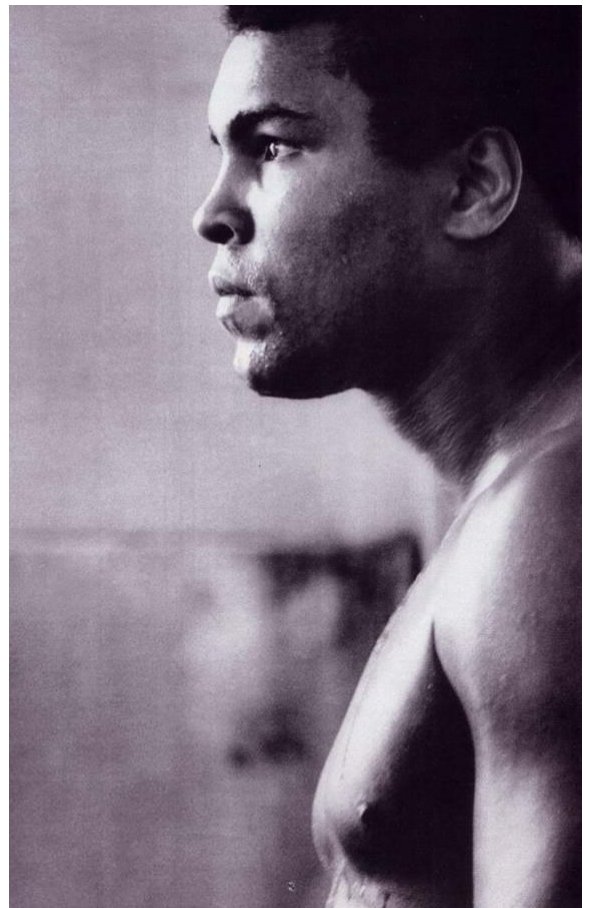




Geist steuert
Körper steuert
Geist steuert
Körper steuert
Geist...



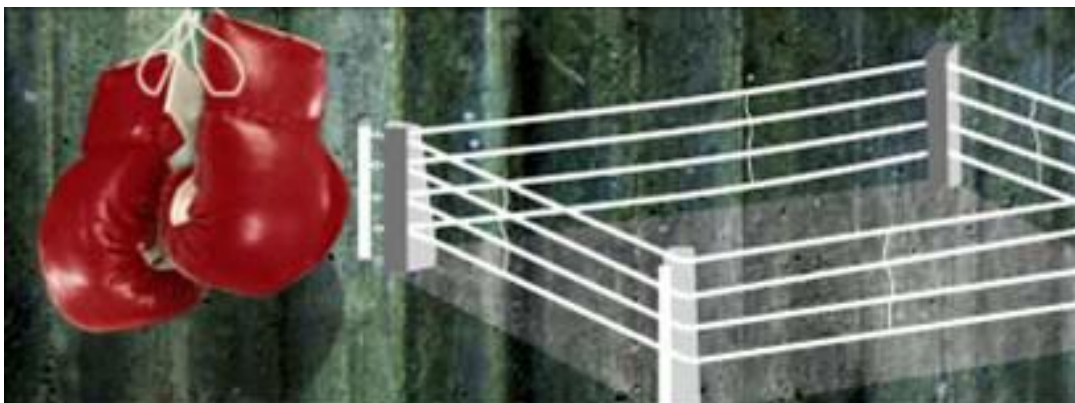
Sich selbst und andere
authentisch führen heißt,
seine **inneren Einstellungen**,
Werte & Haltungen sich selbst
und anderen gegenüber kennen,
gestalten und beherrschen lernen.



Die Somatischen Heimat-Orte – die Quellen der Lebenskräfte.

Selbstvertrauen

Ziel-Wille



Werte-Haltung

Mut

Die Weisheit unseres Körpers ...



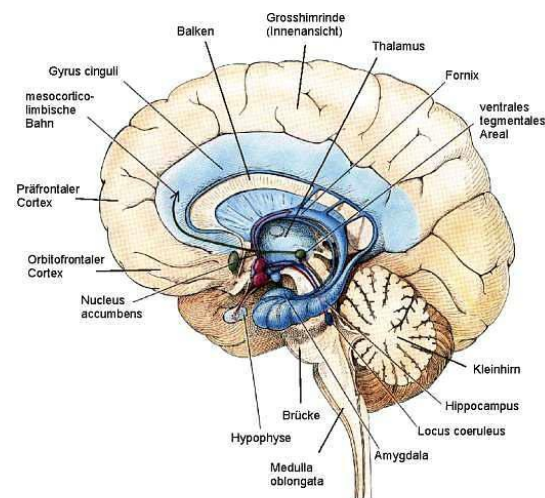
... ist weiser als die Klugheit unseres Wissens.

5 | © DR. KAI HOFFMANN



Die wichtigsten Bilder als innere Repräsentanten unsres Selbstsystems:

Körperbilder – Basisdrahtzieher unseres Lebens.



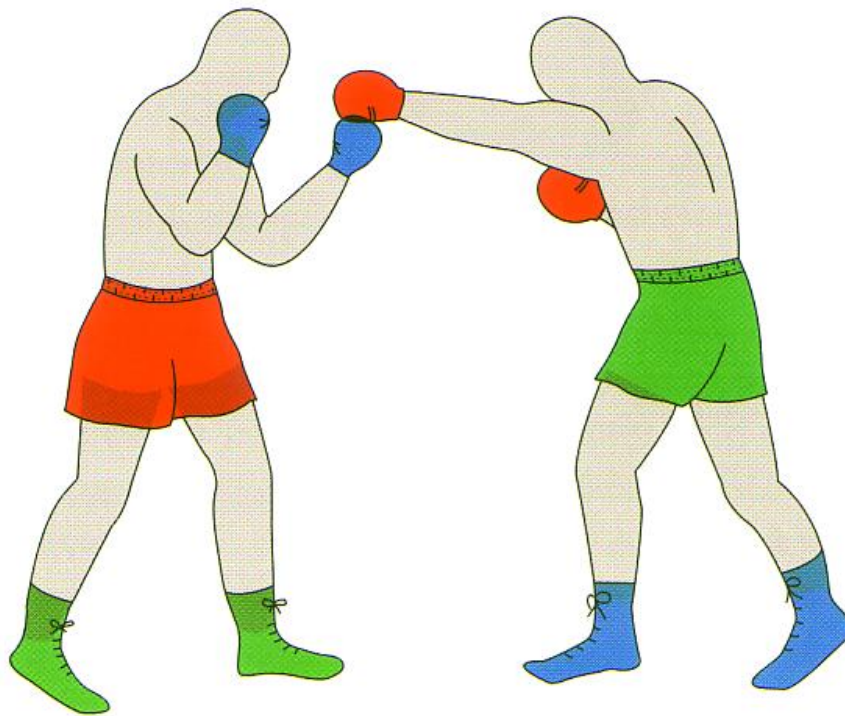
„Der Mensch, der Selbstmanagement-Strategien ausschließlich über das Denken umsetzen will und den Körper dabei vergisst, riskiert sein persönliches Scheitern.“

