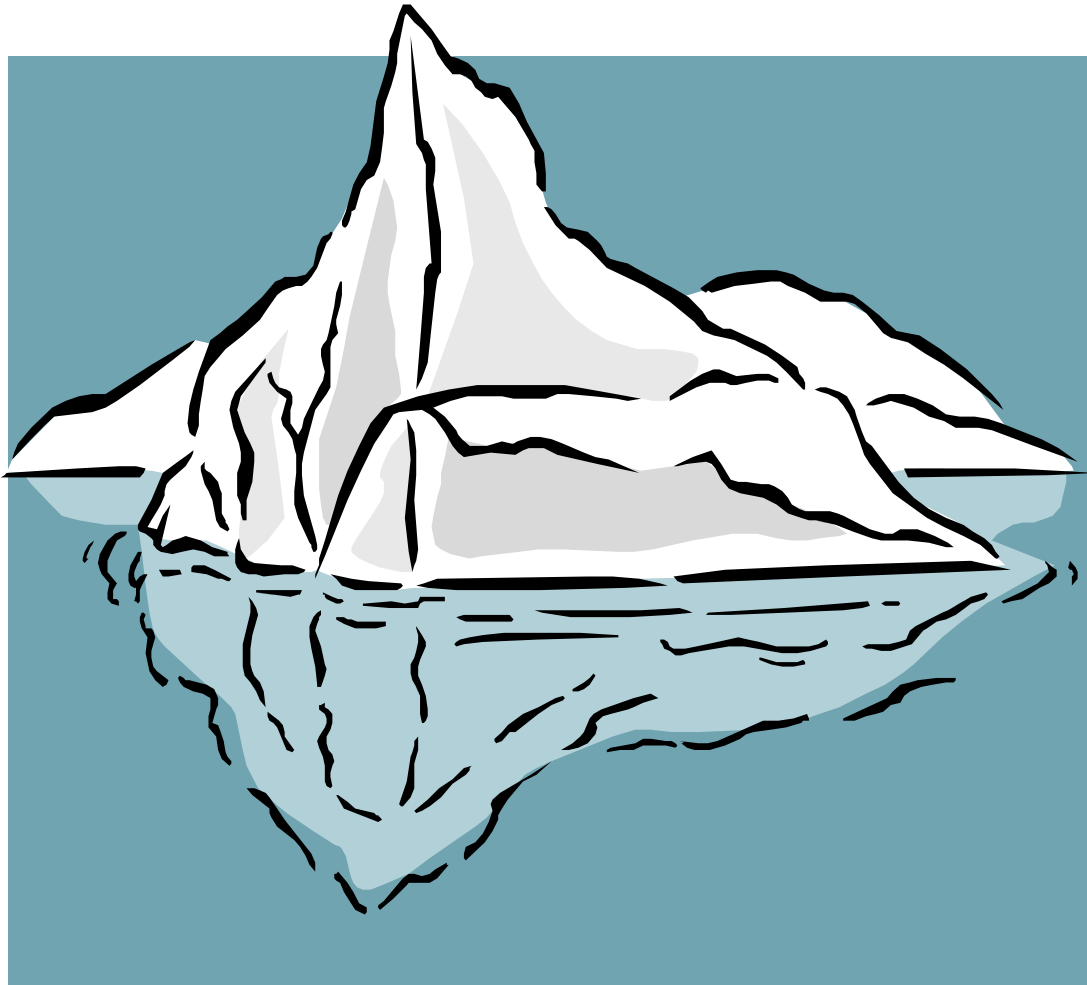


Probleme ? ☹️



erkennen... 👁️
analysieren... 👂
strukturieren... 👄
lösen... 😊

Wie funktioniert ein Verein?



Ein Verein ist wie ein Eisberg. Man sieht nur die Spitze, bzw. meistens kennt man nur die Spitze, sprich den Vorstand und die TK/KL. Die restlichen Vereinsmitglieder stehen und wirken oft im Hintergrund. Schaut euch dieses Bild des Eisberges an, die grosse Masse des Berges befindet sich unter der Oberfläche und wird oft nicht wahrgenommen.

Wie entstehen denn jetzt aber die Probleme?

Sie beginnen meist nicht mit einer grossen Überraschung und schon gar nicht mit einem Paukenschlag. Vielmehr sind anfänglich geringe Reibungen und Spannungen zu erkennen.

Probleme sind ein integraler Bestandteil jeglichen Zusammenlebens.

Ursachen von Problemen / Konflikten

- Unzureichende Kommunikation
- Gegenseitige Abhängigkeit
- Ungerechte Behandlung
- Doppeldeutiges Verhalten
- Fehlende konstruktive Kritikkultur
- Misstrauen
- Unvereinbare Persönlichkeiten und Einstellungen
- Machtkämpfe
- Groll, Ärger, Empfindlichkeiten
- Gruppenmitgliedschaften
- Zuständigkeitskonflikte
- Gesichtsverlust
- Wettbewerb und knappe Ressourcen

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Wenn Ihr euch diese Aufzählung anschaut, wird deutlich, dass die meisten genannten Problemursachen starke emotionale Aspekte beinhalten. „Unzureichende Kommunikation“ bedeutet also mehr als Kritik an einer chaotischen Zettelwirtschaft. Die wesentliche Voraussetzung für konfliktarme Kommunikation ist, sich darüber im Klaren zu sein, dass Situationen unterschiedlich betrachtet und gedeutet werden.

Welches ist aber der Grund dafür, dass wir alle eine höchst persönliche, individuelle Sicht der Dinge haben? Ein sehr wichtiger Aspekt ist dabei, dass wir Menschen im Denken und auch im Bewusstsein beschränkt sind. Mit klarem Bewusstsein können wir immer nur an eine Sache denken. Mit klarem Bewusstsein nehmen wir nur Ausschnitte der Welt wahr. Die hat natürlich auch Auswirkungen auf das, was wir als Wahrheit empfinden.

