

## Neuroleadership

Wann sind Führungskräfte für ihre Aufgabe geeignet und wann nicht? Antworten, die sich auf gesammeltes Fach- und Sachwissen sowie Jahre der Betriebszugehörigkeit konzentrieren, waren in früheren Zeiten vielleicht korrekt. Für die Zukunft sind sie falsch. Denn eine Führungskraft muss Menschen bewegen und keine Sachfragen beantworten.

- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Kundinnen und Kunden
- Geschäftspartner und/oder Behörden
- Geschäftsführer und Vorgesetzte

die Bandbreite der Ansprechpersonen ist groß. Was alle eint, ist ihr Gehirn. Dies macht es leicht, mit den unterschiedlichen Menschen und ihren verschiedenen Anliegen umzugehen. Denn eine Führung nach neurologischen Erkenntnissen sieht das Gegenüber als das, was es ist: Ein emotionsgesteuertes Wesen.

- Belohnung
- Bestrafung

sind die Kriterien, nach denen das limbische System im Gehirn über Verhalten entscheidet. Ist etwas gut, dann kommt Freude auf. Motivation, Begeisterung, Unterstützung, Engagement und Durchhaltewillen sind verlässliche Größen im Handeln. Ist etwas negativ besetzt, dann werden alle Mechanismen angestrengt, um dem negativen Erlebnis aus dem Wege zu gehen, es zu bekämpfen, es zu übersehen oder zu verschieben.

TIPP: Würden Sie von sich behaupten, dass Sie im Berufsalltag ihre Emotionen „im Griff haben“? Dann antworten Sie gemäß der ungeschriebenen Gesetze der Arbeitswelt und sind im Irrtum. Sie können Ihre Emotionen nicht abschalten oder ausblenden. Mehr noch – Sie tun das, was Ihre Emotionen von Ihnen wollen. Das gilt nicht nur für Sie, sondern auch für alle anderen.

- Stress
- Überlastung
- Genervt-Sein

sind Ausdruck der Basisemotionen Wut oder Angst. Das Reden über den Stress, den nervigen Kunden, die ständigen Anrufe, das stets geöffnete Fenster sind Verhaltensstrategien, um der Angst vor Konflikten, dem Ausdruck der Wut aus dem Wege zu gehen. Beschäftigte investieren viel Zeit und Energie in den Umgang mit den Symptomen ihrer Emotionen, vor den Emotionen selbst schrecken sie zurück. Doch genau diese sind es, die sie an einer erfüllenden Beschäftigung hindern.

Geschäfts- und Verhandlungspartner haben weniger Angst oder Wut im Gespräch als vielmehr die Lust am Gewinn, den Spaß an der Verhandlung. Sie möchten sich austauschen, messen, vielleicht auch zocken oder

pokern? Auf jeden Fall sind dies die positiven Basisemotionen, die herausfordern und das Gegenüber zum Spielball im Gespräch machen möchten. Sollte dieser auf das Spiel einsteigen, sich nicht einschüchtern lassen und zu einem dreisten Bluff bereit sein, könnte es ein konstruktives Gespräch werden, an dessen Ende im besten Fall zwei Gewinner stehen. Sobald die Emotion in Angst umschlägt oder Wut zum unsachlichen Angriff herausfordert, ist das Spiel vorüber. Es wird nur einen Gewinner geben und diese beiden spielen nicht mehr miteinander. Reduziert auf die Emotionen hinter den Argumenten, dem Ausdruck, den Worten, der Gestik und der Mimik hilft Neuroleadership dabei, den Standort des Gegenübers zu bestimmen und lenkend einzugreifen.

Positive Impulse drehen Gespräche in eine andere Richtung. Das Spiegeln von Emotionen hinter den Worten ermöglicht eine Kurskorrektur oder das Eingehen auf die eigentlichen Probleme. In seinen Gefühlen erkannt zu werden, erstaunt und erfreut. Gesprächspartner fühlen sich verstanden, gesehen und wertgeschätzt. Können Führungskräfte anschließend gezielt auf die Emotionen eingehen, erkennen sie Ursachen und haben Veränderungsvorschläge im Repertoire, erhalten sie Vertrauen und Offenheit. Mit diesen Werten gelingt es Führungskräften, ihre Mitarbeiter zu motivieren, sie zu fördern und herauszufordern, um die Anforderungen des Unternehmens umzusetzen und gemeinsam eine gute Zeit zu erleben.

Bei Interesse an näheren Informationen zu dem Seminar "Neuroleadership" folgen Sie dem Link:  
<https://www.kitzmann.biz/seminare/seminaruebersicht/fuehrung/neuroleadership/>

---

Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann ist ein Weiterbildungsanbieter, der sich vornehmlich an Führungskräfte aus Wirtschaft und Verwaltung wendet. Das Institut ist 1975 gegründet worden und hat sich auf die Weiterbildung von Führungskräften spezialisiert.

Das Institut bietet Weiterbildung in Form von offenen und Inhouse Seminaren sowie Einzelcoachings, Workshops und Vorträgen an. Offene Seminare werden zu mehr als 75 verschiedenen Themen an den Standorten Münster, Hamburg, Berlin, Frankfurt, Stuttgart, München, Wien und Zürich angeboten. Firmeninterne Weiterbildungsmaßnahmen werden in der gesamten DACH-Region durchgeführt.

Ziel des Instituts ist eine praxisgerechte Vermittlung der wichtigsten Schlüsselqualifikationen für Führungskräfte. Die zugrundeliegende Philosophie geht davon aus, dass auch in einer Leistungs- und Konkurrenzsituation wichtige menschliche Fähigkeiten im Vordergrund stehen. Der ermittelte Trainingsbedarf wird in maßgeschneiderten Trainingslösungen umgesetzt.

Derzeit arbeiten für das Institut an den sieben Standorten 50 Seminartrainer/innen, die über eine abgeschlossene Hochschulausbildung verfügen, mehrere Jahre Führungspraxis aufweisen und eine Trainerausbildung des Management-Instituts Dr. A. Kitzmann absolviert haben. Die Trainer/innen fühlen sich der humanistischen Psychologie verpflichtet.