



SL Newsletter 2018

Liebe Newsletter-Leserinnen und Leser,

in aktuellen Zeiten sind Prognosen schwierig. Agilität braucht Flexibilität im Denken, Fühlen und Handeln und in der VUKA-Welt sind andere Kompetenzen gefragt, als Zahlen, Daten und Fakten zusammenzutragen.

Daher widmen wir diesen Newsletter in Zusammenarbeit mit unserer Kollegin Gundula Krawczyk-Wöhl dem Thema Intuition.

„Alles, was zählt, ist die Intuition. Der intuitive Geist ist ein Geschenk und der rationale Geist ein treuer Diener. Wir haben eine Gesellschaft erschaffen, die den Diener ehrt und das Geschenk vergessen hat.“ (Albert Einstein)

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen ein Jahr 2018 mit anregenden Herausforderungen, intensiven Erfahrungen, guter Intuition und schönen Momenten.

Mit herzlichen Grüßen,
Luise Lohkamp & Klaudia Söllner

INHALT

Was ist Intuition?	Seite 2
Wozu überhaupt Intuition?	Seite 3
Warum nutzen wir unsere Intuition oft nicht?	Seite 4
Und wenn ich mich mit meiner Intuition angefreundet habe?	Seite 5
Wie beeinflusst Intuition unsere Entscheidungen?	Seite 6
Wie kann Intuition gefördert werden?	Seite 7
Schulung der Intuition – Informationsabende zur Ausbildung in Transaktionsanalyse	Seite 8
Zitate	Seite 9
Literatur zum Thema	Seite 10
Termine 2018	Seite 11
SL KONTAKT	Seite 12

Was ist Intuition?

(Luise Lohkamp)

Laut Goethe ist Intuition eine exakte Phantasie. Sind Kinder nicht viel intuitiver unterwegs als wir? Haben wir alle Intuition? Welche Rolle spielen dabei unsere Träume?



Sprachlich leitet sich der Begriff der Intuition aus dem lateinischen „intueri“ ab, welches genau hinsehen beziehungsweise anschauen, bedeutet. Die Intuition ist gefühltes Wissen, das man nicht begründen kann. Das unbewusste Wissen und Arbeiten unseres Gehirns ist die Grundlage für Intuition, welche ohne Nachdenken zustande kommt. Intuitive Ideen, Gedankenblitze oder das sogenannte Bauchgefühl lassen sich nicht rational erklären. Sie sind vielmehr Impulse, deren Entstehung oder Herkunft nicht begründet werden können

Der US-amerikanische Arzt und Psychiater Eric Berne definierte Intuition folgendermaßen: „Eine Intuition ist Wissen, das auf Erfahrung beruht und durch direkten Kontakt mit dem Wahrgenommenen erworben wird, ohne dass der intuitiv Wahrnehmende sich oder anderen genau erklären kann, wie er zu der Schlussfolgerung gekommen ist.“ Er widmete der Intuition ein eigenes Buch: *Intuition and Ego States* (Berne, E., 1977). Berne beschreibt, wie vorbewusst wahrgenommene Sinneseindrücke unter der Bewusstseinssebene zu Merkmalsbündeln und somit zu einem Eindruck zusammengefügt werden. In einer verbalen oder nonverbalen Symbolisation wird dieser Eindruck dem Bewusstsein verfügbar gemacht. Diese Symbolisationen können beispielsweise Bilder, Begriffe, Gefühle, Träume oder Körperwahrnehmungen sein.

Intuition ist aber mehr als geronnene Erfahrung. Die neuere Forschung über die Spiegelneuronen (Bauer, 2006) verdeutlicht, wie andere intuitiv miterleben, was wir erleben. Es werden zunehmend Erklärungsansätze unterschiedlicher Disziplinen wie beispielsweise die der Somatischen Marker (Damasio 1994, Storch, 2016) oder der Morphischen Felder (Sheldrake, 2009) für die Intuition geliefert.

C. G. Jung hat die Intuition als eine grundlegende menschliche Funktion bezeichnet, die das Unbekannte erforscht und Möglichkeiten ahnt, die noch nicht sichtbar sind. Die Intuition kommt im Gegensatz zur wissenschaftlichen Vorgehensweise nicht vom Teil zum Ganzen, sondern erfasst direkt das Ganze.

