



KOMMUNIKATION UND FÜHRUNG MIT DEN SINNEN DER PFERDE

Die Führungsseminar-Teilnehmer haben sich vorgestellt und sollen jetzt Ihre Erwartungen an den Tag benennen. Stattdessen hören die Kursleiter viel Skepsis und Bedenken: „... wir kennen alle Theorien und nehmen immer wieder viele „Hand Outs“ mit nach Hause... jetzt werden wir auch noch auf Pferde losgelassen... ob ich mir das wirklich antun soll?... und wieso ausgerechnet Pferde? Was können die dazu sagen können?“ Dies waren einige der anfänglichen Bedenken vieler Teilnehmer.

Und ihre Erwartungen können die erfahrenen Teilnehmer klar formulieren: „...Ich will die Menschen erreichen, die mit mir arbeiten und sich an mir orientieren wollen... Ich wünsche mir eine Gebrauchsanleitung, die Unterschiede der Persönlichkeiten erkennen zu können... Ich möchte meinen Führungsstil überprüfen und mein Spektrum erweitern... Es interessiert mich, wie andere mich sehen und einschätzen...“

LEISE STIMMEN FLÜSTERN LAUT!

Der Teilnehmer erfährt schon bei seiner ersten Begegnung mit dem Pferd, warum sich ausgerechnet dieses Tier so sehr als Lernpartner für uns Menschen eignet. Das Pferd symbolisiert gleichermaßen Stärke, Freiheit, Zuverlässigkeit, Mut, Weisheit und Würde. Die wortlose Begegnung bewirkt intensive Erlebnisse und Erfahrungen, die hier bewusst gemacht werden. Sie leiten den Beginn positiver Veränderungen unserer Verhaltensweisen und Wirkungen ein. Die Arbeit mit dem Pferd löst Emo-

tionen aus und eröffnet Wege, Gefühle neu wahr zu nehmen, sie akzeptieren zu lernen und bewusst und intuitiv zugleich mit den neuen Erkenntnissen umzugehen. Pferde sowie Menschen leben in einem sozialen Verband. Das sensible Wahrnehmungsvermögen, Aufmerksamkeit und Neugier macht das Pferd zum Modell und zum Kooperationspartner für jeden Manager.

„Das Pferd verbindet Himmel und Erde, und nie verlässt es das eine oder andere, sagen die Weisen des Ostens. Durch die Geschichte der Menschheit hindurch bot es immer auch Orientierung und Halt. Denn es ist nie korrupt, und es schmeichelt nie.“

(K. F. Hempfling)

Verhaltensforscher schreiben dem Pferd Zuverlässigkeit, Authentizität, und Offenheit zu. Führungs- und Persönlichkeitsmerkmale, nach denen sich jeder Manager sehnt!

FÜHRUNG – TIERISCH EINFACH?!



So einfach ist es nicht sofort, dafür um so erkenntnisreicher.

Das Pferd gibt sein Feedback sofort und authentisch. Es spiegelt seinem Gegenüber geradlinig dessen innere Kompetenz und Ausstrahlung. Jetzt und hier, in der Gegenwart, nicht in der Vergangenheit oder Zukunft. Jeder Mensch und jeder Moment immer wieder neu bewertet. Sind dies nicht auch Eigenschaften von denen wir lernen können?

„Wir können nicht „nicht kommunizieren“. Wir können schweigen, unser Körper spricht immer. Und manchmal

Abenteuer Begegnung

erzählt unser Körper eine andere Story als unsere Worte. Wenn aber Worte und Körpersprache im Einklang sind, ist der Mensch und seine Führung authentisch.



AUTHENTISCHE FÜHRUNG BRINGT ERFOLG

Das Pferd kann in der gemeinsamen Arbeit uns folgende Fragen beantworten:

Wie viel Druck üben wir in unserem Führungsstil aus? Wie groß oder wie klein ist das Vertrauen unserer Mitarbeiter? Wie stark sind wir in der Lage, uns auf jeden Einzelnen einzustellen? Wie viel Zeit nehmen wir für das „Hier und Jetzt“? All diese Fragen und noch mehr beantwortet uns die Arbeit mit dem Pferd.

Unterschiedliche Führungsstile werden identifiziert und Veränderungen werden auf diese ganz besondere Weise möglich. Ein Marktplatz der Möglichkeiten und ein Paradies für die Entdeckung des eigenen Führungsstils und Potentials.

Es liegt nun an jedem Einzelnen, das Erfahrene und das Erlernte in den Alltag zu transferieren.

Das Pferd ist von Natur aus ein Trainer, der im Sinne seines Auftrages auf sein Klient eingeht. Unter anderem hat das Pferd dieses mit dem Menschen gemeinsam: Es will überleben und dazu benötigt es Sicherheit.

