



Seminardokumente

# DEVELOPING YOUR PERSONAL VISION

© Ralf Haake

---

Ralf Haake  
BusinessCoach & Trainer für die TAM-Akademie  
Weinsbergstraße 118 a  
50823 Köln

---

# INHALT

Die vier Handlungssteuerungssysteme unseres Gehirns nach Prof. J. Kuhl

Das Sprachsystem

Die Basismotive

Gründe nicht zu handeln – die 7 Ebenen der Persönlichkeit

Der Rubikon-Prozess

Somatische Marker

Die Bildwahl

Handlungswirksame Ziele

Neuronale Plastizität

Erinnerungshilfen

Embodiment

Vorläufersignale

Soziale Ressourcen

Situationsplanung

Abschluss

Seminardokumente erhältst du während des Seminars und stehen dir online zur Verfügung oder du kannst sie auf Nachfrage von mir per E-Mail erhalten. Videos, die dir bei deiner Entwicklung helfen oder zur Vertiefung beitragen könnten, findest du auf meinem YouTube-Kanal:





---

# WILLKOMMEN

Ich habe dieses Booklet speziell für dich zusammengestellt, damit du nach dem Seminar alle wichtigen Informationen in den Händen hältst. Es ist eine Sammlung der wichtigsten Elemente des Seminars und erleichtert dir später das Erinnern.

Dieses Booklet ist eine Ergänzung zu den Arbeitsblättern die du von mir bzw. der TAM erhalten hast. Du kannst mich gern kontaktieren, wenn du Fragen oder Wünsche hast.

Um dem auf die Spur zu kommen, was uns leitet und lenkt, ist es von Nutzen, das Wissen über unser Gehirn, die vier großen Funktionssysteme, die Entwicklung von Motiven zu erlangen und zu erkennen, wie der Körper dem Kopf beim denken hilft. Hierzu habe ich dich mit der PSI-Theorie (Persönlichkeits-System-Interaktionen-Theorie) bekannt gemacht, die von Prof. J. Kuhl, einem namhaften Differenzialpsychologen entwickelt wurde.

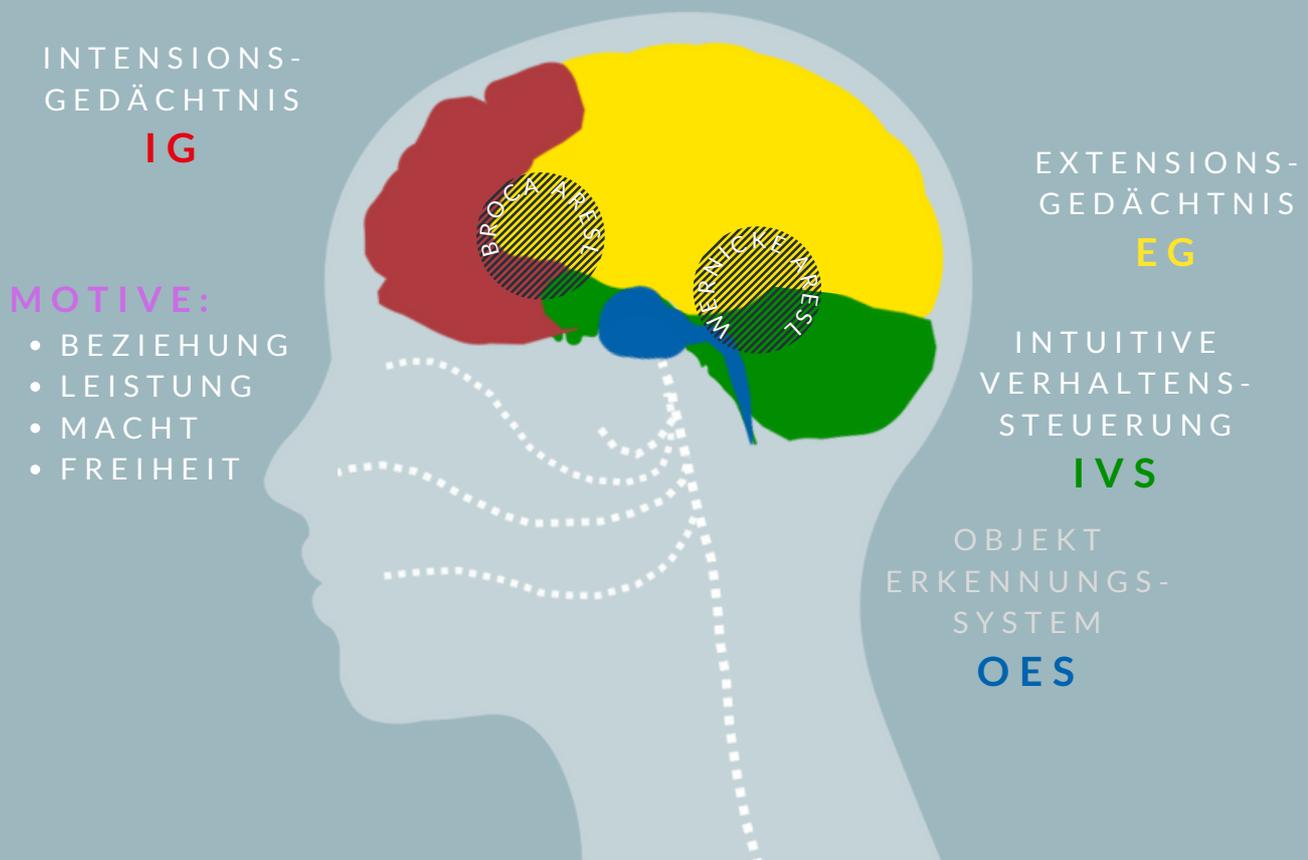
Dieses Wissen basiert auf jahrzehntelanger Forschung und den Erkenntnissen anerkannter Psychologen, Psychoanalytiker, Motivationspsychologen und Wissenschaftlern aus dem Bereich der modernen Neurowissenschaft. Es soll dazu dienen, die Gründe für das Entstehen von Widerständen, hinderlichen Emotionen oder Bewertungen deutlich zu machen. Ebenso lässt sich daraus ableiten, was getan werden kann, um kluge Entscheidungen zu treffen, motivierende Ziele zu entwickeln oder Wünsche und Vorhaben in tatsächliche Handlungen umzusetzen und somit Ziele zu erreichen. Unsere Persönlichkeit und die Kraft, die es uns ermöglicht, Ziele zu formulieren und zu erreichen, hängen von der Entstehung und den Verbindungen unserer verantwortlichen Hirnsysteme ab – eben genau dem, was Kuhl durch die PSI-Theorie versucht deutlich zu machen.

# WAS UNS LEITET UND LENKT?

Mit dieser Darstellung möchte ich verdeutlichen, um welche vier Handlungs- und Bewertungssysteme es sich handelt, wie die vier Basismotive genannt werden und dass wir über zwei Sprachsysteme verfügen.

- Das Objekterkennungssystem (Blau, kurz OES)
- Die Intuitive Verhaltenssteuerung (Grün, kurz IVS)
- Das Extensionsgedächtnis (Gelb, kurz EG)
- Das Intensionsgedächtnis (Rot, kurz IG)
- Die vier Motive: Das Beziehungsmotiv, das Leistungsmotiv, das Machtmotiv, das Freiheitsmotiv
- und die beiden Sprachareale: Das Broca-Areal und das Wernicke-Areal

*Zum besseren Verständnis nutze ich Farben zur Darstellung der Systeme, die in **keiner Verbindung** zu anderen möglicherweise bekannten Testverfahren stehen, wie zum Beispiel dem DISC-Test. Die Anordnung der Systeme dient ebenfalls dem besseren Verständnis und hat nicht den Anspruch, anatomisch korrekt zu sein.*



