

# ZENTRUM WISSEN 2018

THEMA: SWITCH – WIE WELT UND WANDEL IN UNSEREN KOPF KOMMEN

Anzeigensonderveröffentlichung

www.HNA.de

## Die Termine auf einen Blick:

**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](http://www.sprecherhaus.de)



Veränderung ist immer gut: Gisela Herz (links) und Theda Knakrügge wollten den Alltag einmal hinter sich lassen und die Dinge aus einem neuen Blickwinkel betrachten.



Seit vier Jahren immer mit dabei: Bernhard Schäfer von der Buchhandlung Buchland nimmt aus den Vorträgen viel Wissenswertes für seine persönliche Entwicklung mit.



Freuen sich auf einen spannenden und unterhaltsamen Abend: Gastredner und Linguist Dr. Carl Naughton und Nadin Buschhaus von der Agentur Sprecherhaus.



„Wir sind schließlich eine Wissensgesellschaft“: Gabriela Heerdt und ihr Sohn David Chrosziel finden es gut, dass es Veranstaltungen wie diese gibt.



Fanden den Vortrag sehr beschwingend: Petra Draschhoff (links) und Martina Barkanowitz „bleiben heiter und denken weiter“.



Wege zum erfolgreichen Switch: Mit viel Gestik, Interaktion und geistreichem Witz betonte Dr. Carl Naughton, wie wichtig es für den Reiter sei, mit dem Elefanten zu kommunizieren.

Fotos: Natalie Fischer

## Zentrum Wissen 2018

Persönlichkeitsentwicklung – ein Weiterbildungsangebot Ihrer Tageszeitung



### 8-teilige Vortragsreihe mit prominenten Top-Referenten Vortragsabend zum Thema Überzeugungskraft

6 Mi., 26.09.2018

#### Jeder ist ein Verkäufer

Überzeugungskraft für Ihre Wünsche und Ziele

Wir möchten von einem der erfahrensten und ausgezeichnetsten Vertriebsexperten, Klaus-J. Fink, lernen wie man überzeugt, wie man gewinnt, wie man erfolgreich ist und wie man aus einem „Nein“ ein „Ja“ macht. Das ganze Leben ist ein Verkaufen, um zu bekommen was man will, genau darum braucht jeder eine Portion Vertriebsstärke, um sich, seine Argumente, sein Können beim Gegenüber „verkauft“ zu bekommen. Er gibt Einblick in die Erfolgsfaktoren, die Top-Verkäufer besitzen. Er trainiert Ihre verkäuferischen Fähigkeiten, die Sie nicht nur beruflich für mehr Umsatz und mehr Erfolg einsetzen können, sondern auch privat, um mehr Überzeugungskraft, mehr Argumentationsstärke und mehr Schlagfertigkeit zu erlangen.

„Ein Nein hast du immer, ein Ja kannst du bekommen.“



**Klaus-J. Fink**

Verkaufstrainer, Dozent, Jurist, „Hall of Fame“ der besten Redner  
[www.klaus-fink.de](http://www.klaus-fink.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 \*Vorteilspreis für Abonnenten der HNA.

Exklusivpartner:



#### Infos und Buchung bei der Veranstaltungsagentur:

SPRECHERHAUS® | +49 (0) 2561.69 565.170 | [info@sprecherhaus.de](mailto:info@sprecherhaus.de) | [www.sprecherhaus-shop.de](http://www.sprecherhaus-shop.de)

[www.meineHNA.de](http://www.meineHNA.de)

**HNA** Immer dabei.

## Von Reitern und Elefanten

**Zentrum Wissen:** Dr. Carl Naughton zeigte, wie man Veränderungsfähigkeit erfolgreich erreicht

Von Natalie Fischer

Veränderungen fallen den meisten Leuten schwer. Zu groß ist die Angst vor dem Unbekannten, zu groß die eigene Bequemlichkeit, aus seiner Komfortzone herauszukommen und das gewohnte Schema zu verlassen. Die meisten bereuen es jedoch nicht, Veränderungen durchgemacht zu haben, sondern sie gerade nicht gezielt angegangen zu sein und neue Chancen somit nicht wahrgenommen zu haben.