Die Sicherheit zu einem idealen und

ganzheitlichen Führungsstil lernt der Kursteilnehmer sowohl vom Pferd wie auch von den Trainern anhand effektiver



Methoden und Interventionen.

So kann der Seminarteilnehmer auf den Co-Trainer Pferd einlassen, in die Fußspuren des anderen schlüpfen, und dessen Welt besser verstehen, und dann leiten (im Sinne einer behutsamen Hinführung zu eigenen Ressourcen, neue Ideen und Perspektiven und andere Wahrnehmungen anbieten). Das sind die Schlüssel zum Erfolg um das Vertrauen der Menschen zu gewinnen, sie



optimal begleiten und führen zu können.

DER SPIEGEL WECKT BEWUSSTSEIN

Und so endet das Seminar mit neuen Erfahrungen und Erkenntnissen: „... war ich nur einen kurzen Moment unkonzentriert, dann lief mir das Pferd davon... jetzt lerne ich, mich im Alltag nicht durch das Telefon ablenken zu lassen, oder in Gedanken schon bei meinem nächsten Termin zu sein, sondern ich bin ganz im Kontakt mit meinem Gegenüber... „...Es nützt nichts, wenn ich meine Ängste hinter Autorität verstecke, ich bearbeite diese um erfolgreich führen zu können.... ...Die Arbeit mit

dem Pferd hat uns nochmals völlig neue Möglichkeiten aufgezeigt. Ich habe das Gefühl, wirklich etwas mitnehmen zu können, keine leere Theorie, kein Paket an Dokumentation oder Ausarbeitung, sondern eine Erweiterung meiner Fähigkeiten und ein Stück mehr Erkenntnis was Führung wirklich bedeutet und wie sie besser gelingen kann!“

Auf Seminare der besonderen Art in den Bereichen Führungskräfteentwicklung und Teambuilding hat sich das 2007 gegründete Trainingsinstitut Profildenker spezialisiert. Individuelle Seminar-Designs, einladendes Ambiente und Effektivität lassen die Seminare zu einem nachhaltigen Erlebnis werden. Um dem hohen Anspruch ihrer Kunden gerecht zu werden, greifen die Profildenker auf einen Trainerpool mit über 20 Jahren Berufserfahrung zurück. Und noch mehr: Sie lassen ihre Kunden von weiteren außergewöhnlichen Profis in Sachen Kommunikation lernen - von PFERDEN!

Link-Tipp

www.jose-rodriguez.de
www.profildenker.de

Verkaufen mit Pfiff!

Im letzten Monat saß ich mit einem interessanten Mann zusammen. Wir kamen auf das Thema Verkaufen zu sprechen und interessanterweise lenkte er das Gespräch nicht etwa auf die Verkäufe seiner Firma oder Vertriebsseminare, sondern er erzählte mir von einem Erlebnis in Südamerika:

„Wissen Sie, Herr Mudrow, auf einer meiner Reisen sah ich ein kleines Mädchen, das an einer belebten Straße Süßigkeiten verkaufte. Dieses Mädchen sprang von Tourist zu Tourist und bot ihre Waren an, die sie geschickt auf einer Schale auf ihrem Kopf balancierte. Das Besondere daran war nicht etwa die Aktivität oder die freundliche Aufdringlichkeit der kleinen Dame, sondern vielmehr das, was nach jedem Verkauf passierte. Sie freute sich dann riesig

über das Geld und bog mit einem breiten Grinsen im Gesicht in eine Seitengasse ein. Dort schrieb sie etwas in ein Notizheft. Da ich es von Weitem nicht erkennen konnte und neugierig war, ging ich zu ihr hin und fragte sie, was sie denn so eifrig notierte. Die pfiffige Verkäuferin zeigte mir ihren Notizblock und da konnte ich erkennen, dass sie Listen erstellte und darin vermerkte, was sie bei dem



Verkauf an Kleidung trug, mit welchem Satz sie in sein Verkaufsgespräch einstieg und vieles mehr. Alle diese Notizen sammelte sie fein sortiert.“

Nach dieser Geschichte wurde mir klar, wie sehr wir uns in Unternehmen um Bücher und Seminare über den Verkauf von Produkten stützen und wie wenig wir das beachten, was wir direkt beim Verkaufen lernen könnten. Natürlich hatte ich über Analysen nach dem Verkaufsabschluss gelesen, aber durch die Geschichte des kleinen Mädchens aus Südamerika wurde es wieder präsent und greifbarer für mich. Wenn Sie wüssten, was ich über Sie schon alles notiert habe...

Link-Tipp

www.e-motion.cd
www.mudrow.de