# OBJEKT-ERKENNUNGS-SYSTEM

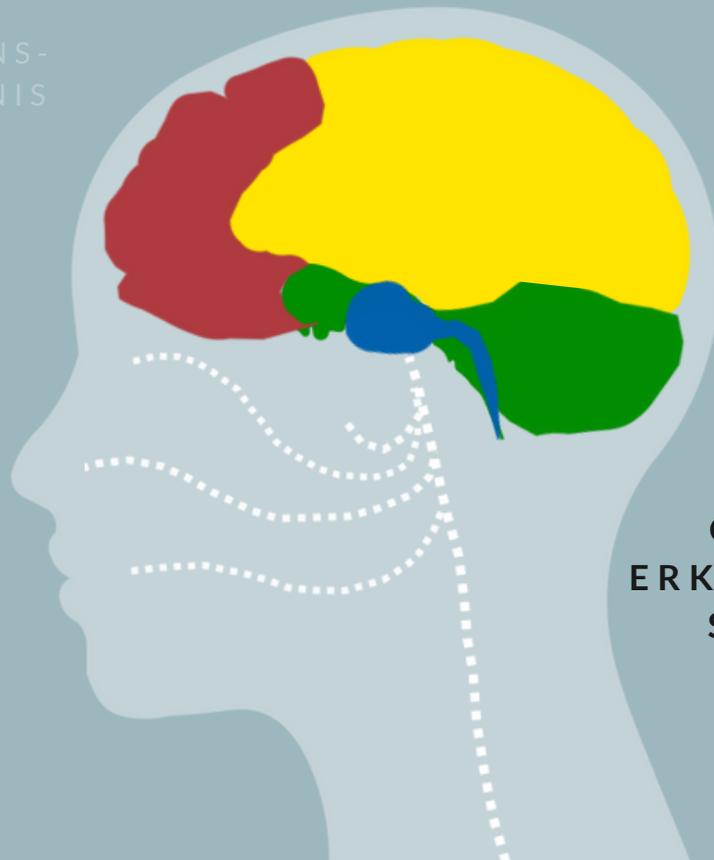
## OES

In diesem System werden die Netzwerke zusammengefasst, die auf Diskrepanzen reagieren und den Fokus auf das Erkennen von Unstimmigkeiten legen. Es fungiert als der Unstimmigkeitsdetektor in unserem Gehirn. Durch dieses Hirnareal entsteht ein Gefühl von Unstimmigkeit. Wenn man darin verharret, ist die Stimmung ernst oder kritisch und es kann zu weiteren unangenehmen Emotionen führen. Hier kontrollierst du unbewusst deine Handlungen und Vorhaben, und hier hat deine unbewusste Fehleranalyse ihren Platz. Das blaue System zeigt dir jegliche Abweichung von der "Norm", die sich aufgrund bisheriger Erfahrungen aufgebaut hat, durch einen somatischen Reiz. Die unangenehme Stimmung, die das Objekterkennungssystem (OES) verbreitet, kann dich von der Umsetzung eines Vorhabens abhalten oder dich auf mögliche Gefahren hinweisen, die du bewusst berücksichtigen solltest.

Dieses System erkennt Unstimmigkeiten – es ist unser Warnsystem.

- Das OES aktiviert einen Stimulus unbewusst und entsprechende Körperfunktionen unmittelbar – es kommuniziert somatisch.
- Die Geschwindigkeit dieses Systems ist sehr schnell (Ø 200ms)
- Es aktiviert einen negativen Affekt. Die Stimmungslage ist daher kritisch, ernst oder besorgt.
- Ab der 5. Schwangerschaftswoche beginnt dieses System sich zu vernetzen

INTENSIONS-  
GEDÄCHTNIS  
**IG**



EXTENSIONS-  
GEDÄCHTNIS  
**EG**

INTUITIVE  
VERHALTENS-  
STEUERUNG  
**IVS**

**OBJEKT  
ERKENNUNGS-  
SYSTEM  
OES**

# INTUITIVE-VERHALTENS-STEUERUNG

## IVS

Dieses System umfasst alle Netzwerke, die automatisch und intuitiv arbeiten. In diesem Teil deines Gehirns liegt deine intuitive Verhaltenssteuerung. Dieses System wird aktiv, sobald du neu erlerntes Wissen tatsächlich anwenden kannst. Dein Gemütszustand kann in diesem Areal positiv, also eher freudvoll sein, weil es dir leichtfällt, selbst wenn die Reaktion "falsch" sein sollte. Je mehr du dieses System nutzt, desto stärker wird die Vernetzung, also die Stabilität des erlernten Verhaltens. Wiederholst du ein neues Verhalten, wird es in eine unbewusst ablaufenden Routine überführt, die es dir erlaubt, dieses Verhalten ohne größere Kraftanstrengung oder Nachdenken zu aktivieren. Es fühlt sich an, als ob du es schon immer so getan hättest.

Dieses System steuert alle körperaktiven Verhaltensmuster. Es ist verantwortlich für das Umsetzen von automatisierten Reizreaktionsmustern. Kann sehr schnell reagieren.

- Das IVS aktiviert und steuert Körpersignale und Körperfunktionen hauptsächlich unbewusst und unmittelbar
- Es ist sehr schnell ( $\varnothing$  200ms) in der Lage verschiedene Funktionen parallel zu steuern
- Durch Wiederholung vernetzen sich neuronale Strukturen und steuern routinierte Körperfunktionen unbewusst
- Das IVS löst einen positiven Affekt aus, da sich das Verhalten leicht aktivieren lässt, selbst wenn andere Personen oder die eigene Bewertung das intuitive Verhalten als falsch bewerten.
- Ab der 6. Schwangerschaftswoche beginnt dieses System sich zu vernetzen.

INTENSIONS-  
GEDÄCHTNIS

IG



EXTENSIONS-  
GEDÄCHTNIS

EG

INTUITIVE  
VERHALTENS-  
STEUERUNG

IVS

OBJEKT  
ERKENNUNG-  
SYSTEM

OES

# EXTENSIONS-GEDÄCHTNIS

## EG

Dieses System umfasst all die neuronalen Netzwerke in unserem Gehirn, die parallel arbeiten können und darauf ausgelegt sind, mehrere Informationen gleichzeitig aufzunehmen und zu verarbeiten. Wenn du in der Lage bist, dieses System zu aktivieren, agierst du eher aus einer übergeordneten Perspektive und dein Gemütszustand ist von Gelassenheit geprägt.

Das System lässt sich als eine unvorstellbar große Bildergalerie deiner bisherigen Lebenserfahrungen verstehen. Jede dort abgespeicherte Erfahrung ist mit einem Etikett versehen: gut für mich 👍 = weitermachen oder schlecht für mich 👎 = sein lassen. Wenn es keine passenden Erfahrungen zur Bewältigung einer Aufgabe gibt, greift das System automatisch auf alternative Lösungen zurück oder aktiviert Verhaltensmuster, die aufgrund früherer Erfahrungen abgespeichert wurden.

Dieses System ist quasi eine Galerie, in der Millionen von Lebensfilmen gespeichert und miteinander vernetzt sind.

- Das EG aktiviert unbewusst Erfahrungen und Erinnerungen und reagiert somatisch über Körpersignale. Es ermöglicht gleichzeitiges Aktivieren verschiedener Erfahrungen und bildet komplexe Verbindungen, die uns kreative Lösungen finden lassen.
- Dieses Erfahrungsnetz reagiert unbewusst und äußerst schnell (200 ms).
- Ein Aktivieren des EGs führt zu einem Gefühl der Gelassenheit und Entspannung, solange das OES und IVS nicht aktiviert werden oder das IG zu einer zu kühlen Nüchternheit führt.
- Ein aktiviertes EG ist in der Lage, einen negativen Affekt zu dämpfen, indem es auf entsprechende "Erfahrungsbilder" zurückgreift.

INTENSIONS-  
GEDÄCHTNIS  
IG



EXTENSIONS-  
GEDÄCHTNIS  
EG

INTUITIVE  
VERHALTENS-  
STEUERUNG  
IVS

OBJEKT  
ERKENNUNGS-  
SYSTEM  
OES

# INTENSIONS-GEDÄCHTNIS

## IG

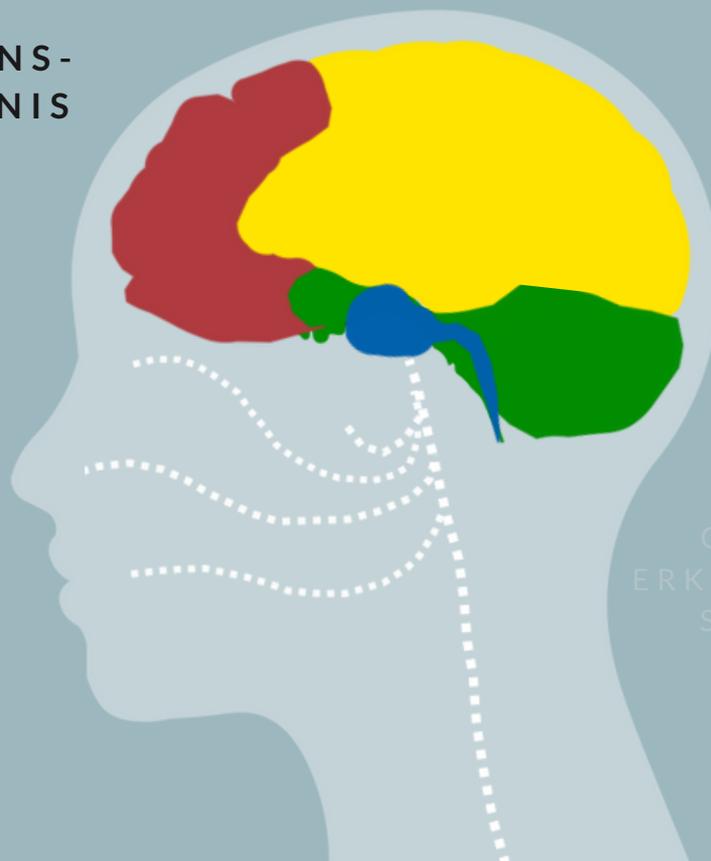
Dieses System umfasst alle Funktionsbereiche, die Informationen eher sequentiell, also schrittweise verarbeiten. In diesem Teil deines Gehirns liegt das bewusste Denken und Planen. Hier bist du in der Lage, genaue Arbeitspläne und Handlungsschritte zu entwickeln, bevor du diese in die Tat umsetzt. Dieses System kostet viel Kraft und ist bei jeder Aufnahme von "Neuem Wissen" sehr stark beteiligt. Dein Gemütszustand in diesem Hirnareal ist von sachlicher Nüchternheit geprägt. Ob das "Neue Wissen" nachhaltig aufgenommen werden kann, hängt davon ab, ob die Verbindung zwischen dem roten System, also dem inneren Planer und dem gelben System, dem inneren Geschäftsführer, gut funktioniert. Die Informationen die im IG landen, wurden meist gefärbt, durch die Erfahrungen aus dem EG, OES und IVS.