Wir können verschiedene Aspekte der Intuition unterscheiden:

- die Begabung, spontan gute Entscheidungen „aus dem Bauch heraus“ zu treffen
- die schnelle eingebungsmäßige Einsicht in Zusammenhänge sowie das Entstehen neuer Erfindungen und Ideen (beispielsweise der im Traum entdeckte Benzolring)
- das Einfühlungsvermögen in intrapsychische Aspekte (Emotionale Intelligenz)
- der sogenannte gesunde Menschenverstand, mit dem wir sowohl durch unser Bauchgefühl wie auch mithilfe unserer Erfahrungen komplexe Situationen beurteilen können.
- das Vorausschauende, welches das Potential, die Möglichkeiten, das noch Fehlende erahnt.

Insgesamt steht Intuition für ein spontanes und ganzheitliches Erkennen oder Wahrnehmen, welches wir als Grundlage für vielfältige Anforderungen im Alltag nutzen können.

Wozu überhaupt Intuition?

(Gundula Krawczyk-Wöhl)

Wenn wir mithilfe unserer Intuition in der Lage sind, Zukunftstrends zu erahnen, machbare Chancen und Optionen für die Zukunft zu entwerfen, eine Spürnase zu entwickeln für das, was möglich ist und wo es hakt, dann wäre für Mitarbeiter, Führungskräfte und Unternehmenslenker viel gewonnen.

Die Intuition ist ein parallel zum Verstand arbeitendes System. Die Rationalität allein reicht nicht aus und ist fehleranfällig.

Die Intuition ist wie ein unbewusster Berater, dabei schnell und kompetent.

Statt sich auf Einzelheiten zu fixieren, stellt die Intuition Zusammenhänge und Muster her. Komplexe Daten werden zu Informationen verarbeitet, wie es in dieser Weise nicht bewusst und erklärbar geleistet werden kann.



Die Intuition ist also eine wichtige Möglichkeit, in (professionellen) Situationen Überschaubarkeit und Handlungsfähigkeit herzustellen. Sie erlaubt uns schnellere Entscheidungen, da die Verarbeitung direkt in Handlung umgesetzt werden kann – ohne eine Übersetzung in Sprache zu benötigen.

Dies wird umso wichtiger je komplexer das Umfeld, je knapper die Ressourcen und je mehr unzusammenhängende Informationen auf uns einströmen.

Die Intuition greift also auf Erfahrungen und Wissen zurück. Deshalb profitieren wir besonders von ihr, wenn wir viele Erfahrungen haben und Experten für bestimmte Themen sind.

Intuition im Sinne von „Ahnung“ verstanden, meint nach C.G. Jung das gerade nicht Vorhandene, also das Mögliche, Fehlende und Wünschenswerte wahrzunehmen.

So können wir unsere Intuition nutzen, um Zukunftstrends zu erahnen, machbare Chancen und Optionen für die Zukunft zu entwerfen. Mit dieser „Nase für das Mögliche“ entwickeln wir das, was das Vorhandene ergänzt, weiterentwickelt und was außerdem noch erreichbar ist. Mit diesem Fokus auf das Potential des Einzelnen, von Teams wie von Organisationen wäre für Mitarbeiter, Führungskräfte und Unternehmenslenker viel gewonnen. „Intuitiv sein“ ist allerdings nicht per se ein Qualitätskriterium. Die Intuition kann qualifiziert oder unqualifiziert, richtig oder falsch, konventionell oder kreativ sein.

Deshalb ist es wichtig, die eigene Intuitivfähigkeit zu trainieren. Dazu gehört, sie sich zuerst einmal bewusst zu machen, sie anderen im Kontakt anzubieten und so immer wieder zu überprüfen.

Warum nutzen wir unsere Intuition oft nicht?

(Luise Lohkamp)

Wie sieht es denn mit Ihrem „Bauchgefühl“ aus? Trauen Sie dem? Gerade wenn es um wichtige Entscheidungen geht wie zum Beispiel: soll ich den Aufhebungsvertrag annehmen und mich beruflich in die Richtung weiterentwickeln, in die es mich zieht oder bleibe ich der Sicherheit wegen in einer Position ohne viel Herzblut?