Ein weiterer wichtiger Aspekt, der zu Problemen führen kann, wird in unserem Sprachgebrauch deutlich. Oft sagen wir: „Die Engländer sind ... Die Frauen sind... Alte Menschen haben...“ Diese Formulierungen sind natürlich immer falsch, weil sie ja bedeuten, dass alle Engländer, alle Frauen, alle alte Menschen etwas tun oder haben. Viel sinnvoller ist, Worte wie „manche/viele/einige“ zu benutzen. Diese „Korrektmacher“ in der Sprache nennt man auch „Weichmacher“, weil sie die Aussage leichter verarbeiten lassen.

Beispiel: Wenn die Frau sagt: „Nie sorgst du für mich“, kann der Mann zu Recht sagen: „Das ist falsch“, weil er sicherlich vieles tut, um die Frau körperlich, emotional und geistig zu versorgen (wie natürlich umgekehrt genau so).

Mündlich mit anderen zu kommunizieren ist nicht immer einfach. Wie oft passiert es, dass unsere scheinbar leicht verständlichen Mitteilungen von anderen falsch verstanden werden. Unser wichtigstes Kommunikationsmittel, die Stimme, ist verantwortlich für die Sinnentstellung einer Äusserung. Die Tonhöhe, der Redefluss, die Betonung und der Tonfall tragen wesentlich zur Klarheit der Mitteilung bei.

Nehmen wir irgendeine Äusserung, die zu 100 % übertragen werden soll, wobei als Ausgangspunkt gilt, dass auf jeder Übertragungsstufe 5 % der Qualität eingebüsst werden (in Wirklichkeit ist der Verlust häufig sehr viel grösser).

1. Senden der Mitteilung (Übertragung)

- Was ich sagen will 100 %
- Was ich sagen kann 95 %
- Was ich sage 90 %

Man kann mit Worten nur einen Teil der Information ausdrücken.

2. Empfang der Mitteilung (Aufnahme)

- Was er/sie wahrnimmt 85 %
- Was er/sie hört 80 %
- Was er/sie versteht 75 %

Unser Gesprächspartner kann nicht den gesamten Informationsgehalt der Mitteilung wahrnehmen.

3. Interpretation der Mitteilung

- Was er/sie annimmt 70 %
- Was er/sie behält 65 %
- Was er/sie daraus macht 60 %

Unser Gesprächspartner kann die Mitteilung nicht vollständig verstehen. Als Illustration für dieses Kommunikationsproblem könnt ihr im Folgenden die Transkription eines wirklichen Gesprächs zwischen Spaniern und Amerikanern lesen, das auf dem Kanal 106 (Frequenz der Seenotretter) aufgenommen wurde.

Spanier Hier spricht die A-853, bitte Kurs um 15 Grad nach Süden ändern, um eine Kollision mit uns zu vermeiden. Sie steuern mit einer Distanz von 25 Seemeilen direkt auf uns zu

Amerikaner Wir empfehlen Ihnen, *Ihren* Kurs um 15 Grad nördliche Richtung zu ändern, um eine Kollision zu vermeiden

Spanier Negativ! Wir wiederholen: Ändern *Sie* Ihre Richtung um 15 Grad, um eine Kollision zu vermeiden

Amerikaner (Eine andere Stimme)
Hier spricht der Kapitän eines Schiffes der US-Marine, ich fordere Sie auf: ändern Sie Ihren Kurs um 15 Grad nördliche Richtung

Spanier (Genervte Stimme)
Negativ! Wir glauben nicht, dass dieser Befehlston angemessen ist

Amerikaner (Gereizte Stimme)
Hier spricht Kapitän Richard James Howard vom Flugzeugträger USS Lincoln. Wir werden von sechs Zerstörern, fünf Kreuzern, 4 U-Booten und mehreren Hilfsschiffen zu einem Militäreinsatz im Persischen Golf begleitet. Wir befehlen Ihnen, Ihren Kurs zu ändern. Ansonsten müssen wir Massnahmen ergreifen, um die Sicherheit der Flotte zu gewährleisten

Spanier (Ruhige Stimme)
Hier spricht Juan Manuel Sala Alcantara, wir bewegen uns nirgendwo hin, da wir auf festem Boden des Leuchtturms A-853 befinden. Sie können alle Massnahmen ergreifen, die Sie als notwendig erachten. Wir erinnern Sie nur daran, dass es in *Ihrem* Interesse ist, Ihren Kurs um 15 Grad nach Süden zu ändern

Amerikaner (Schweigen)
Verstanden. Danke

Die Hauptsachen, warum eine mündliche Mitteilung verzerrt wird, sind die Stimme, die Wortwahl, die Vorurteile, das fehlende Interesse und die Hintergrundgeräusche.

Beim Austausch mit euren Mitmenschen, Freunden, Kollegen solltet ihr euch vergewissern, ob eure mündlichen Äusserungen von euerm Gesprächspartner richtig verstanden wurden, um jegliche Missverständnisse zu vermeiden.

Vorsicht vor dem „Schlechte – Laune Virus“!

Wut, Angst oder Launen kann man sich genau so einfangen wie einen Schnupfen, das weiss man schon lange. Oft ahnt man unbewusst Mimik und Haltung von Menschen nach, die man im Laufe des Tages trifft. Minimale Muskelbewegungen wie Stirnrunzeln oder hochgezogene Schultern stimulieren im Gehirn bestimmte Nervenzellen, die ein negatives Grundgefühl auslösen können.

Es gibt ein Gegenmittel!