In seinem Vortrag am 28. August widmete sich der deutsch-englische Sach- und Fachbuchautor, Linguist und pädagogische Psychologe Dr. Carl Naughton den kleinen und großen Veränderungen und ihrem Gelingen. Er analysierte den Switch, das „Umschalten“ im Kopf.

Mit einem kleinen „Who is who?“ des Gehirns begab sich das Publikum in der Eingangshalle der EAM in Kassel auf eine Reise in den Kopf – dem Zentrum der Veränderungsfähigkeit. Mithilfe einer anschaulichen Metapher erläuterte der Top-Referent seine Theorie: Unser Gehirn sei wie ein Gespann aus Reiter und Elefant. „Der Frontallappen ist der mentale Reiter. Er hat die Zügel in der Hand“, erklärte Naughton. Denn in dieser Hirnregion werden bewusste Entscheidungen getroffen – dort sitzt die Vernunft und die Quelle neuer Ideen. Doch wer kennt es nicht: Man fasst abends hoch motiviert den

Entschluss, am nächsten Morgen früher aufzustehen, um vor der Arbeit beispielsweise noch Joggen zu gehen. Doch wenn der Wecker klingelt, werden die guten Vorsätze kurzerhand wieder verworfen. Schuld daran sei der Elefant, der tief unten im ältesten Teil des Hirns sitzt und am liebsten alles so belassen würde, wie es immer schon war. Denn der Großteil des Gehirns wird überwiegend von Erfahrungen und Emotionen geleitet. Der Konflikt im Kopf ist vorprogrammiert.

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

DR. CARL NAUGHTON

Nur wenn Reiter und Elefant im Einklang miteinander sind, sind wir veränderungsfähig. „Wenn der Reiter jedoch erschöpft ist, verliert er die Kontrolle über seine Entscheidungen und der Elefant entscheidet allein“, erklärte Naughton. Als sei unser Gehirn einem Autopiloten überlassen. Leider falle es dem Reiter im Alltag oft sehr schwer, den Elefanten zu kontrollieren. Doch wie kann man den Schalter umlegen und Veränderungsfähigkeit erlangen? Das Wichtigste sei, uns zu fragen, wieso wir Angst haben, was dagegen helfen könnte und wie wir es an uns selbst anwenden können.

Mit sieben hilfreichen Tools erläuterte Naughton, wie wir

selbst an den Stellschrauben des Switch drehen können. Sie alle zielen darauf, die Kommunikation zwischen Reiter und Elefant zu fördern.

Indem wir aufs Gefühl zielen, bringen wir den emotionalen Elefanten auf Trab. Nun müssen wir ihm den Weg ebnen und am Umfeld feilen, um ihn in der Spur zu halten. Der „Wenn-dann-Plan“, auch „Woop“ (Wish = Wunsch, Outcome = Ergebnis, Obstacle = Hürde, Plan = Plan) genannt, macht es dem Elefanten leichter, auch bei Hindernissen weiterhin in die richtige Richtung zu gehen. Und durch gezieltes Stimmungsmanagement kann der Reiter das Ziel bestimmen und beeinflussen. Denn: „Heiter denkt weiter“, lachte Naughton. „Und bist du richtig trist, entdeckst du jeden Mist.“

Auch die Neugier sei ein ganz entscheidender Faktor für den Switch. Denn Neugier steigere nachweislich den Erfolg sowie die Arbeits- und Lebensqualität. Sich selbst zu hinterfragen – und zwar nicht „Warum?“, sondern „Warum nicht?“ – könne sogar den Weg zu lebensverändernden Entscheidungen ebnen.

Abschließend gab Naughton seinem Publikum noch einen guten Rat mit auf den Weg: „Switchen Sie um und überlassen Ihr Gehirn keinem Autopiloten! Sondern stärken Sie den Reiter und nutzen Sie die Kraft des ‚Woopings‘, um den Elefanten auf dem Weg zu halten. Und vor allem: Bleiben Sie heiter, denken Sie weiter.“