Dieses System ist für rationale Denkprozesse verantwortlich, das Bewerten von richtig/falsch, es plant und berechnet. Es ist ebenfalls dafür Verantwortlich unser Sein bewusst wahr nehmen.

- Das IG kommuniziert hauptsächlich über Sprache (dem Broca-Areal)
- Anders als das EG, OES oder IVS, bewertet das IG nach richtig oder falsch
- Es kann nur einen Gedanken nach dem anderen denken, arbeitet also seriell
- Diese Arbeitsweise führt dazu, dass das IG wesentlich langsamer arbeitet als der Großteil unseres Gehirns. Im schnellsten Fall 3x länger also > 700ms (manchmal Tage oder länger)
- Die Stimmungslage bei aktiviertem IG ist eher nüchtern und sachlich
- Das IG ist in der Lage einen stark positiven Affekt zu bremsen – quasi zur Sachlichkeit zu bringen um daraus eine bewusst, kluge Entscheidung zu treffen.

## INTENSIONS- GEDÄCHTNIS

### IG



## EXTENSIONS- GEDÄCHTNIS

### EG

## INTUITIVE VERHALTENS- STEUERUNG

### IVS

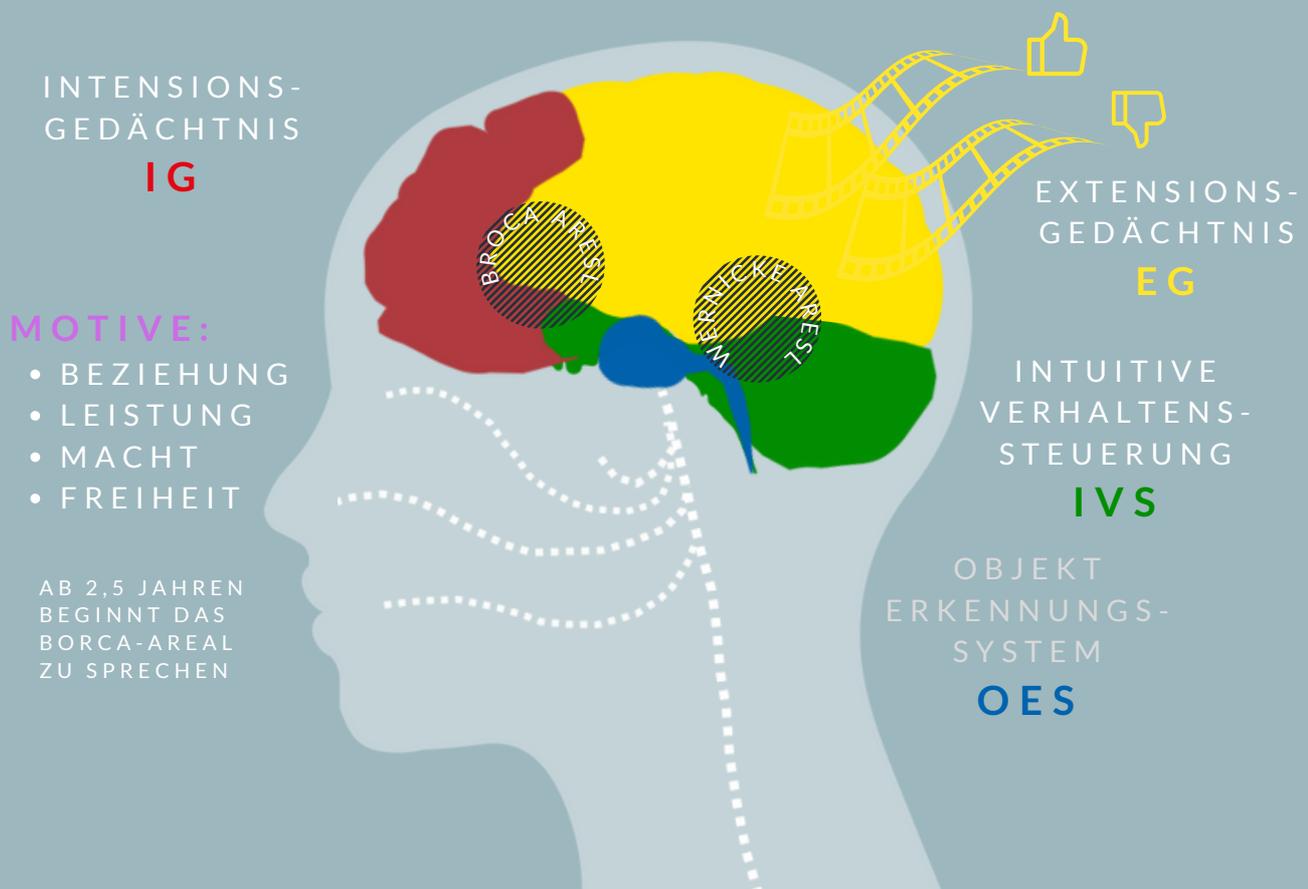
## OBJEKT ERKENNUNG- SYSTEM

### OES

# UNSERE SPRACHSYSTEME

In unserem Gehirn gibt es zwei Sprachareale: das Broca-Areal und das Wernicke-Areal.

- Das Wernicke-Areal ist bereits bei unserer Geburt aktiv und dient dazu, Sprache zu fühlen und emotionale Wörter oder Laute auszudrücken. Daher wird es auch als "Dreiwortssatz-Areal" bezeichnet. Wenn wir aufgrund eines stark positiven oder negativen Affekts nicht mehr in der Lage sind, uns durch "Dreiwortsätze" zu verbalisieren, kann dies zu entsprechenden Körperreaktionen oder zu einer somatischen Entladung führen. Denn wenn Emotionen uns überkommen, ist die Aktivität in diesem Areal darauf ausgerichtet, diese Emotionen schnell zum Ausdruck zu bringen. Die Art der Emotion spiegelt sich in einer verbalen und/oder einer nonverbalen Reaktion wider.
- Das Broca-Areal hingegen ist für die "vernünftige" Sprache zuständig. Es beginnt sich ab dem Alter von 2,5 Jahren zu entwickeln. Dort wird die Sprache, wie wir sie durch unseren Verstand gelernt haben, in verständliche Sätze umgewandelt. Wenn wir in der Lage sind, unsere Emotionen durch das Intensionsgedächtnis (IG) oder das Extensionsgedächtnis (EG) zu regulieren, kann das Broca-Areal "vernünftige" Kommunikation ermöglichen.



