden kann.

##### SELBSTWERT IST DIE BASIS

Mit dem Permeagramm® den Selbstwert steigern.

##### NEUE KONZEPTE, STABILE WERTE

Es ist möglich, neue Konzepte für grundlegende Gleichwertigkeit zu entwickeln und sie zu leben.

# DIE EIGENE KRAFT VOLL LEBEN

## AUFBRECHEN STATT EINBRECHEN!

**Zu jeder Zeit perfekt zu funktionieren, ist ein unmenschlicher und unsinniger Anspruch.** Was haben große Erfindungen gemeinsam? Sie werden von Menschen gemacht, die begeistert an ihrem Thema arbeiten, wichtige Fehler machen und daraus klug werden.

Der Chemiker Roy Plunkett wollte ein Kältemittel entwickeln und experimentiert mit dem Gas Tetrafluorethylen, das in gekühlten Stahlflaschen in sein Labor gebracht wurde. Eines Abends vergaß er eine volle Flasche zurück in den Kühlraum zu bringen. Am nächsten Morgen war sie bei gleichem Gewicht völlig drucklos. Neugierig geworden, ließ er die Flasche vorsichtig aufsägen und fand eine weiße krümelige Substanz – er hatte das Teflon entdeckt.

### NUTZEN

Leidenschaft, gewürzt mit einer Prise Unvollkommenheit, ist das Patentrezept für eine interessante berufliche Laufbahn und ein erfülltes Leben. Erfolgsdruck, Vollkommenheitswahn und Fehlerangst sabotieren den Menschen dabei, ein lebendiges Leben zu leben. Diese Veranstaltung hilft den Teilnehmern die eigenen Gewohnheiten, Denk- und Handlungsmuster zu überprüfen.

Sie finden neue Antworten auf die wesentlichen Fragen: Was kann ich wirklich gut? Was macht mich glücklich? Wie finde ich zu meiner Lebendigkeit zurück? Sie finden wieder zu Ihrer Lebensfreude, Kreativität und Schaffenskraft.

### INHALTE UND METHODEN

#### KREATIVE KRÄFTE WECKEN

Verschiedene Kreativtechniken (z.B. Tonfeld, Bilddeutung) verhelfen dazu, sich selbst neu wahrzunehmen.

#### WERTVOLLES ERBE

Die Bedeutung bestimmter Geschichten und Anekdoten auf das eigene Leben enträtseln und nutzen.

#### DEN ANFANG MACHEN

Techniken um über die Schwelle des Anfangens zu kommen.

#### DAS NEUE LEBENS-SKRIPT

Mit dem Permeagramm® die vernachlässigten Persönlichkeitsaspekte auffinden und ein neues Skript für sie schreiben.

#### DER EIGENE LEBENSMYTHOS

Identität und Bestimmung finden.

#### FOCUSING

Die Weisheit des Körpers erfragen um die Weichen neu und richtig zu stellen

#### ÜBUNGEN FÜR KÖRPER UND GEIST

Entspannungstechniken, Körpertraining, Kontemplation, Meditation



### ZIELE

- Die eigenen Begabungen und Ressourcen kennen und nutzen
- Techniken, um in die eigene Kraft zu kommen
- Lebensfreude und Lebensenergie entfalten - auch als Incentive für die Mitarbeiter
- Erfolgreich mit dem wiedergefundenen inneren Reichtum

### ZIELGRUPPEN

- Verbände und Vereine
- Soziale Einrichtungen
- Krankenkassen
- Institute für Berufs- und Persönlichkeitsentwicklung
- Private Gruppen
- Kirchen

### FORMAT

- Impulsvortrag
- Vollvortrag
- Workshop
- Coaching



# LIEBE IST CHEFSACHE



## WEGE ZUR BEZIEHUNGSFÄHIGEN GESELLSCHAFT

### ZIELE

- Die gesellschaftliche Bedeutung der Urbedürfnisse MITGEFÜHL und WAHRGENOMMEN WERDEN erkennen
- Aktives Zuhören gegen innere Kälte, Vereinzelung und Verrohung einsetzen
- Weniger urteilen - mehr heilen

### ZIELGRUPPEN

- Vordenker
- Unternehmen mit ethischer Ausrichtung
- Private Gruppen
- Verbände und Vereine
- Hochschulen
- Institute für Berufs- und Persönlichkeitsentwicklung
- Gesellschaftskritische Gruppen
- Kirchen

### FORMAT



- Impulsvortrag
- Vollvortrag
- Conférence
- Workshop

### Hätte sie kein Mitgefühl, gäbe es die Spezies Mensch nicht.

Wir werden mindestens sieben Jahre zu früh geboren. Als hilfloses Würmchen kann sich das Neugeborene nicht alleine vom Bauch auf den Rücken drehen. Wir sind völlig auf Mitgefühl und Liebe der Mitmenschen angewiesen. Auch später wieder, wenn wir krank sind und uns nicht selbst pflegen können. Mitgefühl ist als Urbedürfnis in uns angelegt. Wir müssen es empfangen und wir haben auch das Bedürfnis, es zu geben. Die erste Adresse für diese Art verständiger Liebe sind wir selbst. „Liebe deinen Nächsten, wie dich selbst“ sagte Jesus und stellte damit klar, dass Liebe Chefsache – Hauptsache – ist!

### NUTZEN

Die Teilnehmer erfahren, wie jeder selbst etwas ändern kann an der unterkühlten Gesellschaft, über die „Er“ oder „Sie“ sich beklagt. Dabei geht es nicht um Samaritertum, sondern um ganz grundlegende Verhaltensweisen: Aktives Zuhören, weniger urteilen, Achtsamkeit entwickeln ...