Wie oft ärgern wir uns nach Entscheidungen, die wir aus reinen Vernunftgründen getroffen haben und mit denen wir uns nicht wohl fühlen. Es kommen Gedanken wie beispielsweise: „eigentlich hatte ich so ein komisches Gefühl“ oder „ich habe es doch gleich gewusst“.

In unserer von Descartes geprägten vernunftorientierten Gesellschaft und insbesondere in Managementtagen, in denen rational nachvollziehbare Gründe in Argumentationsketten erforderlich sind, scheuen wir uns häufig, unserem Bauchgefühl zu trauen. Aus Sorge, keine Erklärungen parat zu haben oder uns mitleidig belächeln zu lassen.

Häufig erlauben wir uns auch nicht, auf Gefühle zu hören. Entweder, weil uns dies so beigebracht wurde oder weil wir selbst schlechte Erfahrungen damit gemacht haben. Hierdurch nutzen wir die hilfreichen Funktionen unserer Gefühle häufig nicht. Eine Führungskraft, die beispielsweise nicht gelernt hat, Angst zu empfinden, wird sich schwertun, diese zu berücksichtigen, wenn sie bei einer strategischen Managemententscheidung ein unerklärlich schlechtes Gefühl hat. Schade, wenn dann wirklich Bedrohungen auftauchen, gegen die es möglich gewesen wäre, sich zu schützen.

Oder ein Geschäftsführer, der ein klares und innovatives Bild der Zukunft seines Unternehmens hat. Dieses ist vielleicht utopisch und rational aus heutiger Sicht nicht vorhersehbar. Aber eigentlich glaubt er, dass dieses möglich ist. Vielleicht hat er den Mut und die innere Gewissheit, an seine Vision zu glauben und diese kraftvoll umzusetzen. Vielleicht lässt er sich aber auch durch viele Gegenargumente und Rat-schläge entmutigen. Oft folgen dann Innovationen ähnlicher Art einige Zeit später, nur halt nicht von diesem Geschäftsführer.

**» Wer andauernd begreift, was er tut, bleibt unter seinem Niveau«
(Martin Walser)**



Die Kunst ist, die eigene Intuition zu läutern, um mehr und mehr Gewissheit zu erlangen, ob und auf welche Weise wir unserer Intuition trauen können. Denn manchmal suggeriert uns die Intuition eine Gewissheit, die eher unseren eigenen Lebensskripten entspringt und uns daher in der Abwertung unserer selbst, anderer oder der Gesamtsituation bestärkt. Dann wäre die naive Erlaubnis der Intuition eher fatal.

Und wenn ich mich mit meiner Intuition angefreundet habe?

(Luise Lohkamp)

Ich könnte mich auf die Suche machen und schauen, wo ich die Intuition überall finden kann. In Träumen und Visionen zum Beispiel. Und zuallererst in meinen Emotionen, ohne die bleibt meine Intuition stumm.



Zum Glück lassen wir uns beispielsweise von Parship nicht ganz die Entscheidung abnehmen, mit wem wir eine Beziehung eingehen. So ganz ohne Bauchgefühl geht es wohl dann doch nicht.

Ich bringe ein eigenes Beispiel, nicht von Parship, sondern im beruflichen Kontext aus meiner Beraterrolle heraus. Wenn ich zu Beratungsaufträgen angefragt werde, habe ich meist eine Stunde Zeit, um mir mit dem Klienten(system) ein Bild zu machen. Sei es im Coaching mit dem potenziellen Klienten, im Vorgespräch zu einer Teamentwicklung beziehungsweise Konfliktmoderation oder mit der Geschäftsführung bei einer Change-Maßnahme für Führungskräfte.

Das ist nicht viel Zeit. Ich kann meiner Intuition insoweit trauen, als dass ich die Gewissheit habe, dass mir sinnvolle Fragen einfallen, die den relevanten Fokus heraus Schälen als auch, dass ich ein sicheres Gefühl bekomme, ob ich bei diesem Auftrag wirksam hilfreich werden kann oder auch möchte.