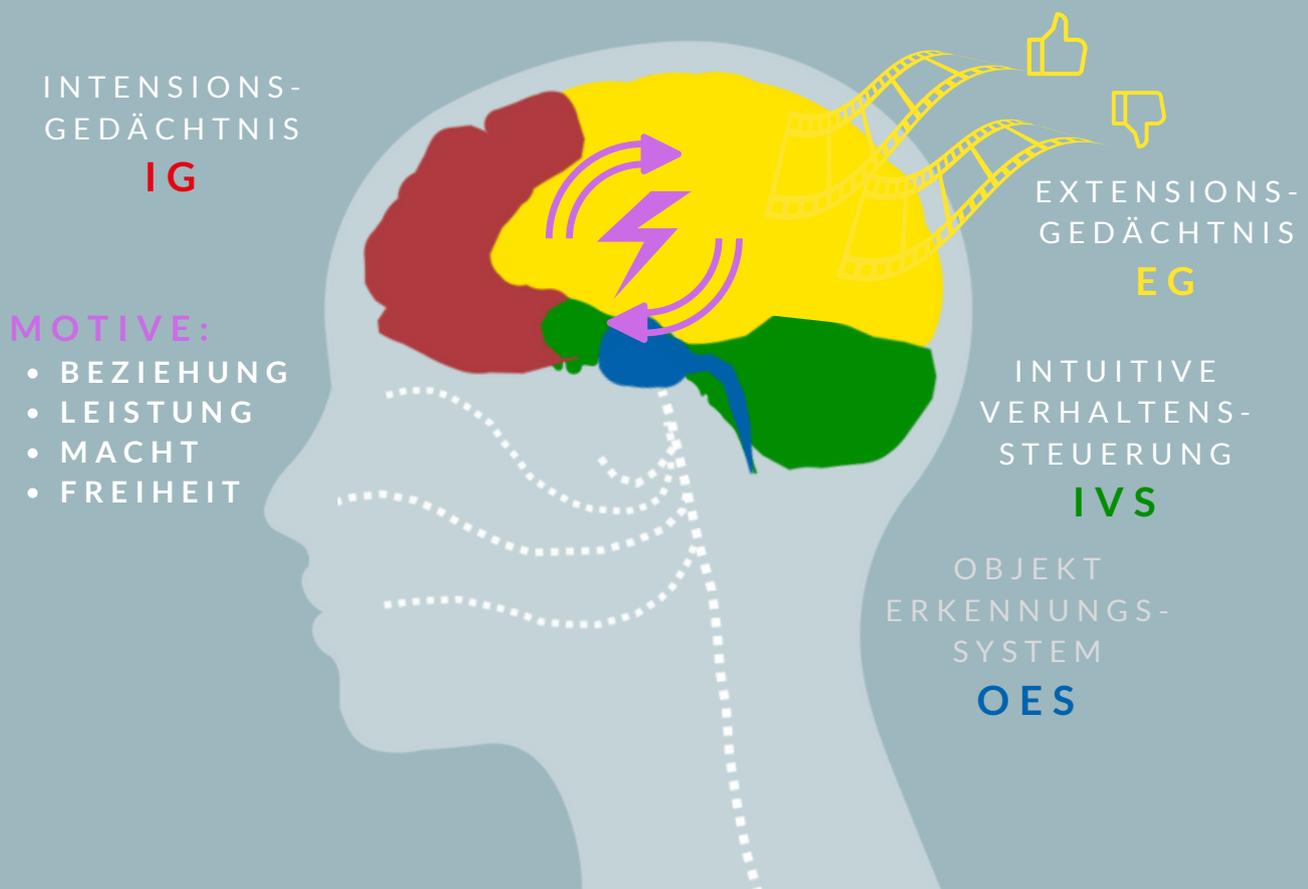
# UNSERE MOTIVE

Was treibt uns an? Was macht uns aus? Dass wir in bestimmten Situationen so, in anderen anders handeln? Es sind unsere Bedürfnisse und Motive und wie wir sie mittels unserer vier Handlungssteuerungssysteme befriedigen.

In der Motivationspsychologie gibt es vier primäre Antreiber bzw. Motive, die unser Handeln beeinflussen: Das Beziehungsmotiv, das Leistungsmotiv, das Machtmotiv und das Freiheitsmotiv.

Je nach unseren Bedürfnissen oder Motivationen, werden wir uns in neuen, unbekanntem Situationen auf unterschiedliche Weise angetrieben durch unsere Motive entsprechend verhalten: Einige werden versuchen, gute Gespräche zu führen, andere werden versuchen, ihre Fähigkeiten bestmöglich einzubringen und wieder andere werden schnell versuchen, Hierarchien zu erkennen oder versuchen ihre Unabhängigkeit zu bewahren.

Wir verfügen über die Fähigkeit, alle vier Motive einzusetzen. Allerdings unterscheidet man zwischen dem unbewusst angelegten "Motivmix" und der Motivstärke, die sich aufgrund aktueller Umgebungsmerkmale oder dem sozialen Umfeld ergibt. Wenn sich der angelegte Motivmix stark von der aktuell gelebten Motivstärke unterscheidet, kann dies zu einem Gefühl der Unstimmigkeit führen.





---

# DAS BEZIEHUNGS- MOTIV

## **DAS BEDÜRFNIS** nach Kontakt

## **DIE HANDLUNGSMOTIVATION**

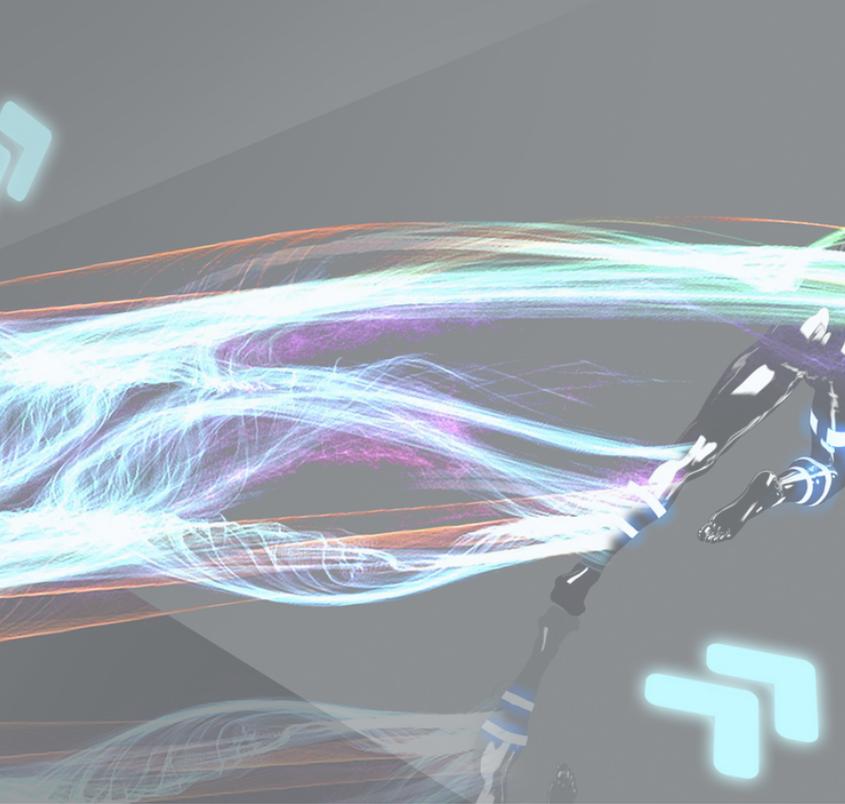
Das Streben nach sozialem Austausch aufbauen und unterhalten von sozialen Beziehungen und Kommunikation.

## **FÜHRT ZU**

Erleben von positiven Gefühlen wie Nähe, Geborgenheit, Wärme, Sicherheit, Herzlichkeit, Freundlichkeit.

## **DIE WIRKSAMKEIT**

Kraft des Austausches unter Menschen, lässt uns Nähe zu anderen Menschen suchen und kommunizieren.



---

# DAS LEISTUNGS- MOTIV

**DAS BEDÜRFNIS**  
nach Herausforderung

## **DIE HANDLUNGSMOTIVATION**

Streben nach spannenden neuen Aufgaben u. Risiken.  
Lernen, leisten, sich messen, erforschen, kreativ sein,  
Kompetenzen ausbauen.

## **FÜHRT ZU**

Erleben von positiven Gefühlen wie Neugier, Interesse,  
Begeisterung, Lust, Spass.

## **DIE WIRKSAMKEIT**

Kraft des Neuen und der Innovation, gibt uns Energie, zu  
lernen und unsere Fähigkeiten und das Wissen zu erweitern.



---

# DAS MACHT- MOTIV

## **DAS BEDÜRFNIS**

nach Einflussnahme, daher auch Wirkungswille genannt

## **DIE HANDLUNGSMOTIVATION**

Einfluss nehmen, führen, sich durchsetzen, Stärke zeigen, machtvoll agieren, nach Achtung streben, autonom sein wollen.

## **FÜHRT ZU**

Erleben von positiven Gefühlen wie Stärke, Überlegenheit, Stolz, Anerkennung.

## **DIE WIRKSAMKEIT**

Expansive Kraft im Menschen, lässt uns erobern und aktiv Einfluss nehmen, um unsere Ideen zu verwirklichen.



---

# DAS FREIHEITS- MOTIV

**DAS BEDÜRFNIS**  
nach freiem Selbstsein

**DIE HANDLUNGSMOTIVATION**

Streben nach Unabhängigkeit, Eigenständigkeit,  
Selbsterkenntnis, Selbstentwicklung.

**FÜHRT ZU**

Erleben von positiven Gefühlen wie dem Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und dem Gefühl des Freiseins, das entsteht, wenn wir so sein können wie wir möchten, unabhängig von äußeren und inneren Zwängen.

**DIE WIRKSAMKEIT**

Kraft die uns nach Möglichkeiten suchen lässt, uns weiter zu entwickeln und zu wachsen, um unsere Grundlage zu stärken, auf der wir ständig weiter reifen können.

