



Hallo,

am Institut für Systemische Führung beschäftigen wir uns intensiv mit Themen, die erfolgreiche Unternehmenskultur und gute Führung ausmachen. Falls dieses Email nicht korrekt angezeigt wird, ist es [hier](#) nochmal als pdf-Dokument verfügbar.

**Wir sind sehr dankbar für eine Weiterleitung dieses Newsletters bzw. der Seminarhinweise an Kollegen, Mitarbeitende, Freunde und weitere Interessierte.**

## 1. Zusammenfassung

**„Wenn Du sprichst, wiederholst Du nur, was Du eh schon weißt: Wenn Du aber zuhörst, kannst Du unter Umständen etwas Neues lernen“.** Dalai Lama

## 2. Mehr dazu lesen (Lesedauer: ca. 4 Minuten)

„Du hörst mir nie zu“, so oder so ähnlich laufen häufig Gespräche zum Beispiel mit Vorgesetzten, Kollegen, aber sicherlich auch mit Lebenspartnern und mit Eltern / Kindern ab. Kennen Sie das? Sie sind sich sicher alles richtig verstanden zu haben und würden sich selbst als gute Zuhörer bezeichnen und dennoch kommt es zu Missverständnissen? Missverständnisse, die häufig Ursache für Konflikte sind und mein Glück und Ihren Erfolg beeinträchtigen?

Wir verstehen im Alltag unseren Gesprächspartner oft falsch, wenn auch ohne böse Absicht.

Es ist immer der Empfänger einer Nachricht, der entscheidet, wie diese verstanden wird. Im Idealfall wird die Nachricht so verstanden, wie der Absender diese gemeint hat.

Carl Rogers (1902-1987) waren gelingende Beziehungen ein großes Anliegen und er hat für erfolgreiche Kommunikation u.a. die jeweiligen Bedürfnisse und Gefühle der Gesprächspartner als erfolgsrelevant erkannt und so auch den Begriff der Empathie als maßgeblich für gutes Zuhören geprägt. Seine Schüler u.a. Reinhard Tausch, Peter F. Schmid, Dr. Marshall B. Rosenberg (Gewaltfreie Kommunikation GfK), Thomas Gordon, Schultz von Thun etc. haben seine Lehre weiterentwickelt, die bis heute nicht an Aktualität verloren hat.

Jede Nachricht hat bekanntlich z.B. nach Schultz von Thun 4 Seiten und drückt somit auch 4 Botschaften aus:

- Was sagt der Absender über sich selbst und seine Bedürfnisse?
- Was sagt der Absender über unsere Beziehung?
- Was möchte der Absender inhaltlich mitteilen?
- Was erwartet der Absender von mir als Empfänger?

## 3. Aus der Praxis für die Praxis:

- Versuchen Sie mal, bevor Sie etwas sagen, zu überlegen, was eigentlich genau Ihr wirkliches Bedürfnis und daraus folgend Ihr Gefühl in diesem Augenblick ist. Wenn Sie





dann Ihr eigentliches Bedürfnis und Gefühl kennen, können Sie es als Ich-Botschaft dem anderen gegenüber ausdrücken.

Satz anfangen mit: „Ich brauche ...“ oder „Ich wünsche mir ... „ oder „Ich bin traurig, weil ...“.

- Wenn Ihr gegenüber spricht, versuchen Sie sein/ihr eigentliches Bedürfnis bzw. Gefühl zu erkennen. Bevor Sie inhaltlich antworten, teilen Sie zuvor mit, was Sie genau verstanden haben und versichern sich, ob Ihr Gegenüber sich entsprechend richtig verstanden fühlt. Erst danach sollten Sie inhaltlich antworten.

#### 4. Zur Vertiefung des Themas ...

... empfehlen wir die Teilnahme an unserem Kompakt-Seminar „[Besser miteinander reden](#)“ von Freitag 16. November (19:00 - 22:00) bis Samstag 17. November 2018 (09:30 – 17:00) in unseren Räumen in Hamburg (siehe unten).

Wenn Sie das Zuhören lernen wollen und gleichzeitig Ihre eigenen Bedürfnisse besser erkennen und ausdrücken wollen, dann ist dieses Seminar die geeignete Gelegenheit, um genau diese Fähigkeiten auszubauen.

Das Seminar zeichnet sich besonders dadurch aus, dass wir neben der Vermittlung theoretischer Inhalte, Gruppen- und Einzelübungen auch konkrete Anliegen unserer Teilnehmer zu diesem Thema mit Hilfe von systemischen [Aufstellungen](#) und / oder [wingwave®](#) Coaching emotional erlebbar lösen.

Die Teilnehmerzahl ist auf 20 begrenzt.

In Zweier- oder Dreier Gruppen soll das „Zuhören“ mit kurzer präziser Anweisung geübt werden. Mit Hilfe der Gesprächstherapie nach Carl Rogers und Friedemann Schulz von Thun „4 Seiten der Kommunikation“ werden wir nach kurzen Theorieeinführungen Zeit für die Praxis haben, um die eigenen Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern.