(Maja Storch, 2011)

6 | © DR. KAI HOFFMANN

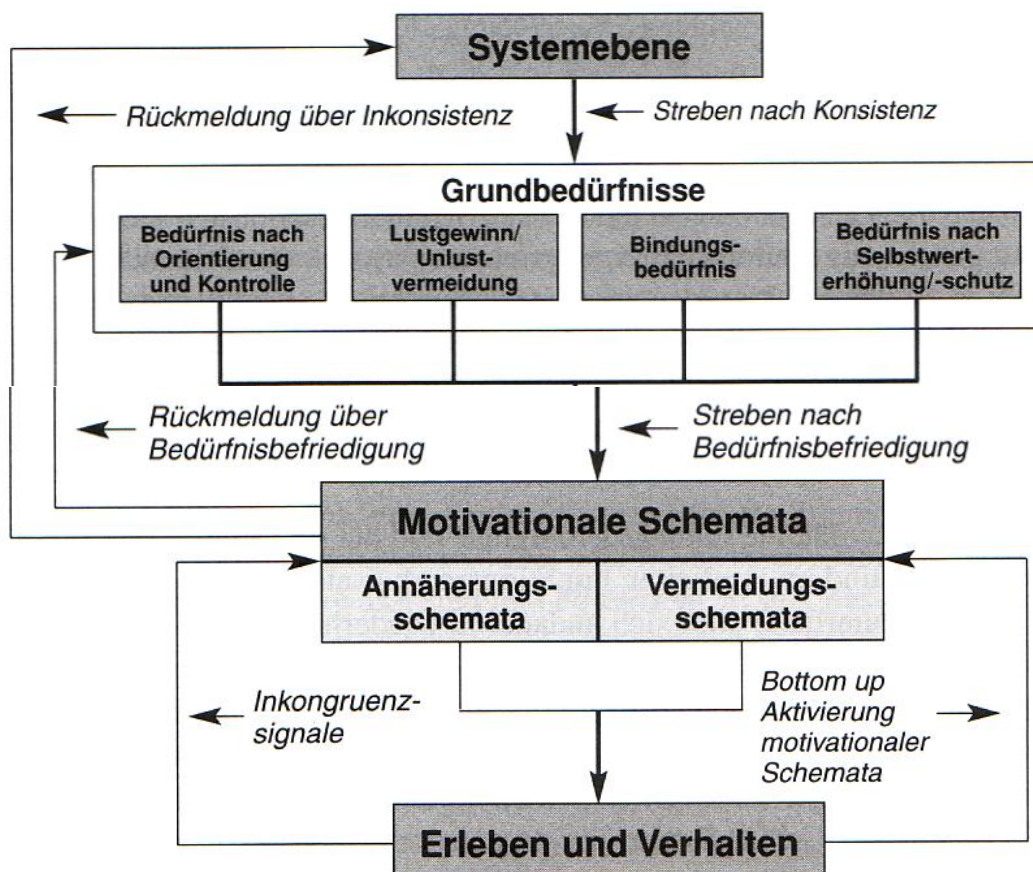
[Handwritten signature]

...und nun steht bitte alle mal auf!



7 | © DR. KAI HOFFMANN

[Handwritten signature]



Annäherungsmotive + Ziele + Verleiblichung...



... mindern Vermeidungsimpulse (Angst).