---

## ABLEITUNG AUS DEN VORLIEGENDEN INFORMATIONEN ZUR PSI-THEORIE

Unsere Persönlichkeit, unsere Motivation oder unser Widerstand, unsere Einschätzung von Situationen und die Art und Weise, wie wir Lösungen entwickeln oder wie wir kommunizieren, sind das Ergebnis unserer Lebenserfahrungen - auch Lebensfilme - und der Art der Vernetzung zwischen den verschiedenen Handlungs- und Bewertungssystemen.

Für die Entwicklung neuer Verhaltensmuster und das Treffen kluger Entscheidungen spricht man in der Persönlichkeitspsychologie von sieben Ebene, die ich hier in Form von Fragen vereinfacht, verdeutliche:

1. Welche bestehenden Reizreaktionen stehen einer Lösung im Weg?
2. Werden durch eine Lösung die förderliche Anreize aktiviert?
3. Kann das entsprechende Temperament zur Bewältigung einer Herausforderung aktiviert werden?
4. Existieren unbewusste Stressmuster, die trotz kluger Entscheidungen aktiviert werden und eine Lösung verhindern?
5. Wird das entsprechende Basismotiv aktiviert, oder muss man sich gegen die eigene Natur verbiegen?
6. Ist man in der Lage, Ziele zu formulieren, die sowohl den Verstand als auch die Gefühlswelt berücksichtigen?
7. Welche Selbststeuerungskompetenzen sind ausreichend entwickelt, wie z.B. die Fähigkeit, aus Misserfolge zu lernen, sich selbst wahrzunehmen, sich zu konzentrieren oder Aufgaben planvoll zu bewältigen?

Häufig gelingt es uns, unser Leben unseren Vorstellungen entsprechend zu gestalten. Doch manchmal stoßen wir auf wiederkehrende Herausforderungen oder unerwartete Probleme, für die wir keine Lösung finden. Dies kann daran liegen, dass auf einer der sieben Ebenen die notwendige Vernetzung, Fähigkeit, Gewohnheit oder Affektlage fehlt, die zur Lösung des Problems erforderlich ist.

Auf welcher Ebene genau das größte Potenzial verborgen liegt, das für eine effektive Beratung genutzt werden sollte, kann am schnellsten durch eine Diagnose erkannt werden, die von Prof. J. Kuhl entwickelt wurde: Die EOS-Diagnose (Entwicklungsorientierte Systemdiagnose). Sie gibt Aufschluss darüber, welche der vier Handlungs- und Bewertungssysteme zur optimalen Entwicklung einer Lösung entwickelt werden sollten, welcher Motivmix vorliegt und ob daraus eher Probleme oder Lösungen resultieren. Sie hilft gut ausgebildeten Coaches dabei, ihre Klienten bestmöglich zu begleiten und schnelle Veränderungen herbeizuführen.

Was durch die Erkenntnisse der PSI-Theorie deutlich wird, ist, dass im Intensionsgedächtnis (IG) - also im Verstand - relativ schnell Klarheit darüber entsteht, was das richtige Verhalten, die richtige Lösung, das richtige Ziel oder der richtige Plan ist. Allerdings führt diese Erkenntnis nicht automatisch dazu, dass entsprechende Handlungen folgen. Um Pläne umzusetzen oder einen neuen Weg zu einem neuen Ziel einzuschlagen, müssen alle vier Systeme "umgebaut" und trainiert werden. Es gibt zahlreiche Möglichkeiten und Methoden, die sich dafür eignen. Im Rahmen dieses Seminars wurden Methoden vorgestellt, die wissenschaftlich fundiert, evaluiert und erprobt sind.





”Alea iacta est”

(Der Würfel ist  
gefallen)

JULIUS CEASAR

---

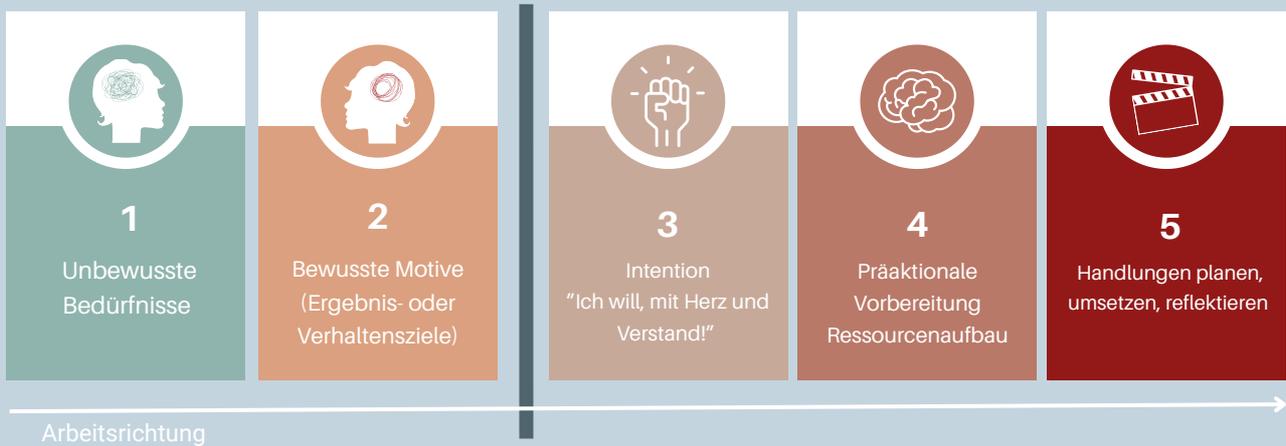
# DEN RUBIKON ÜBERSCHREITEN

## WIE AUS EINEM WUNSCH EINE HANDLUNG WIRD

Prof. Heinz Heckhausen und Prof. Peter Gollwitzer nutzen die Metapher vom Rubikon, um zu verdeutlichen, was es braucht, um motiviert handeln zu können. Im allgemeinen Sprachgebrauch wird oft davon gesprochen, den Rubikon zu überschreiten. Der Legende nach soll Julius Caesar 49 vor Christi Geburt am Ufer des Flusses Rubikon in Oberitalien gestanden haben. In diesem entscheidenden Moment soll er sich dazu entschieden haben, mit seinen Truppen den Fluss zu überqueren und seine politischen Ziele selbst in die Hand zu nehmen. Die berühmten Worte "Alea iacta est" (Der Würfel ist gefallen) sollen dabei gefallen sein. Bis heute wird dieser Augenblick oft als Symbol für mutiges Handeln und Risikobereitschaft verwendet. Doch bevor man einen entscheidenden Entschluss fasst, müssen zuvor die vier Bewertungssysteme - das IG, das EG, das IVS und das OES - einbezogen werden. Erst wenn alle Systeme auf ihre ganz spezifische Weise für Zustimmung gesorgt haben, ist man über seinen ganz persönlichen inneren Rubikon hinweggetreten. Das Überwinden des Rubikons bedeutet für das Gehen eines neuen Weges, das Entwickeln eines motivierenden Ziels, das sowohl dein Verstand mit "Richtig" bewertet, als auch deine "Gefühlswelt" mit einer passenden, positiven Stimmung resonieren lässt.



# DIE PHASEN DES RUBIKON PROZESSES



In dem Seminare habe ich dir die Handlungsphasen des Rubikon-Prozesses vorgestellt. Allerdings nicht die ursprüngliche vierphasige Form von Heinz Heckhausen und Peter M. Gollwitzer, sondern eine von Klaus Grawe weiterentwickelte Variante, welche psychoanalytische Theorien zum Unbewussten durch eine zusätzliche Phase berücksichtigt. Der Rubikon-Prozess, der sich von der ursprünglichen Form unterscheidet, beschreibt fünf Phasen, die zur Entstehung einer Handlung führen. Zunächst entsteht ein oft unbewusster Wunsch, ein diffuses Bedürfnis oder ein vages Unbehagen mit einer aktuellen Situation. Im nächsten Schritt kommt es zu einem ausformulierten Wunsch, der jedoch noch nicht handlungswirksam ist. Erst durch das Entwickeln eines handlungswirksames Ziels, hat das Abwägen ein Ende und es wird klar, wie du in Zukunft mehr sein willst. In der Phase der präaktionalen Vorbereitung, stellst du die Ressourcen zusammen, die deine Umsetzung stabil ermöglichen, die du in der Handlungsphase gezielt und planvoll zum Einsatz bringst.