**Ihre Investition beträgt 150,00 EUR inkl. MwSt. Bitte melden Sie sich [hier](#) an.**

**Teilnehmende:** alle Frauen, Männer und Jugendliche, die ihr Gegenüber besser verstehen und ihre eigenen Wünsche sowohl im privaten als auch im beruflichen Kontext klarer zum Ausdruck bringen wollen.

**Veranstaltungsort:** Seminarraum „Am Walde“, Timms Hege 7, 22397 Hamburg Ohlstedt (nahe U1) oder als geschlossenes Seminar zu vereinbaren (z.B. in klösterlicher Umgebung)

#### Die Trainer:



**Astrid Wanser**





Studium Kommunikationswissenschaften (MA), Wingwave Coach, Heilpraktikerin, Klassische Homöopathin. Inhaberin der Heilpraktikerschule Agnodike in Hamburg.  
Wohnhaft in Hamburg, verheiratet mit Sven Wanser, vier Kinder und zwei Hunde.  
Themenschwerpunkte: Team- und Konfliktcoaching, Ressourcen-Coaching, Kommunikationstraining (Carl Rogers).

**Prof. Dr. Sven Wanser**

Unternehmensberater und Management-Trainer, Systemischer Business Coach (DBVC), Organisationsaufsteller (infosyon Professional), Wingwave Coach, Studium Elektrotechnik und Wirtschaft, 25 Jahre Führungserfahrung in leitender Funktion im In- und Ausland, Hochschullehrer und Buchautor.  
Wohnhaft in Hamburg, verheiratet mit Astrid Wanser, vier Kinder und zwei Hunde.  
Themenschwerpunkte: Wertebasierte Führungskultur, Organisationsentwicklung, Change Management und Operational Excellence.





**BESSER** ¶  
**MITEINANDER** ¶  
**REDEN** ¶

Ein Kompaktkurs mit Zertifikat, der sich an alle richtet, ←  
die ihr Gegenüber besser verstehen und ihre eigenen ←  
Wünsche sowohl in privatem als auch in beruflichem Kontext ←  
klarer zum Ausdruck bringen wollen. ←  
(Gesprächsführung nach Carl Rogers) ¶

¶  
Seminarraum „Am Walde“ ←  
Timms-Hege 7, 22397 Hamburg-Ohlstedt (nahe U 1 Endstation Ohlstedt) ¶

¶  
**16./17. November 2018** ¶  
Freitag von 19:00—22:00 Uhr und Samstag 09:30—17:00 ¶

¶  
Seminargebühr: 150,-€ ¶  
Die Anzahl der Teilnehmer beträgt maximal 20 Personen. ¶  
**Astrid Wanser — Heilpraktikerschule Agnodike — 0176 344 201 34** ←  
**www.astrid-wanser.de** ¶  
**Prof. Dr. Sven Wanser — www.sven-wanser.de** ¶

## 5. Unsere nächsten Seminare:

### Curriculum Führen mit Werten (Kloster Nütschau)

Modul 6: [Ganzheitlich Führen männlich / weiblich](#)

Mi. 05.12. bis Fr. 07.12.2018

Modul 1: [Führen und geführt werden](#)

Mi. 30.01. bis Fr. 01.02.2019

Modul 2: [Wieder mehr Zeit haben](#)

Mi. 15.05. bis Fr. 17.05.2019

Modul 3: [Umgang mit schwierigen Emotionen](#)

Mi. 06.11. bis Fr. 08.11.2019

### Seminare Systemische Aufstellungen (Kloster Nütschau)

[Im Norden gut aufgestellt – Aufstellungswochenende](#)

Sa. 23.03. bis So. 24.03.2019

[Im Norden gut aufgestellt – Aufstellungsseminar](#)

Mi. 12.06. bis Fr. 14.06.2019

### Seminare Kommunikation und Aufstellungen (Hamburg)

[Im Norden gut aufgestellt – Aufstellungen in Hamburg](#)

Fr. 23.11.2018 von 16:00 bis 20:00

[Besser Miteinander Reden](#) (nach C. Rogers) in Hamburg

Fr. 16.11. bis Sa. 17.11.2018





Prof. Dr. Sven Wanser **ISF**  
Institut für systemische Führung

08.11.2018

(Fr. 19:00 bis 22:00 und Sa. 09:30 bis 17:00 Uhr)

**Weitere Führungsseminare:**

[Führen mit Werten](#) - Bad Bevensen

Do. 06. bis Fr. 07. Juni 2019

Mit herzlichen Grüßen

Sven Wanser



Prof. Dr. Sven Wanser **ISF** Institut für systemische Führung

**Unternehmensberatung, Führungskräfte- und Business- und Life-Coaching**  
*Wertebasierte Führung und Systemische Aufstellungen*

**wingwave – Erfolge bewegen. Blockaden lösen. Spitzenleistung erzielen**

Timms Hege 7

D-22397 Hamburg

[info@sven-wanser.de](mailto:info@sven-wanser.de)

[www.sven-wanser.de](http://www.sven-wanser.de)

+49-160-8954289

PS. [Hier](#) finden Sie weitere Newsletter und Veröffentlichungen von mir.  
Ich möchte künftig keine Emails dieser Art mehr erhalten: [abbestellen](#).