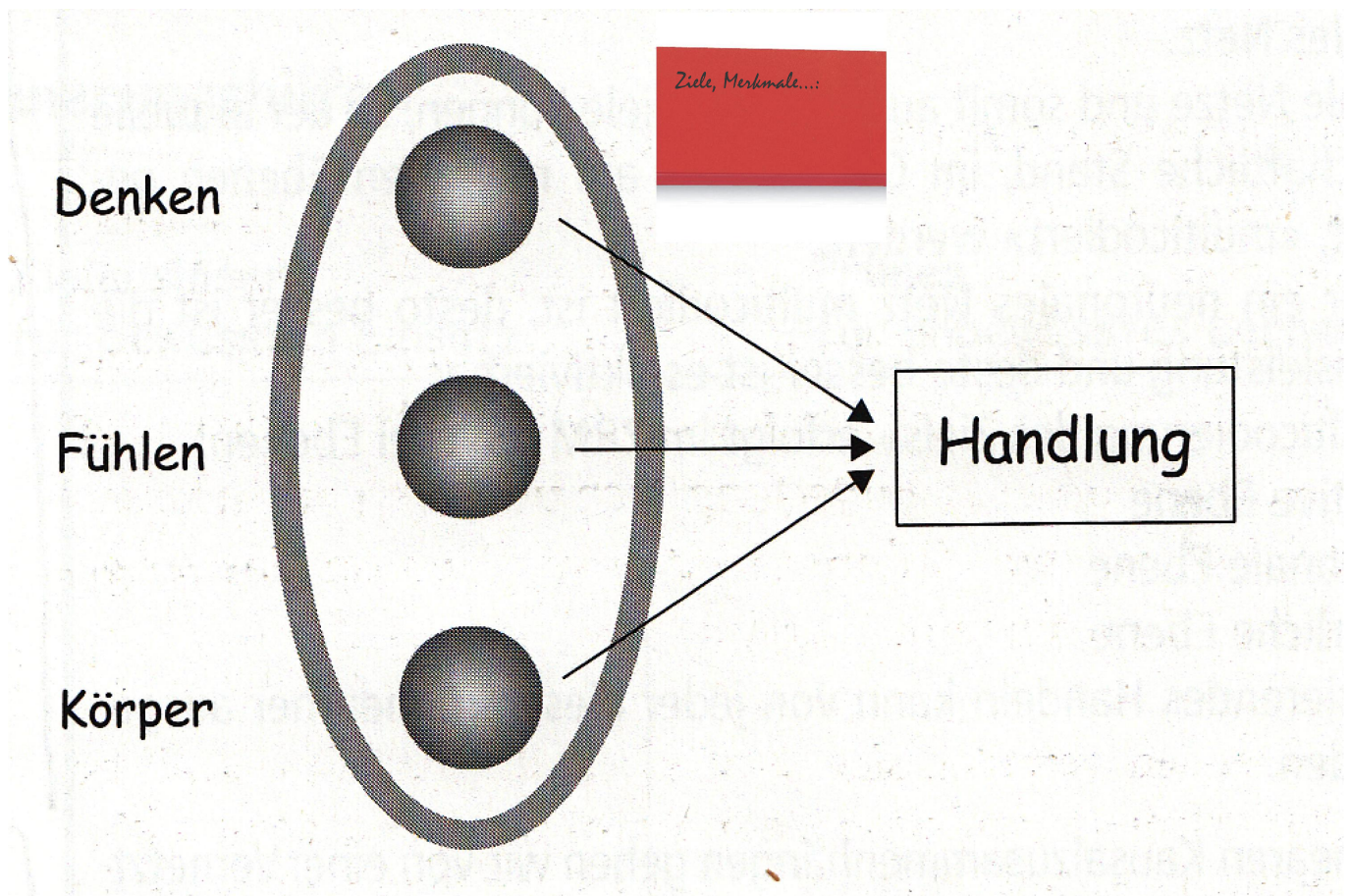
**Was will ich,
bezogen auf meine zukünftige
Selbst-Führung (od. Führungsverhalten)
erreichen, verändern, verbessern –
mir selbst & anderen gegenüber?**



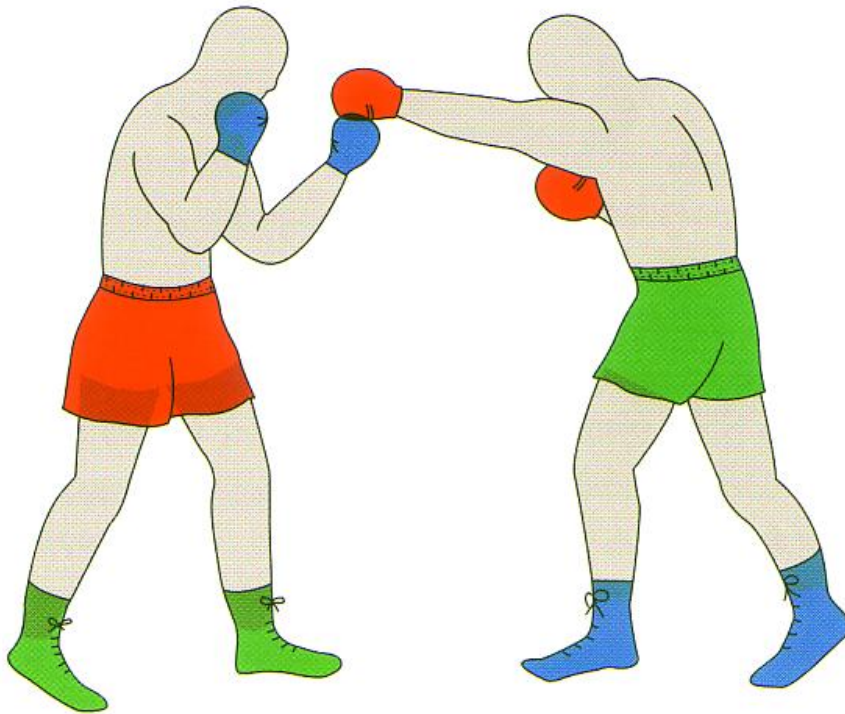
... und welches **Bild fällt mir hierzu ein,
das mein Ziel meiner neuen **Selbstführung**
symbolisieren könnte?**

Selbst-Führungsaufgaben.

1. Vertrauen schaffen: kontaktfähiges und wertschätzendes Beziehungsmanagement
2. Motivation ermöglichen: Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter fördern
3. Kommunikationskultur gestalten: Offen und ehrlich kommunizieren
4. Direktes u. zeitnahes Feedback geben (wertschätzend und kritisch)
5. Selbstvertrauen der Mitarbeiter fördern (kontaktfähige Beziehung)
6. Mit Mitarbeitern Ziele vereinbaren und angemessen kontrollieren
7. Vorbild sein: Glaubwürdigkeit im Sagen und Handeln und d. Wertereflexion
8. Konflikte konstruktiv und wertschätzend-konfrontativ lösen
9. Delegieren: Selbstverantwortung der Mitarbeiter fördern und sie planen lassen
10. Mitarbeiter auswählen, entwickeln und fördern
11. Challenge for Change: Sich selbst und andere herausfordern zum Wandel



...und nun stehen Sie bitte alle mal auf!