### INHALTE UND METHODEN

#### MITGEFÜHL

Eines der neun Urbedürfnisse neu entdecken.

#### DIE STÄRKEN STÄRKEN

Sich an Potenzialen und Stärken orientieren statt auf Fehler zu fokussieren und Schuldige anzuprangern.

#### WIRKLICHE VERSTÄNDIGUNG ERZIELEN

Aktiv zuhören und die Metakommunikation meistern, um echte Verständigung herzustellen.

#### ÜBUNGEN

- „Ja verbindet – Nein trennt“ und der Transfer in den Alltag
- „Weniger Urteilen“
- Das Bewusste-Ich stärken, um Eigenliebe und Toleranz zu fördern.
- Den Mitmenschen zeigen, dass sie wahrgenommen und akzeptiert werden.

# UNVOLLKOMMENHEIT WAGEN

## DIE MENTALENT®-METHODIK VON SYBILLE UNIQUE

J. Kamphausen Verlag  
285 Seiten, 19,80 €  
ISBN 978-3-89901-173-9



... Im vorliegenden Buch hat Sybille Unique die zentrale Methode ihrer Seminare und Workshops anschaulich und lesefreundlich dargestellt. Lesen Sie und probieren Sie es aus! Es wird Ihnen helfen, erfolgreicher im Umgang mit Menschen zu sein. Vielleicht sogar schon ein bisschen glücklicher. Schließlich wird ein ganzheitlicher Ansatz verfolgt, der den Horizont erweitert und den ganzen Menschen umfasst.

Thomas Leittermann,  
Vice President, Infineon Technologies Dresden

... Das Buch leistet einen großen Beitrag zu einer lockeren und dennoch konsequenteren Gestaltung der Beziehungen im Beruf und im Privatleben. Und nicht nur dies. Wer täglich erlebt, wie die großen Krisen dieser Gesellschaft die Spannungen zwischen den Menschen in der gesamten Gesellschaft ständig weiter wachsen lassen, muss diesem Buch möglichst viele Leserinnen und Leser wünschen.

Dr. Wolfgang Kessler,  
Chefredakteur der Zeitung  
Publik Forum

Als ich in einem Seminar das Permeagramm kennenlernte, war ich überrascht, einen anschaulichen Bauplan der menschlichen Psyche zu erhalten, der überdies praxistauglich ist. Mir wurden meine eigenen Aspekte bewusster und ich kann seither Kollegen und Mitarbeiter besser einschätzen. Viele Konflikte kommen dadurch gar nicht mehr auf, oder lassen sich schneller und konstruktiver lösen. Es war mir auch ein Anliegen, dass meine Mitarbeiter lernen, diese Methode anzuwenden, um durch eine verbesserte Kommunikation die Stimmung und den Unternehmenserfolg zu verbessern.

Mathias Kamolz, Managing Director,  
Conergy Solar Module GmbH & CoKG

### ZU DEN MENTALENT®- KUNDEN GEHÖREN:

#### INDUSTRIE

AMTC Advanced Mask  
Technology Center  
Badische Stahlwerke BAG/BSW  
Conergy AG  
DBK Gruppe Heizsysteme  
Infineon Technologies  
Schaeffler-Gruppe LuK  
Toppa Photomask

#### FINANZBRANCHE

Sparkassen-Versicherungen  
CIAL Crédit Industriel Alsace et  
Lorraine

#### VERWALTUNG

Stadtverwaltung Offenburg  
Stadtverwaltung Lahr

#### BILDUNG

TH Karlsruhe  
Hochschule Kehl  
Klett WBS  
Hochschule Pforzheim  
Waldorfschule Offenburg



IN DIESEN FORMATEN KÖNNEN SIE DIE  
**MENTALENT®-ANGEBOTE BUCHEN:**

<b>IMPULSVORTRAG</b>	Dauer: 20 Minuten <b>Einführung</b> in eine Thematik Stil: Conférence Locker mit Witz und Esprit, auf Wunsch interaktiv.
<b>VOLLVORTRAG</b>	Dauer: 45-60 Minuten <b>Fundierter Vortrag</b> zum gewünschten Thema. Stil: Moderne Rhetorik, frei gesprochen. Ergänzt durch Zitate, Lesung und freie Erzählung. Mit interaktiven Anteilen.
<b>SEMINAR</b>	Dauer: 1-3 Tage <b>MENTALENT®-Methodik: wissen • trainieren • handeln</b> Mentorenstil – fördern statt belehren. Interaktiv. Wissensvermittlung, Erfahrungsaustausch, Erproben der Methoden.
<b>VORLESUNG / WORKSHOP</b>	Dauer: insgesamt ca. 12 Std, verteilt über mehrere Wochen oder als 1-2 tägiger Workshop <b>MENTALENT®-Methodik: wissen • trainieren • handeln</b> Mentorenstil: Interaktiv. Wissensvermittlung, Erfahrungsaustausch, Erproben der Methoden.

SYBILLE UNIQUE  
TEL. +49 (0)781 - 3 62 90  
unique@mentalent.de

**MENTALENT®**  
KOMMUNIKATION *natürlich!*  
IM ALBERSBACH 5  
D - 77654 OFFENBURG

JÜRGEN KIEFNER  
TEL. +49 (0)781 - 203 97 92  
kiefner@mentalent.de



[www.mentalent.de](http://www.mentalent.de)