Zum Glück haben wir aber auch umgekehrt genauso die Chance, uns bewusst von positiven Stimmungen anstecken zu lassen. Unsere gute Laune lässt sich auf andere übertragen. Ein Trick für gute Laune ist, Schönes zu suchen und dankbar für unser Leben zu sein. Worauf wir uns konzentrieren, bestimmt wie wir uns fühlen. Wir haben es in der Hand, wie wir uns fühlen, wie wir anderen begegnen, wie wir mit anderen sprechen.

Gute Laune verschenken.

Wer die Herausforderung nicht scheut, kann es ja mal ausprobieren. Schlecht gelaunten Menschen freundliche auf der Strasse zuzunicken, ein mürrisches Gegenüber nach der Uhrzeit fragen, Arbeitskollegen ehrlich gemeinte Komplimente machen, Vereinsmitgliedern sagen, dass sie ihre Sache im Verein gut machen usw. usw.

Nachfolgend findet ihr 10 „Gute – Laune – Fragen“, deren Beantwortung euch auf andere Gedanken und Gefühle bringen. Findet auf jede Frage mindestens drei Antworten. Ihr werdet merken, dass sich eure Gefühle schlagartig ändern, wenn ihr euch mit den Fragen auseinander setzt.

Denkt daran, wie man in den Wald hineinruft, so tönt es zurück.

- Worüber bin ich Moment glücklich? Worüber könnte ich mich freuen und glücklich sein, wenn ich es wollte?
- Worauf bin ich (besonders) stolz? Worauf könnte ich stolz sein, wenn ich es wollte?
- Wofür bin ich dankbar? Wofür könnte ich dankbar sein, wenn ich es wollte?
- Wen liebe ich und wer liebt mich?
- Was begeistert mich? Wofür könnte ich mich begeistern?
- Mit welchen Menschen bin ich gerne zusammen?
- Welches sind meine schönsten Erinnerungen?
- Was mache ich besonders gerne?
- Wann war ich einmal besonders mutig?
- An welchen Orten fühle ich mich besonders wohl?

Zehn fatale Regeln

So „löst“ man jedes Problem, so „gewinnt“ man jeden Konflikt

1. Beharre unbedingt auf deinem Standpunkt, der andere wird schon nachgeben
2. Mache permanent und lautstark in der Öffentlichkeit bekannt, dass das Recht auf deiner Seite ist und der Gegner Unrecht begeht
3. Suche nur Lösungen, die deine Interessen maximal befriedigen, schliesslich bist du ja im Recht
4. Stelle den Gegner vor vollendete Tatsachen, das nimmt ihm den Wind aus den Segeln
5. Suche dir Verbündete, die dir bedingungslos folgen, das schüchtert ein
6. Wenn der Gegner nicht einlenkt, so drohe ihm Gewalt an, das zeigt immer Wirkung
7. Akzeptiere auf keinen Fall Vermittlungsversuche Dritter, denn diese wollen nur deinen Gegner unterstützen
8. Ziehe Erkundigungen über das Privatleben deines Gegners ein und gib diese an die Presse weiter
9. Wenn dies nicht ausreicht, so lanciere Gerüchte über geplatzte Schecks, drohende Zahlungsunfähigkeit oder sexuelle Eskapaden deines Gegners
10. Gemeinsam mit dem Gegner unterzugehen ist allemal, als besser, als Zugeständnisse zu machen, schliesslich geht es ja um den Sieg der Wahrheit

Was zu einer Eskalation beiträgt

- Tatsachen schaffen
- Beleidigende Sprache
- Persönliche Integrität des Problempartners wird untergraben, Blossstellen
- Keine Trennung zwischen Sache und Person
- Machtkampf, Unsicherheit über Vorgehen
- Vorwurfsvoll sein
- Nur einseitige Interessen berücksichtigen
- Existentielle Bedürfnisse werden nicht anerkannt
- Mangelndes Rechtsbewusstsein
- Das eigene Gesicht nicht wahren können
- Lagerbildung
- Keinen Ausweg lassen
- Ungeschriebene Regeln verletzen

Was zu einer Deeskalation beiträgt

- Abgestimmtes Vorgehen
- Akzeptierende Sprache
- Persönliche Integrität ist gewährleistet
- Die Sache verurteilen, die Person anerkennen
- Garantie vor Sicherheit
- Einfühlsam sein
- Interessen werden als gleichwertig betrachtet
- Existentielle Bedürfnisse werden anerkannt
- Rechtsnormen werden respektiert
- Gesicht kann gewahrt werden
- Angebot von Zusammenarbeit
- Suche nach Ausgleich
- Ungeschriebene Regeln beachten

Wahrnehmungsfähigkeit verbessern

Wir sehen die Dinge nicht so, wie sie sind.

Wir sehen sie so, wie wir sind.

(Anais Nin)

Wer mit Menschen zu tun hat, braucht ein gesundes Mass an Bewusstheit für sich selbst und andere, um besser zu kommunizieren, Gruppen zu leiten und wichtige Dinge ansprechen zu können. Je besser die eigenen Antennen entwickelt sind, umso besser kann in Gesprächen oder Gruppensituationen reagiert und gehandelt werden. Je mehr Informationen zur Verfügung stehen, umso besser können Entscheide getroffen werden und Gespräche geführt werden. Genauso wie ein Musiker sein Gehör schulen kann, können wir unsere Wahrnehmungsfähigkeit trainieren und verbessern.