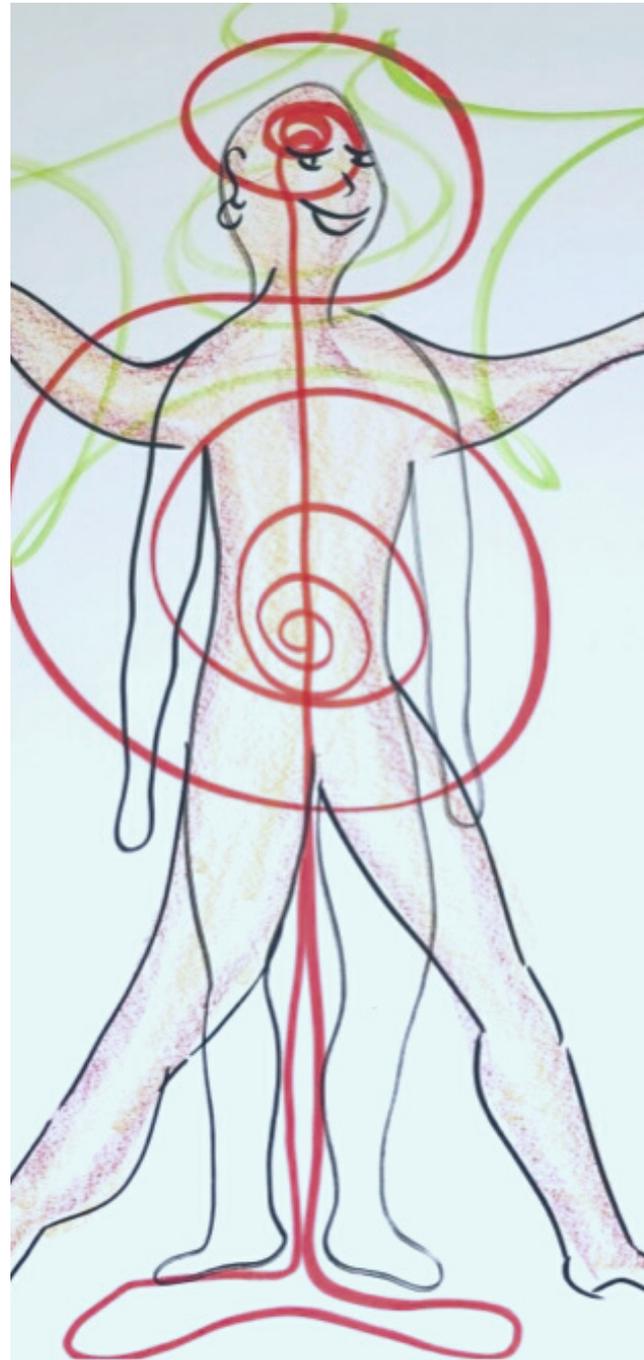
---

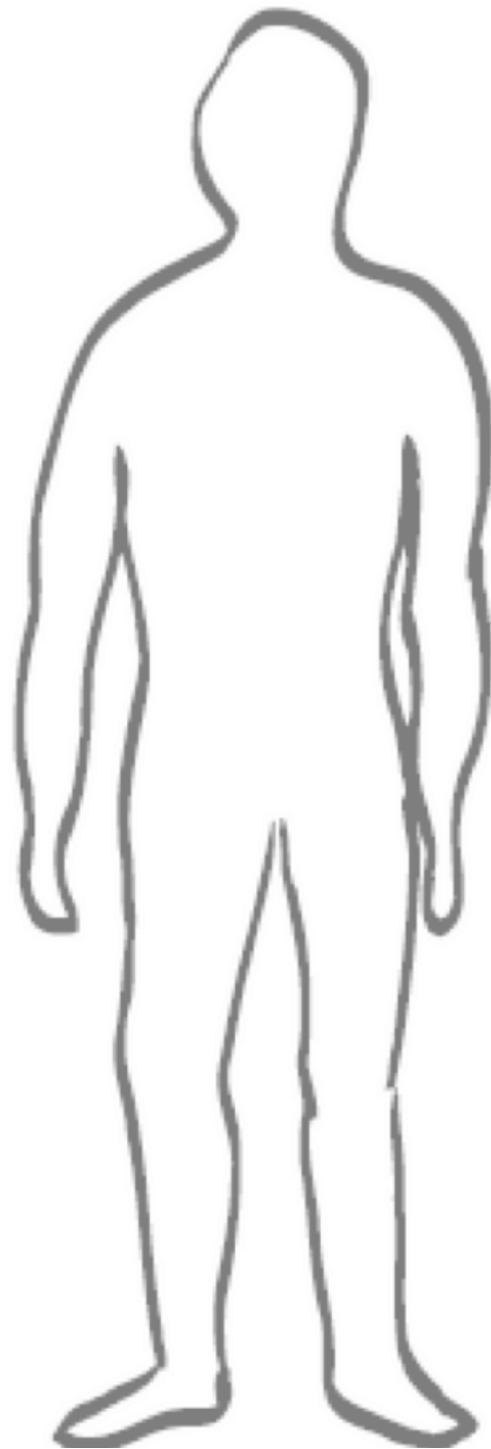
# SOMATISCHE MARKER

## ICH FÜHLE, ALSO BIN ICH.

Antonio Damasio, renommierter Neurobiologe, sieht René Descartes' These, "Ich denke, also bin ich" kritisch. Denn für ihn ist es nicht das Denken allein, das unsere Existenz begründet, sondern vielmehr das Fühlen. Daher schlägt er vor: "Ich fühle, also bin ich." Doch damit nicht genug. Denn es geht ihm nicht nur um das bloße Empfinden von Gefühlen oder Emotionen, sondern um eine bewusste Wahrnehmung des eigenen Körpers und der damit einhergehenden Bedürfnisse. Durch diese Reflexion und bewusste Auseinandersetzung mit uns selbst können wir wirklich von unserer Existenz sprechen: "Ich bin."

Manchmal verbergen sich Gefühle und Bedürfnisse sehr tief oder sie werden sogar verdrängt. Daher fällt es uns manchmal schwer, uns unseren Bedürfnissen gegenüber zu öffnen. Deshalb verwendeten wir in dem Seminar etwas Zeit, um die "Sprache des Körpers" - auch bekannt als somatische Marker - zu verstehen. Ein effektives Trainingsinstrument zur Erkundung dieser Marker ist das Somatogramm, oder ausgewählte Übungen, durch die unsere Körper mitarbeiten musste, statt ausschließlich unser Verstand.







---

# DIE BILDWAHL

Im Seminar wurden dir ca. 100 Bilder zur Wahl gestellt, die alle ressourcenorientiert und mit verschiedenen Motiven versehen sind. Nach einer Tranceanleitung hattest du die Gelegenheit, dich von einem der Bilder ansprechen zu lassen. Dabei war es wichtig, dass das ausgewählte Bild ausschließlich positive somatische Marker, also positive Körpergefühle aktiviert. Um zu vermeiden, dass der Verstand sich einmischt und das vermeintlich "richtige" Bild auswählt, sollte bereits vor der Bildauswahl darauf hingewiesen werden, dass du stärker auf dein "Bauchgefühl" achten solltest.



Ich arbeite mit Bildern, da es dem Unbewussten leichter fällt, seine Bedürfnisse auf Bilder zu projizieren. Wenn man in der Lage ist, durch vorherige Übungen die eigene Wahrnehmung zu sensibilisieren, kann man darauf vertrauen, dass sich das passende Bild schon zeigen wird, ohne genau zu wissen, was es bedeutet. Erst durch die anschließende Auswertung und das Sammeln von Assoziationen zum ausgewählten Bild erweitert sich das Spektrum für eine selbst entwickelte Hypothese, die eine Antwort auf die Frage geben soll: "Was hat das Bild und die ausgewählten Assoziationen mit meiner aktuellen Lebenssituation zu tun?" Dieses tiefere Verständnis für die eigenen möglicherweise verborgenen Bedürfnisse führt zu einem Wunsch, der bei der Entwicklung eines Ziels berücksichtigt wird.





---

# HYPOTHESE

## **SELBSTREFLEXION**

Warum reagiere ich bzw. mein Unterbewusstsein so positiv auf die Wörter des Ideenkorbs oder auf das Bild?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## **MEIN WUNSCH**

Formuliere einen Wunsch mit Lieblingsideen aus den vorherigen Arbeitsschritten, wie du in Zukunft mehr sein willst oder dich in Zukunft verhalten willst.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# INTERVIEW

## **Einstieg durch die Hauptperson**

Die Hauptperson zeigt das Bild, nennt ein paar Lieblingsideen vom Arbeitsblatt „Highlights aus dem Ideenkorb + eigene Ideen“ und liest die Hypothese vor. (1 Minute)

---

## **Interview durch den/die Gesprächspartner/IN**

1. "Jetzt, nachdem du die ersten Schritte im Seminar gegangen bist, deinen Ideenkorb gefüllt und eine Hypothese formuliert hast, sag mir deinen Wunsch, wie du in Zukunft anders sein willst, oder dich anders verhalten oder fühlen möchtest." (HP spricht 3 Minuten über den Wunsch und warum dieser Wunsch von Bedeutung ist)

2. "Kannst du mir ein paar Worte darüber sagen, in welcher inneren Haltung du mehr sein möchtest um deinen Wunsch zu verwirklichen?" (HP spricht 3 Minuten über die innere Haltung, möglicherweise unter Berücksichtigung der Informationen aus der Bildwahl)

3. "Könntest du mir bitte Szenen nennen, in denen du dich in Zukunft anders fühlen, verhalten oder reagieren möchtest? Woran würdest du bei dir selbst spüren, dass du diese Szene selbstbestimmt gemanagt hast?" (Die HP spricht 5 Minuten über die Szene, die innere Haltung und nutzt dazu auch metaphorische Worte.)