Welche inneren Fragen leiten mich beispielsweise hierbei? – Bekomme ich ein Bild von dem, was das eigentliche Thema des Klienten(systems) ist? – Und entsteht ein attraktives Bild des Klientenwunsches? – Spüre ich eine Bereitschaft, mit mir in Kontakt zu gehen und sich auf den Weg ins Neuland zu machen? – Entsteht Leichtigkeit und Motivation bei mir selbst, wenn ich an den Auftrag denke? – Welche Landkarten fallen mir spontan ein, die mir helfen, Komplexität sinnvoll zu reduzieren und die mich in meiner Arbeit mit diesem System leiten können?

Wenn ich mich auf das „Glatteis“ begeben, alles rational verstehen zu wollen, was an Informationen kommt, die Komplexität im Detail durchdringen zu wollen oder mich gegen eine innere Blockade zu zwingen, dann zahle ich aus meiner Erfahrung heraus dafür einen hohen Preis: ich quäle mich mit der Konzeption (spätestens da heißt es für mich, die Reißleine zu ziehen) oder ich arbeite in einem zähen Workshop oder Coaching ohne große Motivation aller Beteiligten mit der Gefahr, wenig oder keinen Nutzen zu stiften. Nicht schön!

Vielleicht kennen Sie ähnliche Situationen aus Meetings, Arbeitsgruppen, Workshops oder auch für sich alleine, wenn die innere Gewissheit und Leichtigkeit verloren gehen. Meist hat dies Bedeutung. Und an diese kommen wir eher heran, wenn wir unsere Intuition befragen.

Wichtig ist, an der eigenen Persönlichkeitsentwicklung zu arbeiten, um den Einfluss alter Themen auf die eigene Intuition zu minimieren. Wenn ich einen Auftrag nur ablehnen würde, weil mich der Auftraggeber unbewusst an meinen alten Mathelehrer erinnert und ich daher drohen würde, mich abzuwerten, dann wäre das schade. Laut Laloux (2015) können wir auch in der Intuition Weisheit finden. Mit der Intuition würdigen wir die komplexe, vielschichtige, paradoxe und nicht-lineare Natur der Wirklichkeit. Wie das logische Denken auch, können wir die Intuition wie einen Muskel trainieren. Wenn wir lernen, die Intuition wertzuschätzen und bei wichtigen Aspekten unseres Lebens zu befragen, werden immer häufiger intuitive Antworten auftauchen.

Wie beeinflusst Intuition unsere Entscheidungen?

(Klaudia Söllner)

Schnelle Entscheidungen werden in einem komplexen und dynamischen Umfeld immer wichtiger. Das praktizierte rationale Denken mit analysieren, abwägen, berechnen, bewerten und vergleichen kostet Zeit und Ressourcen. Da, wo Geschwindigkeit einen erheblichen Wettbewerbsfaktor darstellt, braucht es neue Entscheidungskompetenzen in Organisationen.

Intuition ist nicht der Blick in die Glaskugel, sondern beruht auf dem Erfahrungswissen, das Menschen im Laufe ihres Privat- bzw. Berufslebens erworben haben. Auf dieser Grundlage bewertet unser Gehirn blitzschnell und unbemerkt jeden aktuellen Sachverhalt – und kommt schneller zu einer Entscheidung, als dies durch rationale und bewusste Bearbeitung möglich wäre.

Es handelt sich hier um das adaptive Unbewusste, eine Art Prozessor in unserem Gehirn, der schnell und unbemerkt Unmengen von Daten verarbeitet.

Intuitive Entscheidungen sind sinnvoll:

- In komplexen Themen- oder Problemstellungen. Diese Situationen zeichnen sich dadurch aus, dass nicht genügend Daten zur Verfügung stehen oder zu viele Informationen zum Thema vorliegen. Auch bei widersprüchlichen oder unsicheren Informationen dient Intuition der Entscheidungsfindung.
- Viele Entscheidungssituationen erfordern die Berücksichtigung zahlreicher Entscheidungskriterien. Hier besteht die Herausforderung darin, die wenigen wirklich Wichtigen zu identifizieren.
- „Weniger ist mehr...“
- Entscheidungsträger, die sich auf einen guten Grund verlassen, können bessere Entscheidungen treffen, da sie nicht Gefahr laufen, sich in der Komplexität der Kriterien zu verstricken. Ein komplexes Problem kann häufig durch eine einfache Strategie gelöst werden.