Bewusstheit („awareness“) bezeichnet die gegenwärtig, nicht-bewertende Wahrnehmung des eigenen Selbst und der Umwelt. Man kann sich sowohl seiner Sinneswahrnehmungen wie Sehen, Hören, Berühren, Riechen und Schmecken als auch seiner Gedanken, Phantasien, Gefühle, Bedürfnisse, Werte, Handlungen und Körpersensationen (z.Bsp. Verspannungen, Wärme-Empfindungen usw.) bewusst sein. Bewusstheit ist ein fortschreitender Prozess, da sie zu jeder Zeit verfügbar ist und keine einmalige Erleuchtung darstellt. Dieses fortschreitende Erleben von Bewusstheit von Augenblick zu Augenblick wird „continuum of awareness“ genannt. Diese Wahrnehmungen sind immer subjektiv, das heisst, zwei Personen haben zum gleichen Punkt bei Wahrnehmung desselben Objektes nie das vollständig gleiche Erlebnis. Je mehr die eigene Bewusstheit fortschreitet, umso mehr gelingt es in Gesprächs- und Gruppensituationen sich selbst und andere besser wahrzunehmen. Dies führt zwangsläufig zu einer klareren Kommunikation und Gesprächssteuerung. Auch für ein gutes Feedback (Rückmeldung) an andere ist eine hohe Bewusstheit notwendig. Es lassen sich zwei Zonen der Wahrnehmung unterscheiden:

Die Innenwahrnehmung

- **Wahrnehmung der eigenen Gedanken**
- **Interpretationen**
- **Phantasien und Gefühle**

Die Aussenwahrnehmung

- **Klassische Sinneswahrnehmungen der aktuellen Umwelt**

Häufig findet eine Vermischung zwischen der eigentlichen Sinneswahrnehmung und einer Interpretation statt. Wenn eine Person in einem Seminar die Arme verschränkt hält, muss dies nicht gleich Verschlossenheit signalisieren, dies ist nur eine Interpretation. Häufig verbinden wir Wahrnehmung mit Bewertungen.

Bewusstheitsrad

Ein hilfreiches Instrument, um die eigene Wahrnehmungsfähigkeit zu schulen, ist das Bewusstheitsrad. Mit dem Bewusstheitsrad können wir in einer Kommunikationssituation analysieren „Was läuft genau jetzt ab?“. Es geht darum, auf allen fünf Ebenen maximale Bewusstheit zu erreichen, um

- **Eigene Entscheidungsmöglichkeiten zu vermehren**
- **Die Eindeutigkeit unserer Kommunikation zu steigern**
- **Missverständnisse und Konflikte zu vermeiden**
- **Uns selbst und den anderen in Kommunikationssituationen besser zu verstehen**

In jeder Situation gibt es fünf Hauptinformationen, die häufig in Sekundenbruchteilen ablaufen:

1. Sinneswahrnehmung

Die Sinneswahrnehmung ist alles, was wir mit unseren fünf Sinnen in der Umwelt aufnehmen: sehen, hören, riechen, schmecken, tasten.

Häufig bevorzugen wir bestimmte Sinneskanäle. Oft sind unsere Wahrnehmungen mit Bewertungen verknüpft.

2. Gedanken, Interpretationen

Gedanken geben den Sinneswahrnehmungen eine Bedeutung bzw. einen Sinn. Gedanken entstehen aus vergangenen, gegenwärtigen und erwarteten Erfahrungen. Häufig denken wir, dass diese Interpretation die Wahrheit ist. Interpretationen sind jedoch keine Tatsachen. Aktuelle Sinneswahrnehmungen werden häufig sofort mit Erinnerungen verglichen: Mit welcher bekannten Situation ist meine aktuelle Sinneswahrnehmung vergleichbar?

3. Fühlen

Gefühle sind spontane emotionale Reaktionen auf die Sinneswahrnehmung und Gedanken. Gefühle sind ein Barometer unseres Innenlebens und können wichtige Hinweise bei Sachproblemen geben. Wir fühlen permanent etwas, sind