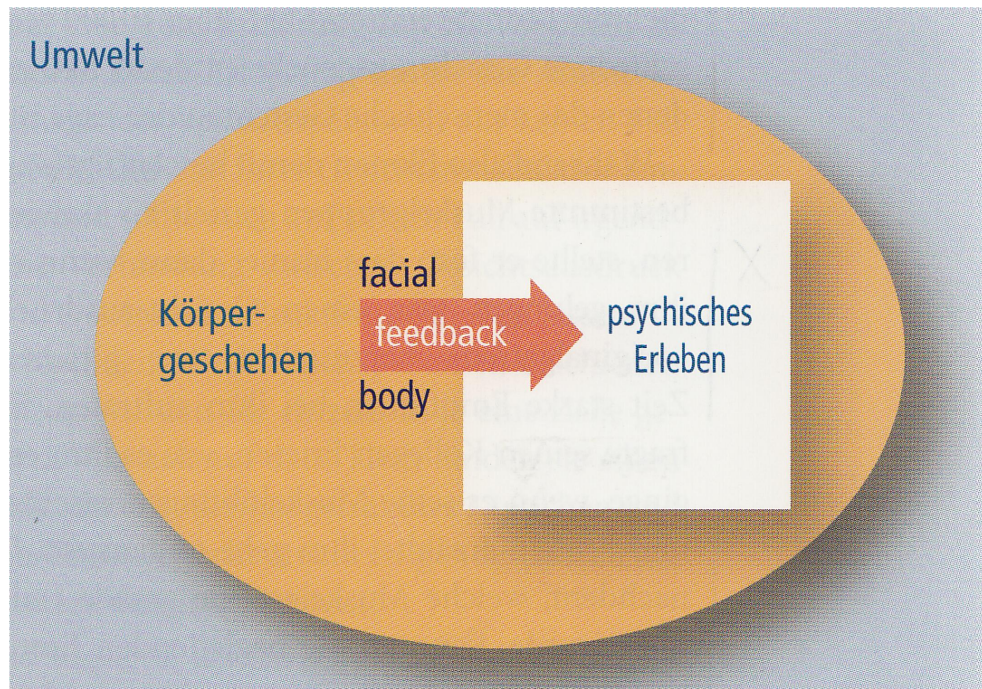
„Arbeiten Sie körperlich an Ihren Haltungen und Glaubenssätzen und Sie bekommen ein neues Gehirn.“

(Gerald Hüther)

So wie *Du* gehst, *so* geht 's *Dir*.



[Handwritten signature]



Quelle: M.Storch / G. Hüther

15 | © REFERENT NACHNAME (BEARBEITEN ÜBER EINFÜGEN | KOPF- UND FÜRZEILE)

[Handwritten signature]



16 | © DR. KAI HOFFMANN



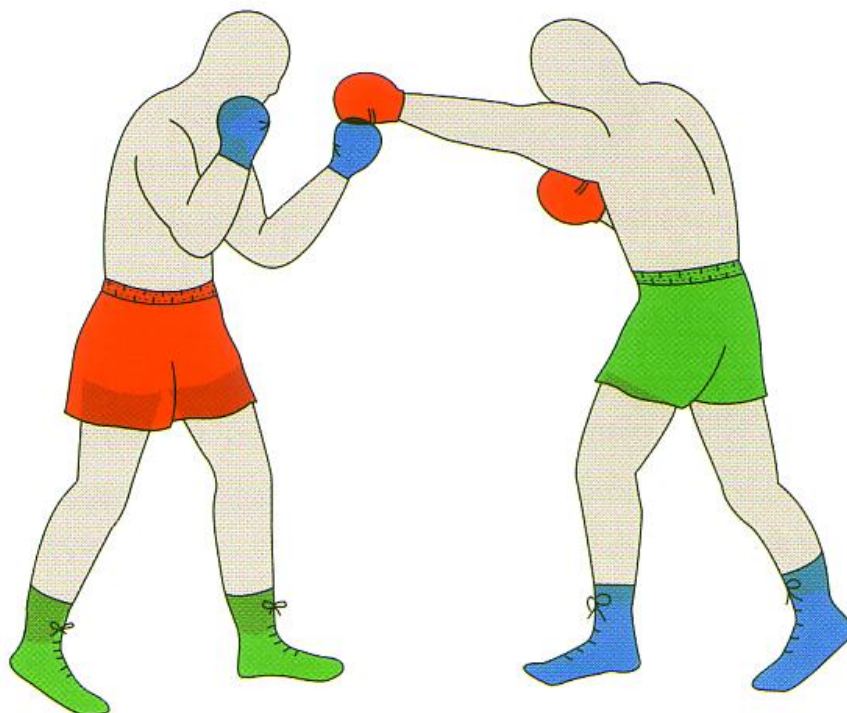
Werte des Boxens

Kampfgeist, Würde, Präzision, Persönlichkeit, Mut, Zielstrebigkeit,
Risikofreude, Selbstverantwortung, Siegeswille, Ehrlichkeit,
Fairness, Selbstvertrauen, Standhaftigkeit, Entschlossenheit,
Glaubwürdigkeit, Flexibilität, Disziplin, Leistung, Selbstüberwindung,
Selbstbeherrschung, Qualität, Beharrlichkeit, Selbsterkenntnis,
Ausdauer, Zuversicht, Schlagfertigkeit, Innovation, Leidenschaft,
Herausforderung, Spaß, Einsatzbereitschaft, Respekt, Autonomie,
Ehrgeiz, Motivation, Erfolg, Kühnheit und körperliche Gesundheit.

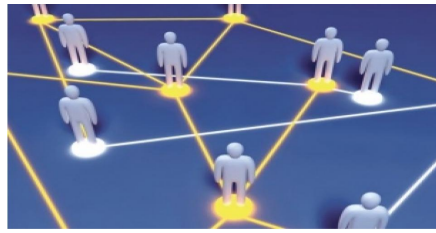
DR. KAI HOFFMANN



...und nun stehen Sie bitte alle mal auf!