---

# HANDLUNGSWIRKSAME ZIELE

## "ICH WILL- ICH KANN!"

Ein Ziel wird als handlungswirksam bezeichnet, wenn es durch seine Definition dazu motiviert, wie der Mensch auf seinem Handlungsweg **sein** möchte. Aus zielpsychologischer Sicht sind spezifische Anforderungen an die Formulierung solcher Ziele zu berücksichtigen. Im Gegensatz zu einem Ergebnisziel, das ein konkretes Resultat in der Zukunft beschreibt, oder einem Verhaltensziel, das mit Disziplin umgesetzt werden soll, erzeugen Haltungsziele eine stärkere emotionale Bindung und setzen somit mehr Energie frei, um den Rubikon zu überwinden. Ein Haltungsziel (auch Motto-Ziel genannt) beschreibt die innere Einstellung, die der/die Teilnehmende aktiviert, um ein Ergebnisziel zu erreichen und das erforderliche Verhalten zu aktivieren.

Das Ergebnis oder Verhalten ist somit das Resultat eines entsprechenden Haltungsziels und unterscheidet sich daher in der Art der Formulierung und unterliegt bestimmten Kriterien:

- Es ist als Annäherungsziel formuliert und darf kein Vermeidungsziel sein.
- Es steht vollständig unter der eigenen Kontrolle.
- Es aktiviert die erforderliche Stimmungslage.
- Es ist in der Gegenwart formuliert.
- Es verwendet eine metaphorische Bildsprache.
- Häufig ist es kurz und prägnant, sodass es leicht zu merken ist - ähnlich einem persönlichen Slogan oder Claim.



---

# DIE ZIELPYRAMIDE



Ein Ziel auf Ergebnisebene umschreibt ein nachprüfbares Ergebnis, das in der Zukunft liegt und häufig durch die Funktion des IG gebildet wird.

Ein Ziel auf Verhaltensebene umschreibt das geforderte Verhalten, um ein Ziel auf Ergebnisebene zu erreichen. Meist werden solche Verhaltensmuster durch den Verstand (das IG) entwickelt, und das richtige Verhalten muss daher häufig mit Disziplin umgesetzt werden. Doch genau das ist oft schwieriger als gedacht!

Ein Ziel auf Haltungsebene umschreibt eine innere Haltung, die zur Aktivierung intrinsischer Motivation beiträgt und nicht nur das IG, sondern vor allem auch das EG und das IVS aktiviert. Es nutzt also vorwiegend unbewusste Steuerungssysteme, um möglichst große neuronale Strukturen zu trainieren und neu zu vernetzen, damit das gewünschte Verhalten ermöglicht wird und das Ziel auf Ergebnisebene mit mehr Leichtigkeit erreicht wird. Es kann sein, dass bei der Entwicklung eines Haltungsziels unbewusste Bedürfnisse zum Vorschein kommen, die bisher verdrängt oder unbeachtet blieben. Daher kann es nach der Entwicklung eines Haltungsziels vorkommen, dass das ursprünglich geplante Ergebnisziel in Frage gestellt wird.

---

# WORAN ERKENNT MAN EIN ZIEL MOTTO-ZIEL?

**MOTTO-ZIEL: "ICH ZUCKE NUR FÜR LACHSE!"** ✓

Verhaltensziel: Ich entscheide mich, nur auf das zu reagieren, was mir wirklich wichtig ist.

**MOTTO-ZIEL: "ICH FÜHRE MIT WOLFSINSTINKT!"** ✓

Verhaltensziel: Ich gehe wertschätzend mit meinen Mitarbeitern/innen um, höre zu, führe sie professionell und nach berechenbaren Regeln.

**MOTTO-ZIEL: "ICH GEBE VOLLGAS!"** ✓

Ergebnisziel: Ich werde Sieger! ⚡

**MOTTO-ZIEL: "ICH LEBE MEIN MAJESTÄTISCHES LEOPARDENFEELING!"** ✓

Verhaltensziel: Ich fühle mich nicht mehr so arm und erfolglos. ⚡

**EIN MOTTO-ZIEL**  
wird als Annäherungsziel formuliert  
liegt unter deiner Kontrolle  
aktivieren deine gewünschte  
Stimmung du verwenden  
die Sprache der Bilder  
ohne Modalverben



---

# ERSTER EIGENER ENTWURF

## DIE MOTTO-ZIEL-KERNKRITERIEN

- Als Annäherungsziel formuliert
- Unter eigener Kontrolle
- Es soll die passende Stimmung aktivieren bzw. ein positives Gefühl erzeugen

## WAS MOTTO-ZIELE KENNZEICHNET

- Es wird eine Bildsprache verwendet
- Sie sind im Präsens formuliert, vermeide dabei Modalverben wie: will / soll oder Konjunktive wie: werde.

Dieses Motto entspricht meiner gewünschten zukünftigen inneren Haltung:

---

---

---

---

---

---

---

# CHECK DEIN MOTTO-ZIEL

## **ANWENDUNGSBEREICH**

Wann, wo, mit wem und wie oft möchte ich die Haltung meines Motto-Ziels einnehmen?

## **KONSEQUENZEN**

Was passiert, wenn ich mein Motto-Ziel umsetze? Was passiert "im Aussen" wenn ich mehr nach meinem Motto-Ziel lebe?

## **PERSÖNLICHE GEWINNE UND VERLUSTE**

Was wird mein ganz persönlicher Gewinn sein, und wie äußert er sich?

Gibt es Dinge, die ich beim Verfolgen meines Motto-Ziels aufgeben oder loslassen muss?

## **ZIELKORREKTUR**

Möchte ich eine Korrektur bzw. Optimierung meines Motto-Ziels vornehmen?  
Wenn ja, wie lautet mein Motto-Ziel jetzt?

---

# NEURONALE PLASTIZITÄT

## NEUES DENKEN-FÜHLEN-HANDELN ERMÖGLICHEN

Die neuronale Plastizität beschreibt die Fähigkeit des Gehirns, sich anzupassen und zu verändern. Dabei werden Verbindungen zwischen Nervenzellen verstärkt oder abgeschwächt. Dieser Prozess kann mit einem "Trampelpfad" verglichen werden, der breiter wird, je öfter er benutzt wird, oder zuwächst, wenn er nicht aktiv genutzt wird.

Die Fähigkeit zur Anpassung neuronaler Strukturen ist von großer Bedeutung für die Entwicklung neuer Wege. Unser Erfolg hängt davon ab, inwiefern wir umfassend dazu beitragen, dass ein Haltungsziel (Motto-Ziel) das gewünschte Verhalten oder Befinden aktiviert und somit ein stabiles neuronales Netzwerk aufbaut, das zu einer neuen Gewohnheit führt. Im Seminar wurden die Elemente zur Entwicklung solcher gewünschter neuronalen Netzwerke vorgestellt:

- Dein Motto-Ziel
- Ein Bild, das Dich an Dein Motto-Ziel erinnert
- 10 oder mehr Erinnerungshilfen
- Ein Verkörpern deines Motto-Ziels (Embodiment)
- Wenn möglich soziale Ressourcen, also hilfreiche Personen
- Vorläufersignale zur Früherkennung möglicher Überlastungen





# ERINNERUNGSHILFEN

Du hast im Seminar den Begriff Priming-Effekt von mir gehört? Dieser Phänomen beschreibt die Beeinflussung unserer Wahrnehmung durch vorherige Reize. Es bedeutet, dass wir schneller und automatisch auf Reize reagieren, die uns zuvor präsentiert wurden. Das kann sowohl bewusst als auch unbewusst geschehen und hat Auswirkungen auf unser Verhalten und unsere Entscheidungen. Nach dem Seminar soll der Priming-Effekt effektiv von dir gezielt eingesetzt werden um deinen gewünschten neuronalen Umbauprozess voranzutreiben und die Plastizität des Gehirns zu fördern. Durch gezieltes Priming kannst du dein Gehirn auf Veränderungen vorbereiten und somit schneller und effektiver neue Gewohnheiten und Fähigkeiten erlernen.

Durch gezielte Auswahl deiner Erinnerungshilfen erzeugst du Reize, die beispielsweise in Form des sichtbaren Motto-Ziels, Bildern, Objekten oder Accessoires, Kleidungsstücken, Schmuck, eine speziellen Playliste, neuen Hintergrundbildern auf Mobiltelefonen oder Computern oder sogar Gerüchen. Es ist faszinierend zu beobachten, wie unser Gehirn auf diese Stimuli reagiert und unser Verhalten dadurch beeinflusst wird. Um eine maximale Wirkung zu erzielen, empfehle ich dir, nach einem Seminar 10 Erinnerungshilfen zu etablieren.