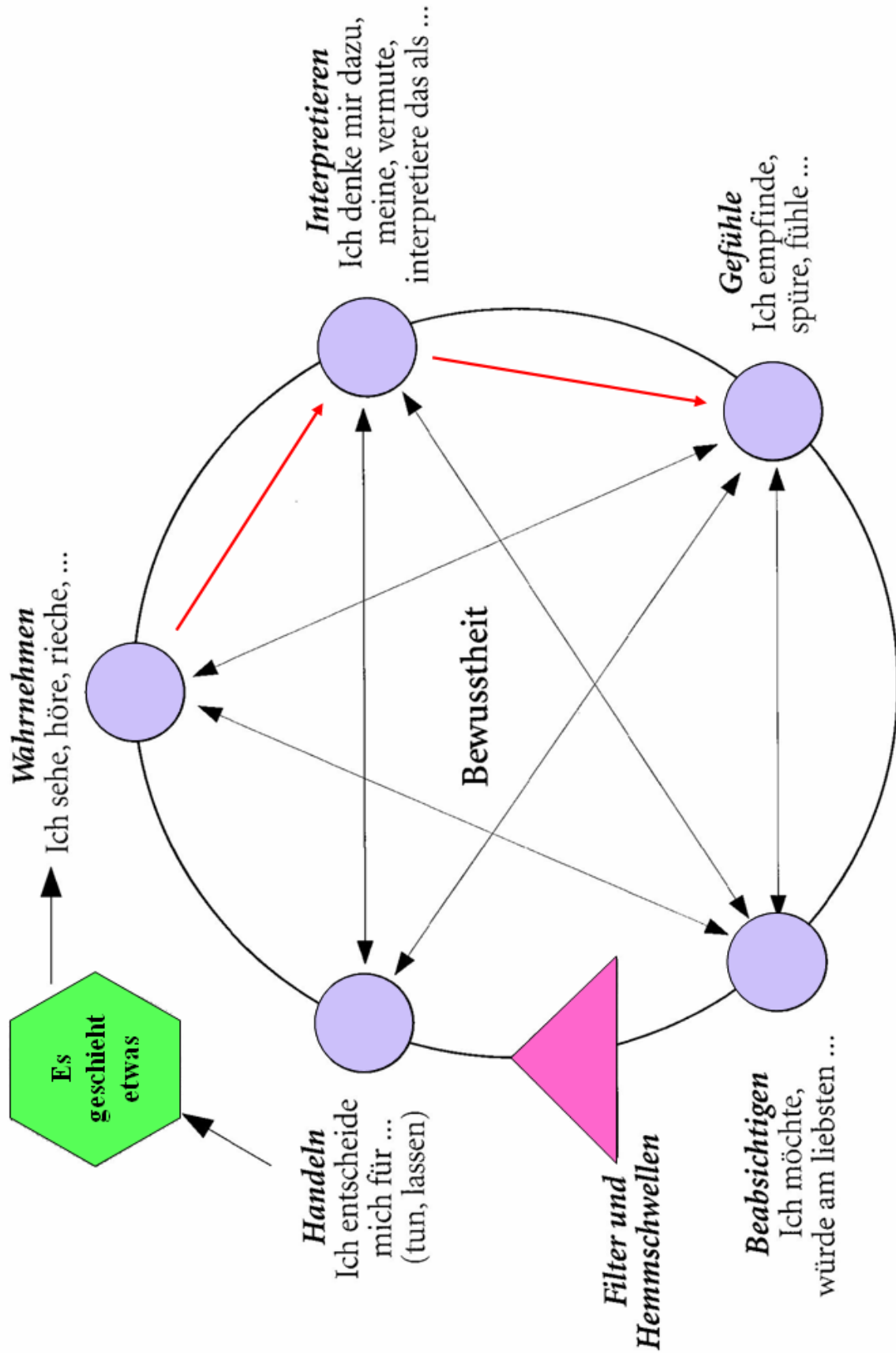
uns diesen Gefühlen jedoch nicht immer bewusst. Gefühle geben häufig schneller Informationen als unser Denken. Um besser Handeln zu können, ist die Frage wichtig „Was fühle ich gerade jetzt?“. Dies heisst nicht, dass jeder immer seinen Gefühlen folgen sollte, sondern dass wir die Information unserer Gefühle mitberücksichtigen sollen.

4. Absichten, Wünsche

In Gesprächssituationen wollen wir auch etwas tun. Was wir zu tun haben, sagt uns ein Bedürfnis, ein Impuls, ein Wunsch oder ein Ziel oder Plan. Unsere Wünsche drücken aus, was wir erhalten, erreichen oder werden wollen. Wir können klarer kommunizieren, wenn wir unsere eigenen Wünsche und die Absichten der anderen deutlich ausdrücken können.

5. Verhalten

Verhalten drückt aus, was ich gerade tue oder tat. Häufig ist das Verhalten das Ergebnis von Denken und Gefühlen. Ich kann mir in bestimmten Situationen auch unbewusstes Verhalten bewusst machen. Was tue ich gerade mit meinen Händen, was mit meinen Beinen?



Einfache Problem – Strukturierung

Aufteilung in



Brainstorming (Gedankenblitze)

Ziel

Brainstorming ist eine bewährte Kreativitätstechnik, um neue Ideen zu finden und kreative Problemlösungen zu entwickeln. Es geht dabei darum, möglichst viele Ideen (Gedankenblitze) zu sammeln, die anschliessend bearbeitet und für die Erreichung des Ziels genutzt werden können.

Regeln

Beim Brainstorming ist es wichtig, dass sich alle an die Regeln halten. Sonst werden die Kreativität und die Ideenfindung gebremst oder gar verunmöglicht.

1. Menge kommt vor Qualität – es ist wichtig, dass möglichst viele Ideen produziert werden!
2. Auch völlig unsinnige oder „unmöglich“ Ideen sind wichtig und sollen genannt werden!
3. Während der Ideensammlung ist das Diskutieren und die Kritik an genannten Ideen verboten!

Vorgehen

Für ein Brainstorming wird nur wenig Material benötigt. Ideal ist ein Flip-Chart mit der Möglichkeit, bereits beschriebene Blätter für alle sichtbar aufhängen zu können. Alternativ können Karten, Wandtafeln, Pinwände usw. verwendet werden. Zum Schreiben werden dicke Filzschreiber verwendet, die das Lesen auch aus Distanz möglich machen.

1. Schritt

Zunächst wird ein Moderator bestimmt, der für den weiteren Ablauf und die Einhaltung der Regeln zuständig ist. Er nennt die Brainstorming-Regeln und notiert für alle sichtbar das Ziel des Brainstormings.

2. Schritt

Alle (!) nennen laut ihre Einfälle, Gedankenblitze und Ideen und der Moderator schreibt sie in Stichworten auf. Er unterbindet Kritik, Zwischenbemerkungen und Diskussionen sofort, um den kreativen Prozess in Gang zu halten.

3. Schritt

Wenn genügend Ideen gesammelt worden sind (das kann bereits nach 15 Minuten der Fall sein), beendet der Moderator das Brainstorming. Die am besten umsetzbaren Lösungen können nun diskutiert, bewertet, ausgewählt, verfeinert werden.

Das Sammeln von Lösungsansätzen mit Brainstorming macht Spass und ist sehr effektiv: am Schluss hat man eine grosse Sammlung voller unterschiedlicher Ideen, die oft zu unerwarteten Lösungswegen führen!