Homo reciprocans



Wir Menschen sind Wechselwirkungswesen



Selbst-Führung agiert in Resonanzen

19 | © REFERENT NACHNAME (BEARBEITEN ÜBER EINFÜGEN | KOPF- UND FÜRZEILE)



Meine Ziele



in **Haltung** & **Handlung**

... handlungswirksam formulieren & kreieren:

1. als Annäherungsziel
2. so, dass es ausschließlich unter eigener Kontrolle steht
3. mit erkennbar positiven somatischen Markern

soMa = neuronales Begeisterungsfeuer im gesamten Organismus

*„Arbeiten Sie körperlich an Ihren Haltungen
und Glaubenssätzen und Sie bekommen ein neues Gehirn.“*

(Gerald Hüther)

2 mögliche Zielformulierungen:



Verhaltensziele (sichtbar): „Was“

„Gleich beim Kundengespräch mit Herrn Immerso, vor allem wenn ‘s heikel wird, sage ich folgendes: „....“

Dabei stütze ich meine Stimme mit fester Bauchatmung, blicke Herrn Immerso direkt in die Augen und bin ihm körperlich zugewandt.“

„Ich kontrolliere mein Verhalten in der morgigen Konfliktsituationen durch meine selbstsichere Gestik, Mimik, Wortwahl, Stimme, Körperhaltung.“

Haltungsziele (spürbar): „Wie“

„In Kundengesprächen wage ich, wertschätzend zu konfrontieren und mutig zu sein.“

„In Mitarbeitergesprächen fordere ich mehr Veränderungswillen heraus und riskiere beim anderen Widerstand.“

„Ich lebe täglich die Haltung der Herausforderung zu mehr Flexibilität und Risiko selbstsicher vor.“

DR. KAI HOFFMANN

Meine Ziel-Formulierung:



1. ...

- Gedanken:
- Gefühle:
- Stimmung:
- Körperhaltung:
- Werthaltung:

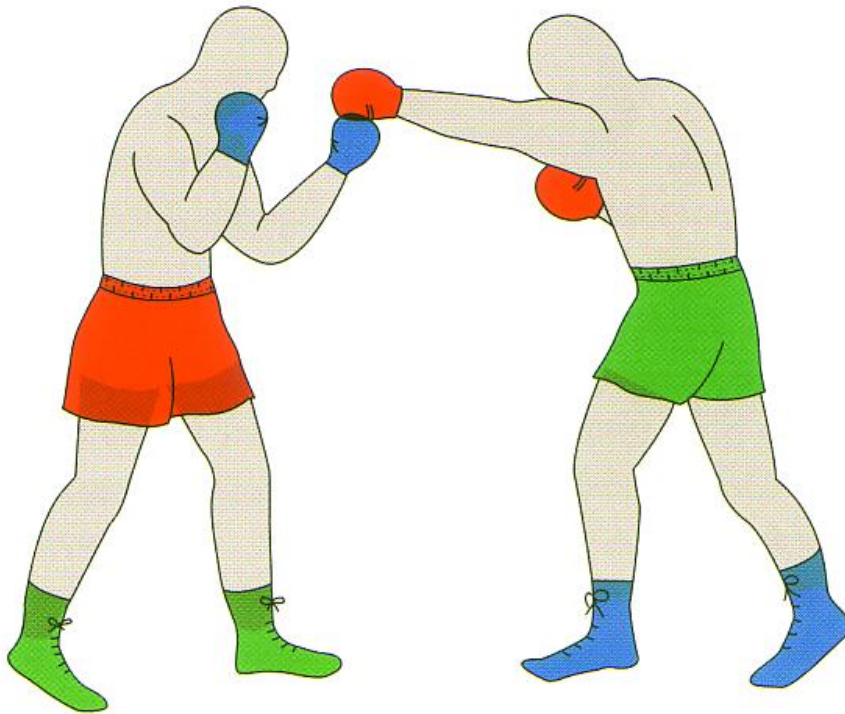
Kurzformel:

2. ...

- Gedanken:
- Gefühle:
- Stimmung:
- Körperhaltung:
- Werthaltung:

Kurzformel:

...und nun stehen Sie bitte alle mal auf!



Die **4 Schritte** des Box-Coachings:

1. Selbstziel-Analyse (SZA)
2. Selbstanteil-Klärung (SAK)
3. Selbstanteil-Vitalisierung (SAV)
4. Selbstanteil-Transfer (SAT)

Die Tür



Welche „Türen“
gibt es in Ihrem
Leben?

Was ist das,
was Sie gerne
tun würden,
aber nicht tun?

Was hält Sie
davon ab?



Welche Möglichkeiten
würden sich ergeben,
wenn Sie durch die
Tür gingen?

Wie würde sich das
auf Ihr Leben
auswirken?

Also:
Was brauchen Sie?

25 | © REFERENT NACHNAME (BEARBEITEN ÜBER EINFÜGEN | KOPF- UND FÜRZEILE)



Das *Innere Team* ...

Hinter der Mauer:
Unsere starken Helden

Die angstgesteuerten
Fremderwartungsgehilfen

... eines Bankmitarbeiters
gegenüber Vorgesetzten
und in Teambesprechungen.



Entdeckung im Inneren



27 | © REFERENT NACHNAME (BEARBEITEN ÜBER EINFÜGEN | KOPF- UND FÜRZEILE)



„Innere Sammlung“: *Stärken, Werte und Selbstanteile entdecken*

*Erinnern Sie sich an Ihre besten Erfahrungen,
an Ihre besten Höhepunkte Ihrer beruflichen Arbeit:*

*Was sind dazu Ihre Stärken, Ihre Werte und wertvollen Selbstanteile gewesen,
auf die Sie sich auch jetzt zur Zielerreichung wieder verlassen können?*

*Was haben Sie da an Ihrer Art, selbstwirksam sich selbst und/oder andere zu führen,
am meisten geschätzt?*

*Wenn diese Stärken, Wert oder Selbstanteile zu Ihnen sprechen könnten, welches
Motto würden sie Ihnen zu Ihrer zukünftigen Zielerreichung zurufen?*



Unsere **Selbstführung** ist...

...eine  enshaltung!