Im Management tut man sich oft schwer, intuitive Gefühle bzw. Entscheidungen offen anzusprechen. Grund dafür ist, dass ein Gefühl nicht anhand von Fakten belegt werden kann.

In diesen Fällen werden intuitive Entscheidungen in das rationale Korsett geschnürt indem:

- Ersatzgründe bzw. vorgeschobene Argumente genutzt werden, um das Bauchgefühl zu begründen. Häufig entstehen dadurch endlos Diskussionen, Missverständnisse und Konflikte. Entscheidungen werden verzögert und Ressourcen in Form von Zeit und Geld verschwendet.
- Um das Bauchgefühl zu legitimieren, werden Dritte (z.B. Berater) eingebunden. Durch eine umfassende Analyse von Daten und Fakten wird das Bauchgefühl belegt. Hintergrund für diese Vorgehensweise ist die Sorge, bei Fehlentscheidungen allein verantwortlich zu sein.
- Trotz ungutem Gefühl gehen Personen in eine defensive Anpassung an analytisch belegte Entscheidungskriterien. Bei Misserfolgen bleiben alle unangreifbar, da sie den Schutz der Mehrheit bzw. der Fakten genießen. Diese Haltung kostet Unternehmen sehr viel Geld.

Manager und Führungskräfte verfügen aufgrund ihrer Erfahrungen über einen großen Schatz an Entscheidungskriterien. Oft wirken sie intuitiv und lassen sich nur schwer in Worte fassen. Wenn das Bauchgefühl in den Organisationen gleichberechtigt mit den Daten, Fakten und Zahlen wahrgenommen wird, öffnen sich neue Wege schneller und flexibler auf Veränderungen zu reagieren.



Wie kann Intuition gefördert werden?

(Klaudia Söllner)

Intuition kann nicht trainiert oder angeordnet werden. Sie ist eine Grundfunktion des menschlichen Gehirns. Der Nutzen dieser Fähigkeit kommt dann voll zur Geltung, wenn ich Intuition zulasse, ihr Raum gebe und bewusst mit ihr umgehe. Definiert man Intuition oder Bauchgefühl als ein Urteil, das rasch im Bewusstsein auftaucht und dessen tiefere Gründe rational nicht erklärbar sind, stellt sich die Frage: „Wie kann intuitive Kompetenz bei Personen bzw. in Organisationen gefördert werden?“ Welche Personal- und Organisationsentwicklungsformate fördern Intuition?

Im Rahmen der Personalentwicklung sind Coaching als Einzelmaßnahme und Kollegiale Beratung als Teammaßnahme geeignete Methoden um:

- Intuition über die Wahrnehmung körperlicher Signale bewusst zu machen. Der amerikanische Psychologe António Damásio bezeichnet sie als somatische Marker. Beispiele sind: Bei bestimmten Themen merke ich wie meine Anspannung (Rückenschmerzen, Blutdruck steigt u.a.) zunimmt. Oder: Ein Kollege schildert ein Problem und ich spüre beim Zuhören zunehmende Müdigkeit.
- Häufig sprechen wir von dem „mulmigen“ Gefühl, z.B. wenn verschiedene Handlungsalternativen betrachtet werden. Dann kann es passieren, dass trotz logischer und rationaler Gründe, eine Entscheidung keine gute Energie bekommt.

Coaching wie auch Kollegiale Beratung bieten Raum und Rahmen Gefühle, Wahrnehmungen und innere Bilder besprechbar zu machen.

In unserer eher rational strukturierten Welt braucht es Ermunterung und Bestätigung, intuitive Wahrnehmungen als wichtige Indikatoren im Arbeitskontext zu nutzen.

Wie können Organisationen die Kraft der Intuition stärken?