Mind Mapping

Auf den ersten Blick wirkt Mind Mapping schwer verständlich und chaotisch. Dieser Schein trügt. Mind Mapping entspricht sehr dem natürlichen menschlichen Denken. Es hilft, komplexe Informationen schnell und übersichtlich zu strukturieren und darzustellen. Der Hintergrund dieser modernen Technik liegt in der neusten Hirnforschung. Dabei werden die unterschiedlichen Funktionsweisen der beiden Hirnhälften untersucht und die Forschungsergebnisse für unser Denken und Arbeiten nutzbar gemacht. Unser herkömmliches Denken basiert auf linearem Denken. Ordnung und Disziplin wurden über Generationen hoch gelobt und entsprechend gefördert. Im Gegensatz dazu galt Chaos als negativ und unproduktiv. Lineares Denken erzeugt jedoch nur selten wirklich Kreativität oder Ideenvielfalt. Kreativität ist heute mehr denn je gefragt. Zum Beispiel in Lernprozessen, bei komplexen Problemlösungen, bei unterschiedlichsten Konzeptentwicklungen sowie beim Aufbau von Vorträgen. Dies sind alles Kernbereiche für den Erfolg von Menschen, die Verantwortung anderen gegenüber wahr nehmen.



Bin ich geistig fit?

Die wichtigsten Voraussetzungen für Erfolg werden hauptsächlich in folgenden Bereichen geschaffen.

Zuerst im Markt.

- Kenne ich diesen?
- Wie funktioniert er?
- Wer spielt darin welche Rolle?
- Wie verhalten wir uns darin?

Dann folgt die Unternehmung (sprich Verein).

- Sind wir als Unternehmen fit für unsere Aufgaben?
- Verfügen wir über eine überdurchschnittliche Flexibilität in Produktentwicklung, Marktbearbeitung und Management?
- Arbeitet unser Unternehmen als Team, das vom Kunden als solches wahrgenommen wird und ihm ausserordentlichen Nutzen bringt?
- Leben wir eine marktgerichtete Unternehmenskultur?
- Haben wir überhaupt eine Kultur?
- Können wir sie definieren?

Was hat das alles mit Mind Mapping zu tun?

Sehr viel. Mind Mapping ist eine Arbeits- und Darstellungstechnik, die unserem natürlichen Denken entspricht und hilft, unser riesiges unausgeschöpftes Denkpotehtial zu nutzen. Von den Milliarden Neuronen und Nervenzellen unseres Hirns werden nur ein kleiner Teil genutzt. Die Hirnforschung hat aufgezeigt, dass unsere zwei Hirnhälften sehr unterschiedlich arbeiten. Die linke Hirnhälfte arbeitet sequentiell, analytisch, logisch und verbal. Die rechte dagegen arbeitet simultan, in Bildern, mit Gefühlen, Farben und Intuition. Hier können gleichzeitig unzählige von Informationen erfasst und verarbeitet werden. In diesem Bereich liegen auch die wirkungsvollsten Schlüssel, die wir zum Speichern und Wiederauffinden von Informationen im Hirn benötigen.

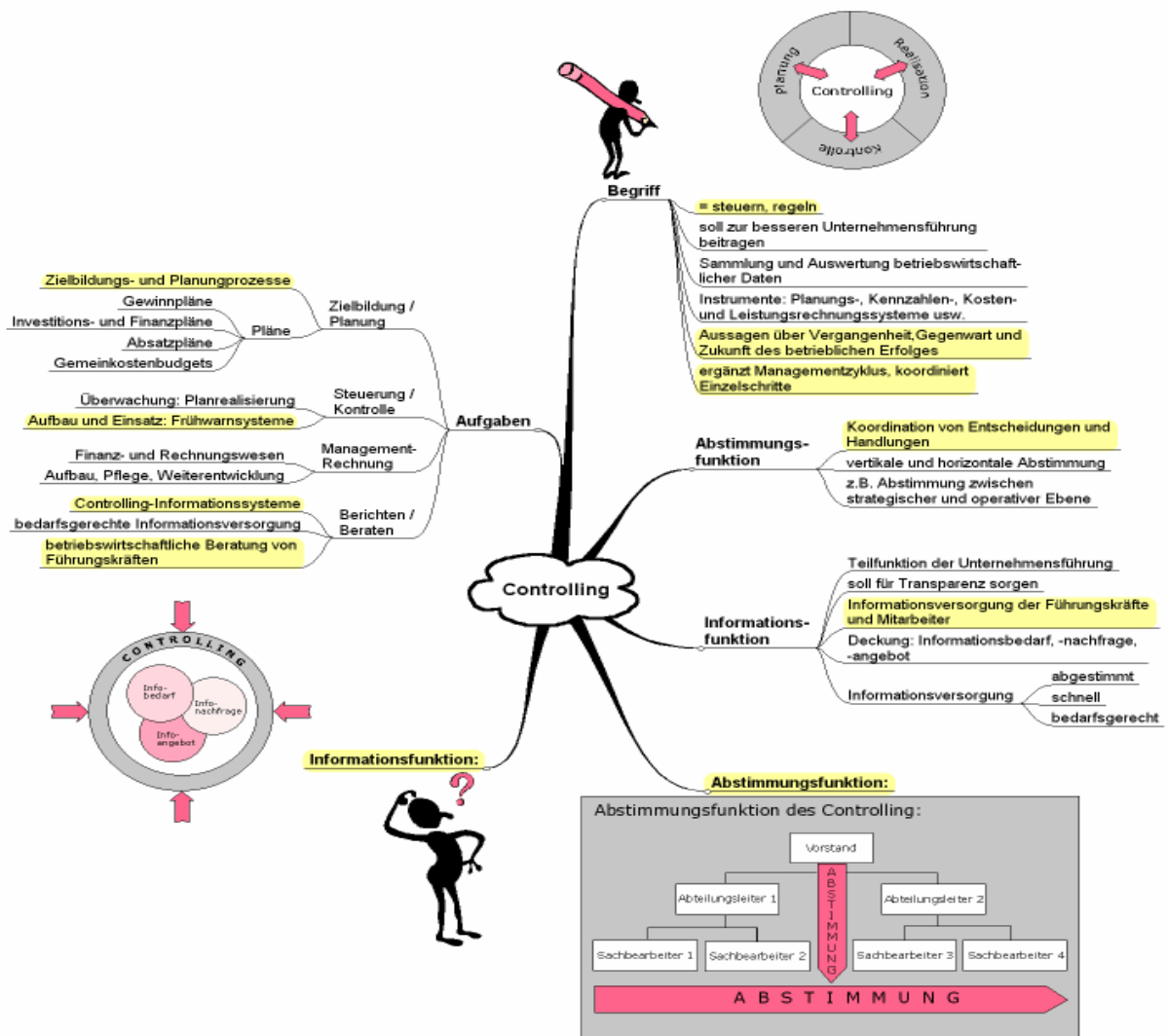
Die Kunst des effektiven Denkens liegt nun darin, beide Hirnhälften gleichermassen zu aktivieren und miteinander zu verbinden. Genau das ist die Aufgabe des Mind Mapping. Kompliziert? Ganz im Gegenteil. Die wichtigsten Schritte des Mind Mapping sind in sehr kurzer Zeit und mit wenigen praktischen Übungen erlernbar.

