

ZENTRUM WISSEN 2018

Anzeigensonderveröffentlichung

THEMA: AUFMERKSAMKEIT – DIE HÄRTESTE WÄHRUNG DER WELT

www.HNA.de



Ein grandioser Vortrag: Gastredner Jon Christoph Berndt, Profilprofi und Vermarktungsstrategie, und Nadin Buschhaus von der Agentur Sprecherhaus freuten sich, am Ende des Vortrags in begeisterte Gesichter zu blicken.



Kommunikation ist alles: Tamera Neuhaus (links) und ihre Mutter Martina Lorenz freuen sich auf einen lehrreichen Abend: „Meine Tochter arbeitet in der Marketingbranche, dabei muss man unbedingt Aufmerksamkeit bei anderen erzeugen. Wir hoffen, wertvolle Tipps zu bekommen.“

Die Termine auf einen Blick:

Switch
Wie Welt und Wandel in unseren Kopf kommen
Dr. Carl Naughton
Dienstag, 28. August

Jeder ist ein Verkäufer
Überzeugungskraft für Ihre Wünsche und Ziele
Klaus-J. Fink
Mittwoch, 26. September

Selbstwertgefühl und Selbstbewusstsein
Stärke Dein Selbst!
Gereon Jörn
Donnerstag, 25. Oktober

Inside makes Outside
Das Geheimnis, fotogen zu sein
Florian Beier
Montag, 26. November

Die Veranstaltungen des „Zentrum Wissen“ finden statt:
Ort: EAM GmbH & Co. KG, Montevedistraße 2, in Kassel
Uhrzeit: 19.30 bis 21 Uhr
Einlass: 19 Uhr
www.sprecherhaus.de



Immer mit dabei: Bernhard Schäfer von der eBuch GmbH & Co. KG verkaufte auch dieses Mal wieder wertvolle Bücher an seinem Büchertisch.



Hand aufs Herz: Jon Christoph Berndt betont, wie wichtig es ist, dass man mit dem Herzen bei der Sache ist, egal was man macht.



Wir müssen uns gegenseitig wertschätzen: Markus Becker und Claudia Brill sind begeistert: „Es ist super, sich erst mal bewusst zu machen, wofür man eigentlich Dinge macht, die man macht. Unsere Gesellschaft ist ein Geben und Nehmen, doch dabei Aufmerksamkeit zu geben, daran scheitern viele – man muss wirklich darauf achten.“
Fotos: Theresa Eck

Leben und gelebt werden

Zentrum Wissen: Jon Christoph Berndt zeigte, dass man Aufmerksamkeit geben muss, um welche zurückzubekommen

Von Theresa Eck

So dramatisch wie Jon Christoph Berndt hat noch nie zuvor jemand die Veranstaltung der Weiterbildungsreihe „Zentrum Wissen 2018“ eingeleitet – und damit zog er am 13. Juni das Publikum in seinen Bann: Gezeigt wurde ein Film. In dem Kurzfilm lief ein junger Mann mit seinem Handy durch die Stadt. Seine uneingeschränkte Aufmerksamkeit galt seinem Gegenüber, mit dem er chatete. Und plötzlich knallte es – der Mann wurde von einem Auto überfahren und das nur, weil er einen Moment lang unachtsam im Straßenverkehr war und sich lieber auf sein Handy konzentrierte. Jon Christoph Berndt lacht: „Das wird ihm sicher kein zweites Mal passieren.“ Doch es sei erschreckend, wie sehr uns etwas emotional treffen muss, damit wir der Sache überhaupt unsere Aufmerksamkeit schenken. Und er soll Recht behalten: „Die Aufmerksamkeit ist die härteste Währung, die Erfolgreichen von morgen wissen das.“

Er macht deutlich: „Wir werden immer schneller, unsere Tätigkeiten werden immer mehr und vielseitiger, irgendwann überholen wir uns noch selbst und verlieren dabei den Weg“, erzählt der Gastredner. Das das nicht gut für uns ist, wissen wir selbst. Und den sogenannten Konfetti-Effekt kennen wir alle: Man stellt einen Plan für den Tag auf, um 11 Uhr führt man ein wichtiges Telefonat, pünktlich

um 12 Uhr ist Mittagspause und bis 15 Uhr muss man noch eine Präsentation vorbereiten. Doch (fast) immer kommt es anders als gedacht. Denn die meisten Dinge passieren unerwartet. Plötzlich geht der Drucker kaputt oder es kommt ein neuer Auftrag rein, der am besten schon gestern hätte erledigt sein müssen. Alles ist viel zu viel, man konzentriert sich nicht mehr auf eine Sache, sondern alle Dinge, die erledigt werden müssen, haben unsere Aufmerksamkeit.