Handlungsfelder zur Förderung der Intuitionskompetenz in Organisationen

- Basiswissen im Bereich Kreativität und Innovation aufbauen, entsprechende Techniken einsetzen und ihnen einen hohen Stellenwert geben.
- Intuitiven Ansätzen Wertschätzung und Raum geben. Die Mitarbeiter ermuntern intuitiv auf Situationen zu reagieren. Diese Wirkung erzielen Führungskräfte z.B. durch den Einsatz von Fragetechniken.
- Räume schaffen, die es Mitarbeitern erlauben Wissen und Erfahrungen auszutauschen und eine gesunde Distanz zum Problem zu bekommen. Freiräume geben, die nicht gerechtfertigt werden müssen.
- Aufbau einer Atmosphäre, die es erlaubt, Managemententscheidungen kritisch zu hinterfragen.
- Unsicherheiten ertragen können und das Vertrauen haben, dass das Unbewusste eine gute Lösung findet.
- Einsatz von Kreativitäts- und Innovationstechniken, z.B. Design Thinking, New Work u.a.

Unternehmen können mit geeigneten Methoden und Instrumenten sowohl die Wahrnehmungsfähigkeit ihrer Mitarbeiter schärfen, als auch den häufig verloren gegangenen Zugang zum Bauchgefühl kultivieren.

Ziel sollte es sein...

Die kollektive, intuitive Intelligenz der Mitarbeiter zu nutzen, um zunehmender Dynamik und Komplexität aktiv zu begegnen.



Schulung der Intuition – Informationsabende zur Ausbildung in Transaktionsanalyse

Sie interessieren sich für die Transaktionsanalyse und möchten sich informieren, welche Möglichkeiten es gibt, sich in einem kompakten Seminar oder in einer berufsbegleitenden Weiterbildung mit Transaktionsanalyse zu beschäftigen? Und was das mit der Schulung der eigenen Intuition zu tun hat?

Was macht die Ausbildung in Transaktionsanalyse so wertvoll?

Die Transaktionsanalyse (TA) bietet mit anschaulichen und praxisnahen Erklärungsmodellen für unser Denken, Fühlen und Verhalten sowie einer klaren Ethik eine gute Basis für die Begleitung von Menschen und Organisationen. SL Campus arbeitet auf der Basis der systemischen und der beziehungsorientierten Transaktionsanalyse.

Die wohl wichtigste Qualität der Ausbildung in TA ist die Fokussierung und Begleitung der persönlichen Entwicklung unserer Ausbildungskandidaten. So geht die Ausbildung weit über das reine Erlernen von Theorien, Instrumenten und Lösungsansätzen hinaus.

Im Mittelpunkt steht die Integration der erlernten Konzepte und damit der Ausbau persönlicher Ressourcen der Lernenden. Ziel ist professionelles Denken, Fühlen und Handeln in ihrer jeweiligen beruflichen Rolle. Und dies funktioniert nur bei gleichzeitiger Persönlichkeitsentwicklung.

Für viele Ausbildungskandidaten sind die Praxiskompetenz-Zertifizierung und das TA-Examen ein runder Abschluss und sie sind gleichzeitig kein „Muss“!



Zitate

„Die beste Unternehmenspolitik macht der Verstand, wenn er der Intuition den Vorstandsvorsitz überlässt.“



„Dummheit ist wenn Intuition mit Unwissenheit verwechselt wird!“

„Institution ist häufig das Gegenteil von Intuition“ (Walter Ludin)

„Es muss verhindert werden, dass unternehmerische Intuition von schierem Management verdrängt wird, wenn das Unternehmen wächst.“

„Das eigentlich Wertvolle ist im Grunde die Intuition. (The intellect has little to do on the road to discovery. There comes a leap in consciousness, call it intuition or what you will, and the solution comes to you and you don't know how or why.)“ (Albert Einstein)

„Ein Experte ist nicht völlig zu ersetzen. Nur siebzig bis achtzig Prozent seines Wissens können im Computer untergebracht werden. Seine Intuition aber kann der Computer nicht ersetzen.“

„Intuition beantwortet auch Fragen, die wir erst noch stellen wollten“ (Kersten Kämpfer)

„Intuition ist Wissen ohne Wissenschaft“ (Kersten Kämpfer)

„Intuition ist plötzliches Gewahrsein“ (Kersten Kämpfer)

„Die Intuition ist ein wortloser Zuruf, im Augenblick etwas Bestimmtes tun zu müssen.“ (Elfriede Hablé)

