

CHANGE! Bewegung im Kopf

Constantin Sander

CHANGE! Bewegung im Kopf

Ihr Gehirn wird so, wie Sie es benutzen.

245 Seiten, zahlreiche Abbildungen.

Verlag BusinessVillage, Göttingen

24,80 Eur[D] / 25,60 Eur[A] / 37,90 CHF UVP

ISBN-13: 978-3-869800-13-4

(erscheint April/Mai 2010)



Barack Obamas Motto „Change“ hat Menschen angespornt und elektrisiert. Aber wie geht eigentlich Veränderung? Reichen positives Denken, den inneren Schweinehund bekämpfen und ein Motivationstraining als Schlüssel zur Veränderung aus?

Wir laufen meist noch völlig untauglichen Vorstellungen von Wahrnehmung, Lernen und Motivation hinterher. Entscheidungsprozesse in unserem Kopf funktionieren anders, als wir denken. Der Bauch dominiert den Kopf - der rational gesteuerte Homo oeconomicus ist ein Mythos vergangener Zeiten. Veränderung kann nur gelingen, wenn wir die Grundlagen unseres Verhaltens verstehen und als Ressource nutzen. Denn das Potential, über uns selbst hinaus zu wachsen und etwas zu verändern, ist uns angeboren - wir müssen es nur nutzen. Leicht verständlich und unterhaltsam belegt Dr. Constantin Sander anhand neuer wissenschaftlicher Erkenntnisse aus der Neuropsychologie und Biologie wie Veränderungsprozesse in der Praxis funktionieren.

Der Autor

Dr. Constantin Sander hatte eine mehrjährige Karriere in der naturwissenschaftlichen Forschung hinter sich, als er in die Wirtschaft wechselte und dann in einem mittelständischen Unternehmen die Marketingleitung übernahm. Kommunikative Prozesse faszinierten ihn schon lange und so absolvierte er neben dem Job zunächst eine Ausbildung zum NLP-Master und später zum integrativen Coach. Er betreibt in Heidelberg eine Coachingpraxis und berät Firmen im Marketing. Am liebsten geht er mit seinen Klienten in den Wald. „Dort gibt's keine Wände, sondern Bäume, die fast in den Himmel wachsen. Und daher auch genug Inspiration für die manchmal eingeschränkte Wahrnehmung.“

Inhalt:

Einleitung

Wie wir wirklich ticken

- Was wir vom Urwald lernen können
- Brain 2.0 jetzt installieren?
- Wahrnehmung – Konstruktion von Realität
- Was Hänschen nicht lernt
 - alte Paradigmen und neuere Forschung
- Spiegelneuronen und kooperative Gene
 - Schlüssel zum sozialen Handeln
- Nix bemerkt?
 - Die erneute Entdeckung des Unbewussten
- Motivation und ihr neurobiologischer Ursprung
- Von der Autobahn abgekommen?
 - Wie wir neue Trampelpfade treten können

Evolutionäre Sicht der Veränderung

- Entscheidungen – Bauch oder Kopf?
- Change Management
 - über die Relevanz von Betroffenheit
- Selbst- und Zeitmanagement
 - warum Beratung oft versagt
- Stressprävention und Life-Balance
 - Luxusartikel der Leistungsgesellschaft?
- Kommunikation und Führung
 - Macht versus Kooperation
- Konflikte und Selbstwahrnehmung
 - von Gegnern zu Partnern
- Embodiment
 - Wie das Gehirn mit unserem Körper kommuniziert

Mythos Beratung – sind Berater die besseren Manager?

- Passt Ihnen die neue Brille?
- Beratung als Evolutionsbeschleuniger
- Wie Beratung sie unterstützen kann
- Die Stärken von Coaching
- Zu guter Letzt ...

Anhang

Weiterführende Literatur