„Die Aufmerksamkeit ist die härteste Währung, die Erfolgreichen von morgen wissen das.“

JON CHRISTOPH BERNDT

„Jetzt ist es an der Zeit zu entscheiden, was wichtig ist und was dringend ist“, erklärt Berndt. Und das mache unser Körper schon automatisch. „Um uns zu schützen, bauen wir eine Filterblase um uns herum auf. Statt 100 Tageszeitungen lesen wir nur eine bestimmte, damit wird nicht mit Reizen überflutet werden.“

Nehmen und geben

Die Gesellschaft buhlt förmlich um Aufmerksamkeit. Ein Beispiel: Die Schokoriegel im Supermarkt schreien einen förmlich an, damit wir den, der am lautesten brüllt, kaufen. „Doch der Mensch ist überfordert, geht nach Hause und isst ein Wurstbrot statt einen Riegel zu kaufen“, scherzt der Profilprofi und Vermarktungsstrategie. Aber wie schaf-

fen wir es eigentlich, anderen unsere Aufmerksamkeit zu schenken und auch selbst welche zu bekommen? Es gibt drei Methoden:

Aktiv zuhören: Ja, man soll nicht nur mit dem Kopf nicken, sondern sein Gegenüber versuchen, zu verstehen, indem man ihm seine uneingeschränkte Aufmerksamkeit schenkt. Mit Mimik und Gestik sollte man das Gespräch intensivieren, den anderen ausreden lassen und vor allem: ihm auf Augenhöhe begegnen.

Langsam denken: Handlungen oder Antworten aus der Not heraus sind meistens schlecht – das ist sogar bewiesen. Außerdem haben wir genügend Zeit, um über etwas nachzudenken und erst zu entscheiden, wenn man sich wirklich sicher ist.

Wem oder was schenke ich meine Aufmerksamkeit? Diese Frage sollte man sich immer wieder vor Augen führen. Denn es ist so wichtig, zu wissen, warum man morgens überhaupt aufsteht und was sein Beitrag für die Gesellschaft ist. Ganz klar: Was will ich und was will ich nicht? Wenn man mit sich selbst zufrieden ist und sich selbst Aufmerksamkeit schenkt, kann man auch anderen Aufmerksamkeit schenken.

Und jetzt versteht man auch die These zu Beginn seines Vortrags – Jon Christoph Berndt hat Recht: Unsere Aufmerksamkeit ist die härteste Währung. Denn schließlich wollen wir leben und nicht von äußeren Einflüssen gelebt werden.

Zentrum Wissen 2018

Persönlichkeitsentwicklung – ein Weiterbildungsangebot Ihrer Tageszeitung



8-teilige Vortragsreihe mit prominenten Top-Referenten
Vortragsabend zum Thema Veränderungsfähigkeit

5 Di., 28.08.2018

Switch

Wie Welt und Wandel in unseren Kopf kommen

Mehr als 15 Jahre hat Dr. Naughton in Lehre und Forschung an der Uni Köln verbracht mit dem Fokus: Köpfe öffnen, Gedanken verankern, Informationen vermitteln. Wie kann man Welt und Wandel wertschätzend in den Kopf bekommen? Wir erreiche ich Veränderungsfähigkeit? Der Vortrag des promovierten Linguisten widmet sich den kleinen und großen Veränderungen und ihrem Gelingen. Er analysiert den Switch! Anfassungen von den Stellschrauben des Switch, über den persönlichen Switch, bis hin zum sozialen Switch. Er beantwortet, welches klare Muster funktionierende Veränderung immer hat und warum erfolgreiche Veränderung immer einen Reiter und einen Elefanten anspricht.

„Switchen Sie um und überlassen Ihr Gehirn keinem Autopiloten!“



Dr. Carl Naughton

Deutsch-englischer Sach- und Fachbuchautor, Schauspieler, Dozent und Vortragsredner
www.carlnaughton.de

Veranstaltungsort:

EAM GmbH & Co. KG, Unternehmensleitung, Montevedistraße 2, 34131 Kassel
Von 19.30 bis 21.00 Uhr. (Einlass ab 19.00 Uhr)

Preise: Einzelkarte 49,- Euro* | 59,- Euro *Vorteilpreis für Abonnenten der HNA.

Exklusivpartner:



Infos und Buchung bei der Veranstaltungsagentur:

SPRECHERHAUS® | +49 (0) 2561.69 565.170 | info@sprecherhaus.de | www.sprecherhaus-shop.de