„Intuition ist Vernunft, die es eilig hat“

„Intuition ist Intelligenz mit überhöhter Geschwindigkeit“

„Intuition ist der direkte Weg zum Richtigen und Falschen“ (Andreas Tenzer)

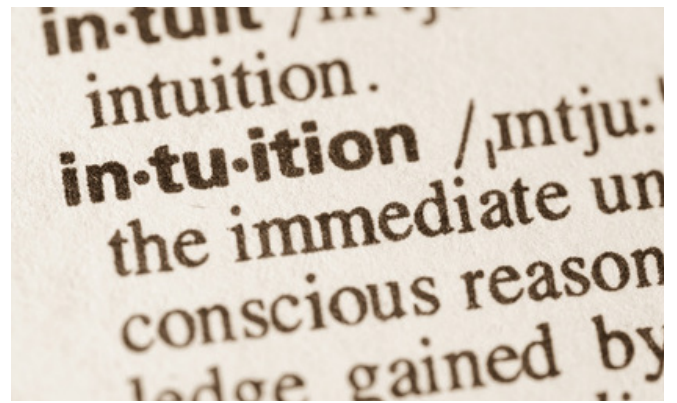
„Die Intuition stellt manchmal mühelos auf den Kopf, worüber der Verstand sich mühsam den Kopf zerbricht.“

„Intuition: oft genug eine Art Widerwillen wider Willen“ (Peter Rudi)

„Lass den Lärm anderer Leute Meinungen nicht deine innere Stimme ertränken: Hab Mut, deinem Herzen und deiner Intuition zu folgen. Irgendwie wissen sie bereits, was du wirklich willst.“ (Steve Paul Jobs)

„Setz dich hin und tu nichts, als zu beobachten. Du wirst bemerken, wie ruhelos dein Geist ist. Jeder Versuch ihn zu beruhigen, macht es nur noch schlimmer, zunächst, aber nach einiger Zeit wird es besser. Dann beginnst du Dinge wahrzunehmen, die dir davor entgangen sind. Dann entfaltet sich deine Intuition. Du siehst die Dinge klarer. Es ist eine Disziplin, in der du dich üben musst.“ (Steve Paul Jobs)

Literatur zum Thema



Berne, E. (2005): Transaktionsanalyse der Intuition. Ein Beitrag zur Ich-Psychologie. 4. Auflage. Junfermann, Paderborn

Damasio, A.R. (2009): Ich fühle, also bin ich. Die Entschlüsselung unseres Bewusstseins. 8. Auflage. List (Ullstein) Verlag, Berlin

Gigerenzer, G. (2008): Bauchentscheidungen, Die Intelligenz des Unbewußten und die Macht der Intuition, Goldmann Verlag, München

Laloux, F. (2015): Reinventing Organizations. Ein Leitfaden zur Gestaltung sinnstiftender Formen der Zusammenarbeit. Franz Vahlen Verlag, München

Schmid, B.; Gerard, C. (2008): Intuition und Professionalität. Systemische Transaktionsanalyse in Beratung und Therapie. Carl-Auer-Verlag, Heidelberg.

Sheldrake, R. (2009): Das schöpferische Universum: Die Theorie des Morphogenetischen Feldes. Ullstein Verlag, Berlin.

Stein, M. (2009): C.G..Jungs Landkarte der Seele, Eine Einführung, Patmos Verlag, Ostfildern

Storch, M. (2012): Machen Sie doch, was Sie wollen! Wie ein Strudelwurm den Weg zu Zufriedenheit und Freiheit zeigt. Verlag Hans Huber, Bern

Zeuch, A. (Hrsg.) (2007): Management von Nichtwissen im Unternehmen, Carl Auer, Heidelberg