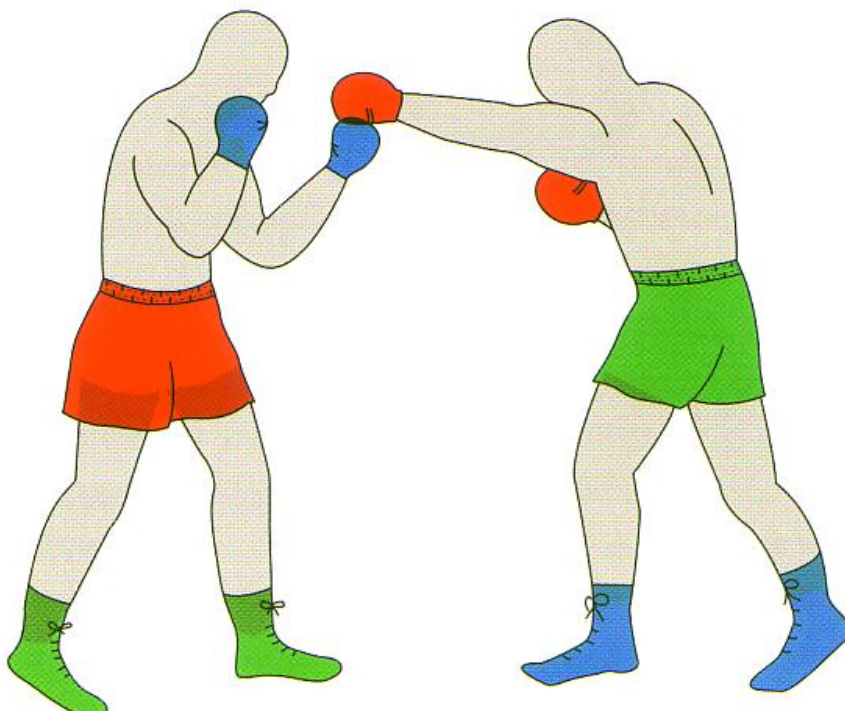
**Dialog-Fragen zu den Stimmen
des Inneren Teams:**

- Wer bist Du und worauf legst Du wert?
- Was ist Deine Grundbotschaft? Wozu ist die wichtig?
- Was ist typisch für Dich? Wie fühlst Du da?
- Was brauchst Du, um Deinen Wert, Deine Aufgabe, Dein Ziel zu erfüllen?
- Wie ist Deine Körperhaltung, mit der Du Deine Aufgabe am besten erfüllst?
- Wie lautet Dein Erfahrungsschatz? Wie sind Deine Überzeugungen entstanden?
- Wie lautet Dein Motto?
- Was brauchst Du von der Teamführung, damit Du handelnd wirksam wirst?

29 | © d

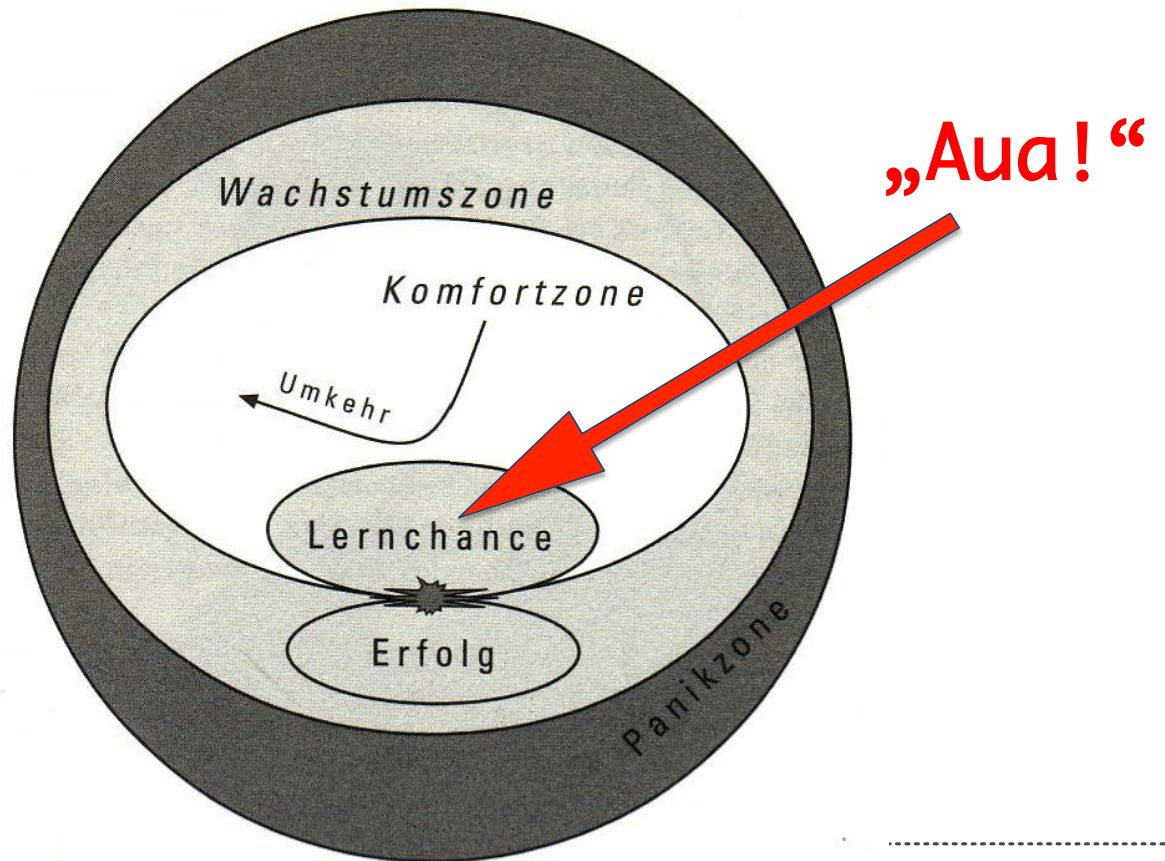


...und nun stehen Sie bitte alle mal auf!



[Handwritten signature]

„Schmerz ist geil!... und ein Wachmacher!“



DR. KAI HOFFMANN

[Handwritten signature]

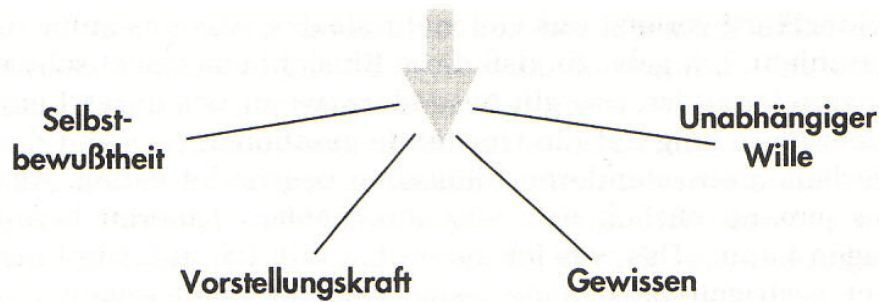
Innere Muster entdecken & überwinden





Im Moment des Innehaltens liegt die Freiheit Ihrer Wahl,
um auf das Leben bewusst zu antworten
(statt im Reflex zu reagieren).

