



IHRE EXCELLENCE IN FÜHRUNG UND MANAGEMENT

M6 Workbook

Steuern von Aufmerksamkeit

Inhalt

| | |
|---|--------------------------|
| <u>1.Wahrnehmung und Ihre Effekte.....</u> | <u>3</u> |
| <u>2.Aufmerksamkeit durch Fragen steuern.....</u> | <u>4</u> |
| <u>3.Kontakt.....</u> | <u>5</u> |

1. Wahrnehmung und Ihre Effekte

Wahrnehmung ist eine Aussage darüber, wo unsere Aufmerksamkeit ist, jedoch nicht darüber, was alles vorhanden ist. Grund ist es so schwer, ein zweites Mal einen ersten Eindruck zu machen.

Ab der zweiten Begegnung versucht der Autopilot-Modus im Gehirn, die Bestätigung für den ersten Eindruck zu bekommen. Entsprechend ist die Ausrichtung der Aufmerksamkeit bereits voreingestellt. Es wird entweder wieder nach Schwächen oder den schon identifizierten Schwächen Ausschau gehalten oder nach bereits erkannten Stärken. Oder danach, was als sympathisch oder als unsympathisch wahrgenommen wurde.

Was nicht im Suchradar eingegeben ist, wird nicht bemerkt, weil der Suchradar wie ein Filter wirkt, der alles andere ausblendet.

1. Worauf ist Ihre Aufmerksamkeit überwiegend ausgerichtet?

- hauptsächlich auf Stärken und Potenziale
- hauptsächlich auf Schwächen und Fehler
- etwa gleich verteilt
- personenabhängig

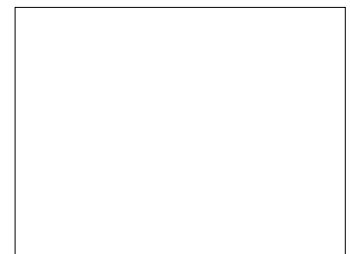


2. Welche Personen führen Sie eher nach der X-Theorie nach Mc Gregor?



3. Wie entwickelt sich die Leistungskurve dieser MitarbeiterInnen?

- Leistung nimmt tendenziell zu
- Leistung nimmt tendenziell ab
- keine Veränderung erkennbar



4. Welche Personen führen Sie eher nach der -Y-Theorie nach Mc Gregor?

5. Welche Personen führen Sie eher nach der -Y-Theorie nach Mc Gregor?

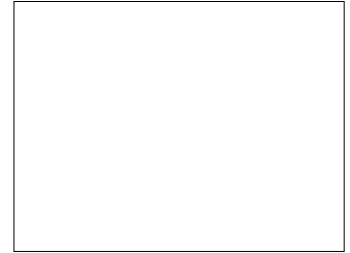
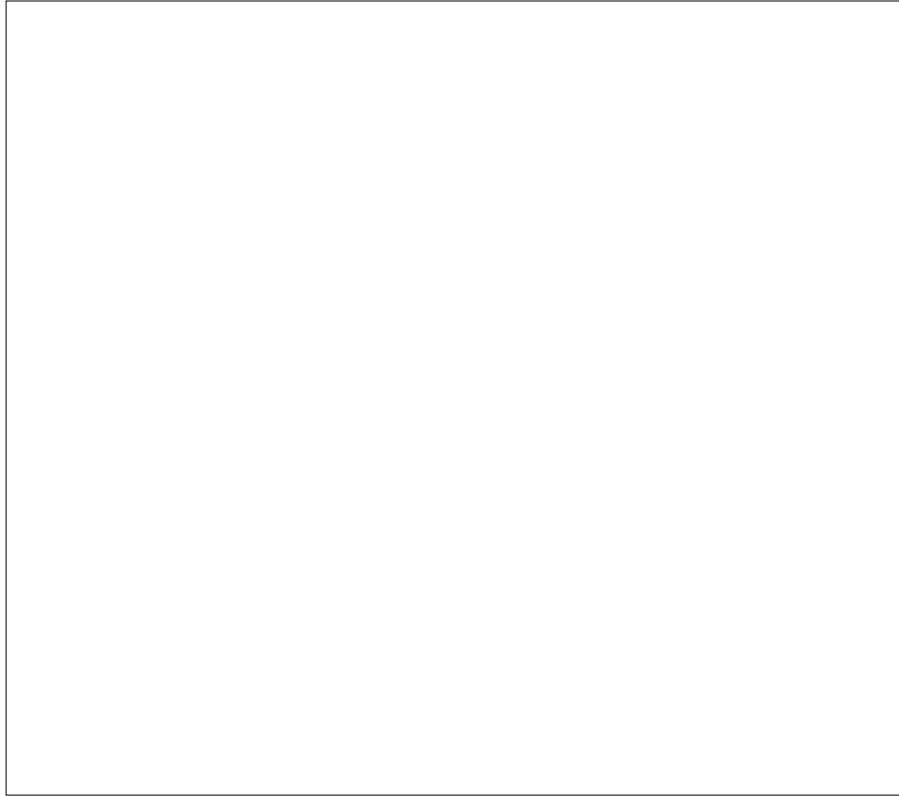
6. Wie entwickelt sich die Leistungskurve dieser MitarbeiterInnen?

- Leistung nimmt tendenziell zu
- Leistung nimmt tendenziell ab
- keine Veränderung erkennbar

7. Welchen MitarbeiterInnen könnten Sie dem Modell SIZE-Mograph folgend öfter Gelegenheit geben, sich größer oder sogar ein wenig größer zu fühlen?

Aufmerksamkeit durch Fragen steuern

1. Welche Art Fragen (z.B. hypothetische oder zirkuläre Fragen) könnten Sie wann und bei wem (sowohl MitarbeiterInnen als auch Vorgesetzte) einsetzen, um Ihre Selbstwirksamkeit zu erhöhen?



2. Kontakt

Ich wünsche Ihnen **außergewöhnlichen Erfolg!**

Mit stärkenden Grüßen

Peter Kornfeind



Peter Kornfeind

Ihr Erfolgsberater und Business-Coach

+43 664 545 13 56

pk@gut-aufgestellt.com

www.gut-aufgestellt.com