Termine 2018

Ausbildung in Transaktionsanalyse

Aus- Und Weiterbildung	Lehrtrainer	Termine
Ausbildung in Transaktionsanalyse: Beratung, Coaching, Organisationsentwicklung <i>Sie lernen transaktionsanalytische Konzepte kennen und anwenden bezogen auf die Arbeit mit Personen, Gruppen und Organisationen sowie auf die eigene Person. Sie können sich zum Examen als Transaktionsanalytiker begleiten lassen.</i>		
Informationsabende TA Ausbildung	Luise Lohkamp	15.01.2018
Einführungskurs in Transaktionsanalyse „101“ - Hamburg	Luise Lohkamp	31.01.-02.02.2018 oder 26.-28.09.2018
Einführungskurs in Transaktionsanalyse „101“ mit Pferden Raum Hamburg	Luise Lohkamp, Gaby Koch	22.-24.08.2018
Transaktionsanalytischer Berater / Praxiskompetenz für Beratung, Coaching und Organisationsentwicklung: - Hamburg	Luise Lohkamp	1. 14.-16.02.2018 2. 16.-18.05.2018 3. 04.-06.07.2018 4. 19.-21.09.2018 5. 28.-30.11.2018
Masterkurs Coaching, Beratung und OE - Hamburg	Luise Lohkamp	1. 07.-09.03.2018 2. 13.-15.06.2018 3. 05.-07.09.2018 3. 05.-07.12.2018
CTA und PTSTA Gruppe	Luise Lohkamp	1. 09.-10.04.2018 2. 09.-10.07.2018 3. 15.-16.10.2018

Praxissupervisionstage

<i>Sie reflektieren und bearbeiten im Kreis von beruflichen Experten bedeutsame Situationen Ihrer beruflichen Praxis.</i>		
Praxissupervisionstage	Luise Lohkamp Klaudia Söllner Klaudia Söllner	26.01.2018 Hamburg 05.03.2018 Kassel 05.10.2018 Kassel

Persönlichkeitsentwicklung mit Pferden

Führungs- und Persönlichkeitstraining mit Pferden <i>Sie reflektieren Ihre Rolle als Führungskraft und erproben in Übungen mit den Pferden neue Möglichkeiten eindeutigen und wirksamen Handelns.</i>		
Erfahrungs- und Reflexionstage	Luise Lohkamp, Gaby Koch	01.06.2018 29.06.2018 17.08.2018
Agilität in der Führung	Luise Lohkamp, Gaby Koch	14.05.2018
Einführungskurs in Transaktionsanalyse „101“ mit Pferden	Luise Lohkamp, Gaby Koch	22.-24.08.2018
Potentialanalyse mit Pferden	Luise Lohkamp, Gaby Koch	28.06.2018
Führungstraining mit Pferden	Luise Lohkamp, Gaby Koch	20.-22.06.2018
Teamentwicklung mit Pferden	Luise Lohkamp, Gaby Koch	Nach Vereinbarung
Leadership Coaching mit Pferden	Luise Lohkamp, Gaby Koch	Nach Vereinbarung

Organisationsaufstellungen

Organisationsaufstellungen in Coaching und Beratung <i>Sie erfahren Grundlagen der Aufstellungsarbeit, machen erste Aufstellungserfahrungen und reflektieren über den verantwortungsvollen Einsatz in Ihren beruflichen Rollen und Kontexten.</i>		
Organisationsaufstellungen in Coaching und Beratung in Hamburg	Luise Lohkamp	04.-05.06.2018

SL KONTAKT



Vielen Dank für Ihr Interesse.

Wir freuen uns auf Ihre Anregungen, Interessen und Erfahrungen zu den beschriebenen Themen.

Mit herzlichen Grüßen

Handwritten signature of Klaudia Söllner in black ink.

Klaudia Söllner
Geschäftsführung
Dipl. Betriebswirtin

Handwritten signature of Luise Lohkamp in black ink.

Luise Lohkamp
Geschäftsführung
Dipl. Psychologin

SL CONSULT GmbH

Systeme • Prozesse • Persönlichkeit

Office Kassel
Bremelbachstrasse 11
34131 Kassel
Telefon 0561-63611
Telefax 0561-63634
Email klaudia.soellner@sl-consult.de

Office Hamburg
Eppendorfer Landstrasse 9
20249 Hamburg
Telefon 040-40195383
Telefax 040-40195935
Email luise.lohkamp@sl-consult.de

www.sl-consult.de

Wenn Sie unseren Newsletter in Zukunft nicht mehr erhalten möchten, geben Sie uns eine kurze Rückmeldung:

luise.lohkamp@sl-consult.de