„**Nicht-Reaktivität** & **Reaktionsflexibilität**“



*Im Augenblick des Geschehens...
...achtsam innehalten und reflektiertem!*

33 | © DR. KAI HOFFMANN



Achtet

- vor allem, wenn's „**Aua!**“ macht -
Auf Eure **Atem-Energie**
im **Hier & Jetzt...**



&



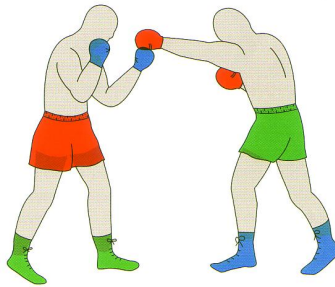
„...und sagt dann: „**Los** geht's mit mir!“

DR. KAI HOFFMANN



...und nun steht bitte alle wieder auf!

„Barriere-
Klatschen“



„Aua?
– Jaa!“

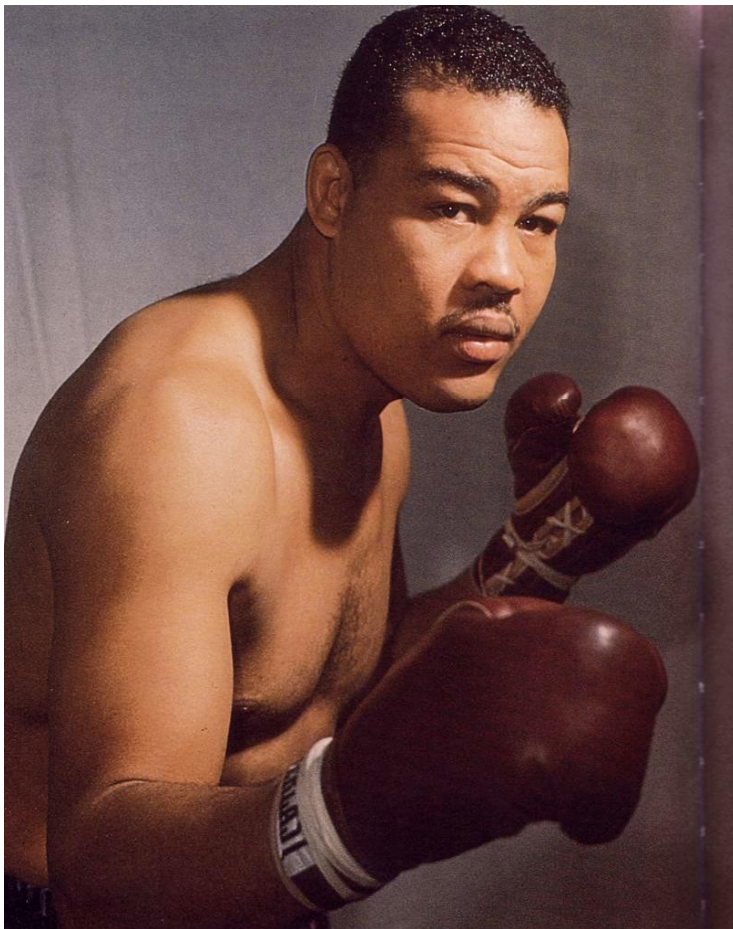
1. TN 1 nennt TN2 Stärke, Innere Stimme, Wert, Kraft... (Stichwort)
2. TN1 versetzt sich (Augen geschlossen) in die Muster-Situation
3. Sobald inneres Muster emotional-körperlich aktiv ist, nickt TN1 TN2 kurz zu
4. TN2 ruft/nennt Stärke-Stichwort und hält Boxhandschuhe bereit zur Schlagkombi
5. TN1 atmet tief in die „Heimatregion“, öffnet Augen und schlägt Kombi



Euer Rückblick:

“
„ . . . “

[Handwritten signature]

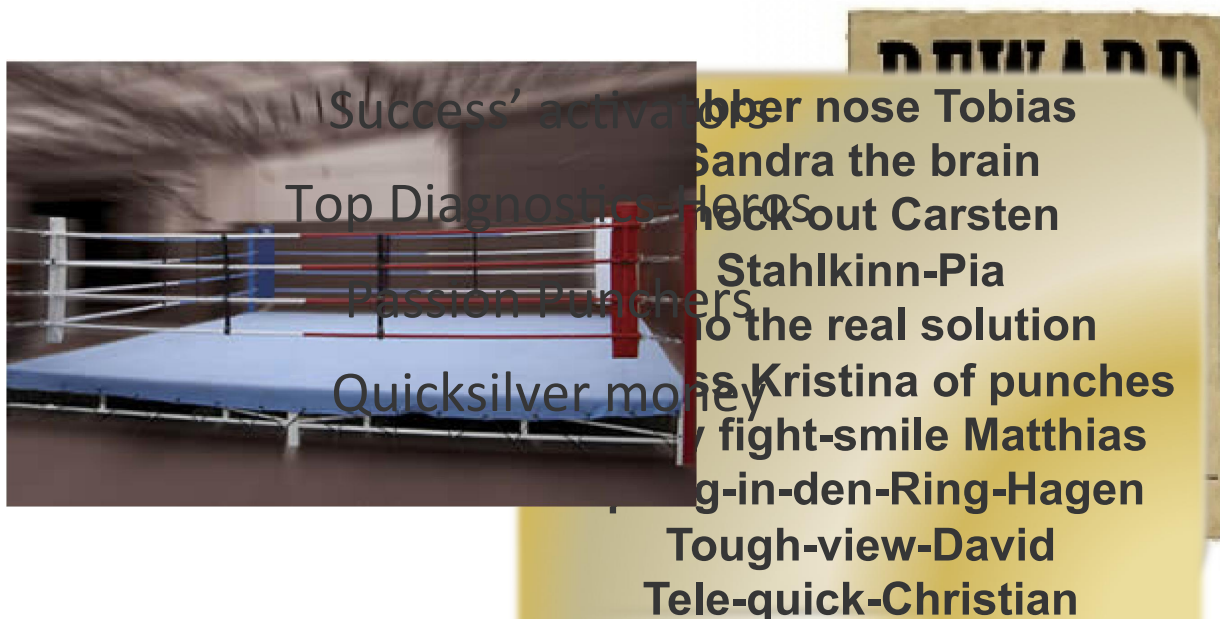


Handlungen werden
durch **Haltungen**
und Haltungen
durch **Werte** begründet.