Wir beginnen in der Mitte eines Blattes mit einem zentralen Wort, einem Problem oder einem Bild. Von der Mitte aus zeichnen wir einige Äste. Auf diese Äste schreiben wir Gedanken, die uns zum zentralen Thema einfallen. Wie Knospen öffnen sich im Laufe der Zeit weitere Gedanken, die wir auf neue Äste

oder Unteräste schreiben. Wir werden feststellen, wie die Fantasie nach kurzer Zeit angeregt wird und das Produzieren von neuen Gedanken immer einfacher wird.

Aller Anfang ist...leicht

Bei den ersten Mind Maps wird uns die Struktur der Äste noch Schwierigkeiten machen. Kein Problem. Dann schreiben wir das Mind Map um in ein zweites, besser strukturiertes. Schon nach wenigen Übungen wird uns das Strukturieren viel leichter fallen. Bei der Technik des Mind Mapping gibt es eigentlich keine Regeln, nur reinig nützliche Tipps. Die Kreativität soll ja nicht eingeschränkt, sondern gefördert werden. Verwendet für eure Mind Maps Farben, Bilder, Symbole usw. Auch begnadete Zeichner empfinden rasch Freude an ihren kreativen Kunstwerken. Für spezielle Anwendungen eignen sich auch entsprechende PC-Programme.



Wo bringt uns Mind Mapping den grössten Nutzen?

Überall dort, wo Ideenvielfalt gefragt ist. So bereiten wir einen Vereinsanlass mühelos und in kürzester Zeit vor. So erörtern wir ein bestehendes Problem. Beim Schreiben finden wir schnell die richtige Struktur und die entsprechenden Schlüsselgedanken. Bei der Problemlösung lernen wir strukturiert, analytisch und ganzheitlich vorzugehen und schnell die Ursachen, Auswirkungen und notwendigen Massnahmen zu erkennen. Und weil wir die Früchte dieser Kreativität sehr schnell sehen können, ist Mind Mapping ein hervorragendes Mittel zur Selbstmotivation. Aber nicht nur das. Viele Aufgaben lassen sich mit Mind Mapping hervorragend im Team erarbeiten. Dabei wird der gemeinsame Denk- und Arbeitsprozess zum motivierenden Erlebnis.

Situationsanalysen, Marketingkonzepte, vorgesehene Projekte erarbeiten wir am besten Mega Mind Maps. Dabei verwenden wir möglichst grosse Papierformate (mindestens Flip-chartgrösse) und natürlich viele bunte Farben. Mind Maps brauchen nicht perfekt zu sein. Jedermann soll ermutigt sein, zu jeder Zeit irgendwo neue Gedanken an bestehende anzuhängen und Spezielles durch Symbole und Bilder hervorzuheben.

Dynamik und Ideenvielfalt nach kurzer Zeit

Schnell werden wir eine enorme Dynamik und Ideenvielfalt feststellen. Und das ist genau das, was mit dem modernen Begriff „lernende Organisation“ angestrebt wird. Dieser Begriff ist zu einem zentralen Erfolgsfaktor für Verantwortungsträger im Markt geworden. Alle fünf Schritte, die zur lernenden Organisation führen, werden mittels Mind Mapping entwickelt und unterstützt:

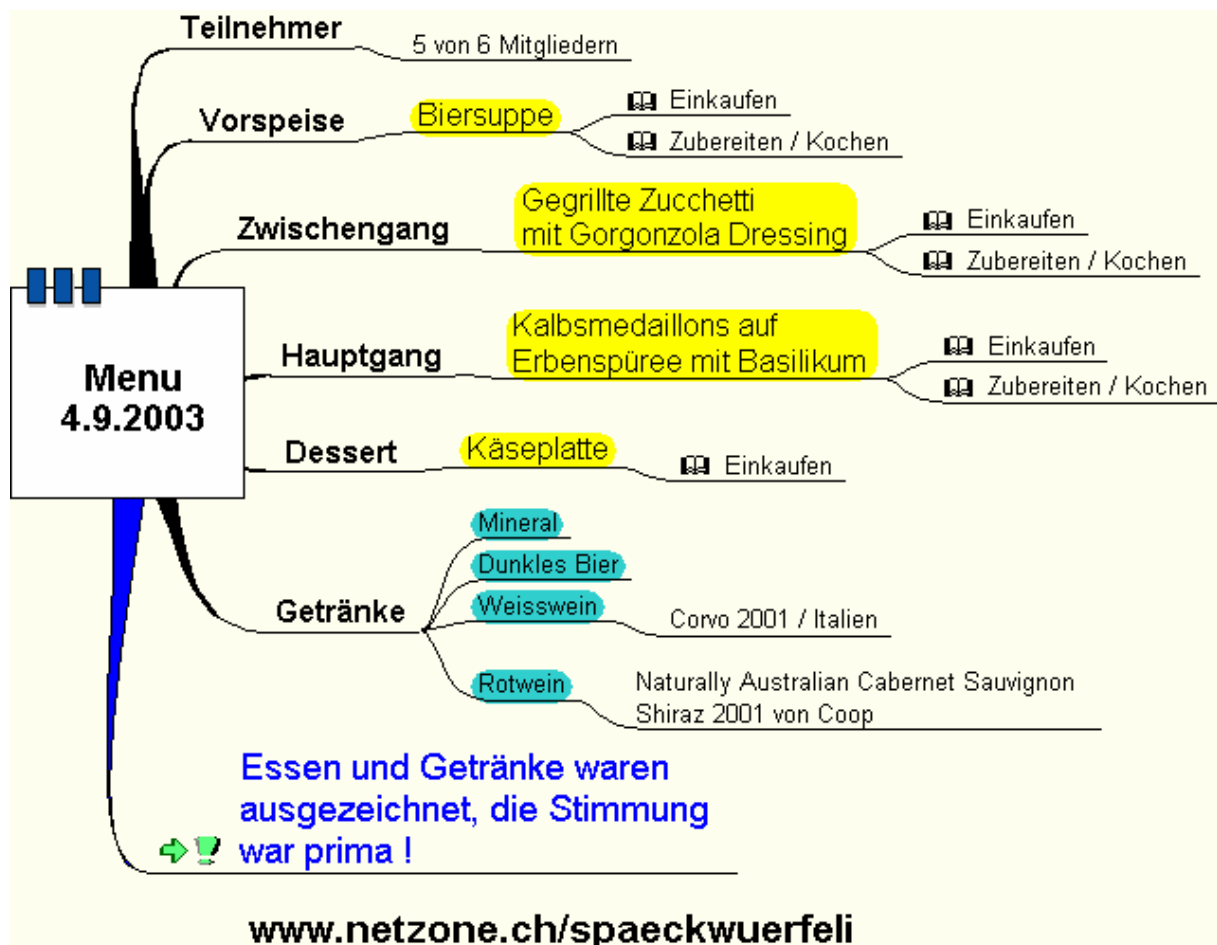
1. Die Sozialkompetenz, in Form von Persönlichkeitsbildung
2. Die geistige Fitness
3. Das Lernen im Team
4. Das Erarbeiten und Kommunizieren von Visionen
5. Das Denken im System

werden auf einfache und praktische Weise – fast spielerisch – erarbeitet und verbessert.

Anwendungsmöglichkeiten

- Problemlösungsmöglichkeit
- Ideenfindung
- Checklisten
- Aufgaben Planung (TO-DO Listen)
- Protokollierung / Zusammenfassung
- Interviews
- Reden vorbereiten etc. etc. etc.

Selbst Kochrezepte können mit Mind Map erarbeitet werden. Der Fantasie sind keine Grenzen gesetzt.



Marketingvorschläge

- Wer konsequent in die Zukunft investiert, wird auch eine haben
- Wer neue Kunden gewinnen will, muss diese finden
- Wenn Sie wissen, wonach Ihre Kunden suchen und die Sprache und Wortwahl der Kunden verwenden, werden Sie erfolgreich sein

Das sind nur einige Werbe- oder Marketing Slogans, es ist der Fantasie jedes einzelnen überlassen, eigene zu kreieren.

„Mit Begeisterung dabei!“

Heisst die Marketingfibel des SSB. Die Darstellung ist übersichtlich und die beigelegte CD enthält viele nützliche Informationen.

Wie treten wir als Samariterverein bei einem Anlass professionell auf?

Wo treten wir auf?

Was wollen wir erreichen?

Alle diese Fragen lassen sich mit den Instrumenten erörtern, welche wir am heutigen Tag kennengelernt haben.

- Impulstag 2007
- Impuls 07 (Broschüre)
- Samaritersammlung
- Ferienpass
- Schulsporttag
- Spielgruppe
- Gönner (Firmen) anschreiben
- Presstext (Zeitung, Behördenblatt)
- Originelle Inserate
- etc. etc. etc.

„Wenn ein junger Mann ein Mädchen kennenlernt und ihr erzählt, was für ein grossartiger Kerl er ist, so ist das Reklame. Wenn er ihr sagt, wie reizend sie aussieht, so ist das Werbung.

Wenn sie sich für ihn entscheidet, weil sie von anderen gehört hat, er sei ein feiner Kerl, so ist das Public Relation.“

„Enten legen ihre Eier in aller Stille, Hühner gackern dabei wie verrückt. Was ist die Folge? ... Alle Welt isst Hühnereier.“

„Wenn Sie einen Dollar in Ihr Unternehmen stecken wollen, so müssen Sie einen weiteren bereithalten, um das bekannt zu machen.“

Diese 3 weltbekannten Zitate veranschaulichen uns auf humorvolle Weise, wie wichtig es ist, dass wir uns und unseren Verein bekannt machen und in aller Munde halten können.

Die Worte stammen von Henry Ford dem Gründer der Ford Automobil Werke, welche bis heute zu den weltweit bekanntesten Autos gehören.

Was Henry Ford konnte, können wir auch. Also, packen wir's an... 😊