Entscheidend ist
die **Werte-Haltung** zu dem,
was es wert macht,
die **Komfortzone** zu **verlassen**
und die **Ziele** zu erreichen.

[Handwritten signature]

Boxställe & STECKBRIEFE





STECKBRIEF

Ich,

trete für das Boxstall-Team „.....“

mit dem Boxstall-**Motto** „.....“

und meinem persönlichen Kampfnamen „.....“ an.

Heute und in der **Zukunft** meiner **Herausforderungen** steige ich
mit dem (den) **Boxer-Werte(n)** „.....“

für meine **Ziele** „.....“ in den (Lebens)Ring.

Diese **Werte und Ziele** sind für meine **Erfolge** im Zeichen der

Herausforderungen wichtig, weil: „.....“

39 | © REFERENT NACHNAME (BEARBEITEN ÜBER EINFÜGEN | KOPF- UND FÜRZEILE)

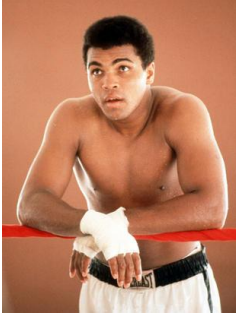


Passion for personal Challenge ...



... in the ring of life.

40 | © REFERENT NACHNAME (BEARBEITEN ÜBER EINFÜGEN | KOPF- UND FÜRZEILE)



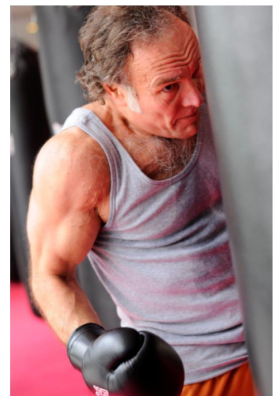
Ihre Stärken und Erlebniswerte

- Lösungsansätze zum Transfer -

1. Was haben Sie beim Boxen **neu erlebt** – an Gedanken, Gefühlen, Aktionen, Bildern, Impulsen etc.?
2. Wie könnte Ihnen dieses Erlebnis als **Erfahrungswert** zum persönlichen Potential helfen, Ihre **Werte und Ziele** zu verwirklichen? Was müssen Sie beachten?
3. Angenommen, **Ihre Stärke, Ihr(e) Wert(e)** könnte(n) als Ihre inneren **Selbstanteile** zu Ihnen sprechen: Was würden sie Ihnen zu Ihrem **persönlichen Einsatz** für Ihre beruflichen **Herausforderungen** am meisten raten?
4. Was müssen Sie in Zukunft **konkret tun/denken/fühlen**, damit sich Ihre Boxerfahrung für Ihre aktivierten persönlichen Potentiale wirklich gelohnt hat?
5. Was würde das wiederum für **Sie** bedeuten bzw. verändern?
Woran werden das andere (Mitarbeiter, Kollegen, Chef ...) bei Ihnen merken?
6. Welche **Maßnahmen** werden Sie konkret verfolgen, um Ihre aktivierten Potentiale optimal in Ihrer Selbstführung zu nutzen? Wie lautet hierzu Ihr **Commitment**?



Trainingsplan



1. Handlungsziel und Zielhaltung
2. Ziel-Werte und somatische Marker
3. Ziel-Situation und -Auslöser und -Verhalten
4. Erinnerungshilfen (mobile/stationäre) und soziale Ressourcen
5. Ehrenrunden und Ringglocken-Stopp

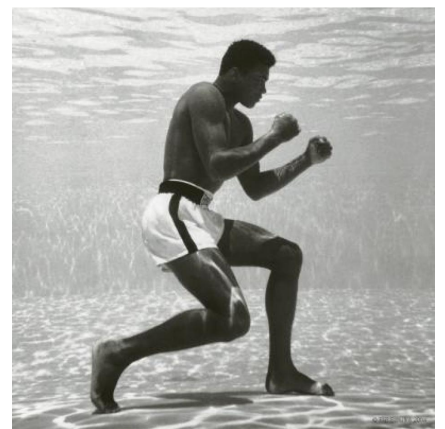


6. Siege feiern und Rückkampf planen



Trainingscheck:

1. Was war mein(e) Fokus/oberste Priorität/wichtigstes Ziel in dieser Woche?
2. Wie hoch war mein Grad der Aufmerksamkeit darauf in Prozent?
3. Wo war meine Aufmerksamkeit noch? Was hat sie abgelenkt?
4. Was hat diese Woche „gut“ geklappt?
(Bitte begründen Sie, was Sie mit „gut“ genau meinen.)
5. Wodurch/wie habe ich dafür gesorgt, dass es so gut geklappt hat?
6. Was hat diese Woche „weniger gut“ geklappt?
(Bitte begründen Sie, was Sie mit „weniger gut“ genau meinen.)
7. Was war mein Anteil daran? Und was lerne ich daraus?
8. Mein Fazit für diese Woche:
9. Auf einer Zufriedenheitsskala von 0 = „schreckliche Woche, ich bin total unzufrieden mit mir“ bis 10 = „hervorragende Woche, besser hätte sie nicht sein können“ gebe ich der Woche eine:
10. Ich anerkenne mich nach dieser Woche, indem ich ...



Herzlichen Dank!