## EINSATZ

Es ist unbestritten, dass Erinnerungshilfen einen enormen Nutzen haben, indem sie auf vielfältige Weise die Umstrukturierung deines Gehirns fördern. Zum einen profitierst du vom sogenannten Priming-Effekt, der auf unbewusste Art und Weise Verbindungen in deinem Gehirn herstellt, ohne dass du dir dessen bewusst bist oder dies gezielt anwenden musst.

Andererseits können etablierte Erinnerungshilfen, die auf Motto-Ziel- oder Haltungsauslösern basieren, dir in herausfordernden Situationen helfen, dein gewünschtes neuronales Netz zu aktivieren. Auf diese Weise kannst du dich auch in schwierigen Momenten an dein Ziel erinnern und motiviert bleiben.





# EMBODIMENT

Unser Verstand hat die Fähigkeit, nicht nur die Bewegungen unseres Körpers bewusst zu steuern, sondern auch unsere Stimmungslage zu beeinflussen. Durch bewusstes Ändern unserer Körperhaltung können wir gezielt unsere Stimmung beeinflussen. Im Seminar wurde das bewusste Steuern des Körpers (Embodiment) geübt, um eine passende Stimmungslage für unser Motto-Ziel zu aktivieren. Es ist erstaunlich, wie viel Macht wir über unsere eigene Stimmung haben, wenn wir uns auf unser Embodiment konzentrieren und es gezielt einsetzen. Die Fähigkeit, den Körper bewusst zur Aktivierung einer gewünschten Stimmungslage einzusetzen, ist eine wertvolle Ressource, die uns bei der Umsetzung unseres Motto-Ziels sehr nützlich ist.

## ZWEI FORMEN

### MAKRO-VERSION

Die Makro-Version des Embodiments ähnelt einer Yoga- oder TaiChi-Bewegung. Dabei geht es darum, den gesamten Körper in Bewegung zu bringen, die Atmung oder Mimik zu steuern und eine körperliche Verbindung zum formulierten Motto-Ziel herzustellen. Dadurch wird das Motto-Ziel lebendig und eine tiefe Verbundenheit entsteht. Die Bewegungen und Übungen dienen als Werkzeug, um die Verbindung zwischen Körper und Geist zu stärken und spürbar in die Gefühlswelt des Motto-Ziels einzutauchen.

### MICRO-MOVE

Natürlich ist die Anwendung der Makro-Version nicht jederzeit und an jedem Ort von dir umsetzbar, weshalb du es auf ein Micro-Move reduziert hast. Das Micro-Move ist eine subtile Verkleinerung des "Ganzkörper-Embodiments", das in der Makro-Version zum Einsatz kam. Diese reduzierte Ausführung ermöglicht es dir, jederzeit und überall eine gewünschte Körperhaltung zu aktivieren und somit dein gewünschtes neuronales Ziel-Netz zu aktivieren.



---

# SOZIALE RESSOURCEN

Menschen werden als soziale Ressourcen bezeichnet, die deinem Motto-Ziel positiv gegenüberstehen und bei der Umsetzung und Verwirklichung deines Motto-Ziels behilflich sind. Dabei kann es sich um emotionale als auch fachliche Unterstützung handeln.

Menschen, mit denen man bedeutende Beziehungen pflegt, wie Freunde, Seminarteilnehmende oder Menschen aus deinem Umfeld, können dir helfen, indem du sie gezielt um Hilfe bittest.

## HILFREICHE *Menschen*



Zum Beispiel bei der Vorbereitung oder Nachbereitung einer Situation. Oder allein dadurch, dass sie in einer brisanten Situation, in der du dein Motto-Ziel aktivieren möchtest, dich in die gewünschte Stimmungslage bringen. Oder du beauftragst sie, etwas für dich zu tun.

Im letzten Fall ist es nicht einmal erforderlich, dass sie über dein Motto-Ziel Bescheid wissen. Zum Beispiel können sie dir zu einem von dir bestimmten Zeitpunkt eine von dir bestimmte Mitteilung schicken oder dir eine Kaffeetasse mit dem Aufdruck einer Erinnerungshilfe auf den Tisch stellen.





---

# PRAISE PLAN REFLECT

Ich empfehle dir, dich zu loben (praise), dich eingehend auf herausfordernde Situationen vorzubereiten (plan) und Misserfolge zu reflektieren (reflect).

Um die Transfereffizienz deines Vorhabens zu steigern sind drei Aufgaben für dich von großem Nutzen: 1. das Anerkennen von Erfolgen, 2. das Planen von herausfordernden Situationen und 3. das Reflektieren von Misserfolgen .

1. Das Anerkennen von Erfolgen bezieht sich auf Momente, in denen du bereits die gewünschte Haltung eingenommen hast.
2. Dich gut auf vorhersehbare Herausforderungen vorzubereiten bedeutet alle notwendigen Ressourcen zu mobilisieren um dich emotional als auch kognitiv entsprechend deiner gewünschten inneren Haltung einzustimmen.
3. Das du Misserfolge reflektierst und sie dazu nutzt, dich auf zukünftige Situationen besser vorzubereitest.

Um die Wirksamkeit deines Motto-Ziels zu verstärken oder nachzujustieren, ist das loben, das vorbereiten und das reflektieren von Situationen von großem Nutzen.

Der Umbauprozesses auf allen Ebene und in den verschiedenen Arealen deines Gehirns beginnt nach dem Seminar. Dein Verstand, weiß zwar, was das richtige wäre, doch für das verstehen erhältst du nur den Trostpreis. "Der Sieg" wird dir erst zuteil, wenn du umsetzt, was du dir vorgenommen hast.

Indem du dich gezielt mit unterschiedlichen Herausforderungen auseinandersetzt, steigert du deine Kompetenz, das Erlernete in diversen Kontexten anzuwenden. Wichtig ist es, auch die kleinsten Erfolgserlebnisse gebührend zu feiern und das du dir Erfolgserlebnisse nochmal vor Augen zu hältst.

---

# VORHERSEHBARE HERAUSFORDERNDE SZENEN

---

---

---

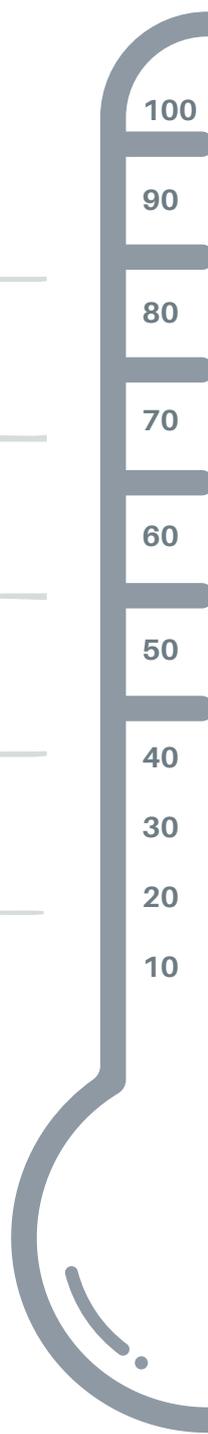
---

---

---

---

---



# VORLÄUFERSIGNALE

## ACHTUNG, EMOTIONEN!

Unangenehme Somatische Marker können als Vorläufersignale dienen, um frühzeitig zu erkennen, dass man nicht in der richtigen Stimmungslage ist, um eine bestimmte Situation zu bewältigen. Um diese Signale rechtzeitig zu identifizieren, empfiehlt es sich, eine herausfordernde Situation zu imaginieren und bewusst wahrzunehmen, auf welche Weise der Körper einem signalisiert, dass man sich unwohl fühlt.

Durch diese bewusste Wahrnehmung kannst du deine Ressourcen frühzeitig zur Hilfe nehmen oder ein zuvor festgelegtes Verhalten einleiten (zum Beispiel durch einen Wenn-dann-Plan, das Nutzen von Erinnerungshilfen oder das Durchführen deines Embodiments), um dein gewünschtes Motto-Ziel zu aktivieren. Es ist ratsam, Vorläufersignale auf einem speziellen Formbatt von dir sichtbar zu machen, damit dein OES deinem IG signalisiert, dass IVS etwas anders machen soll, dass du vorher mit dem EG als inneren Film abgespeichert hast. Dies zeigt, auf welche Weise alle 4 Systeme sich neu vernetzen müssen, damit selbst in herausfordernden Situationen, neues Verhalten möglich ist.



---

# VORLÄUFERSIGNALE

Erkennbare oder spürbare innere und/oder äußere Vorläufersignale, die darauf hinweisen, dass ich auf dem besten Weg bin, in alte, unerwünschte Muster zurückzufallen.



---

# VORLÄUFERSIGNALE

Erkennbare oder spürbare innere und/oder äußere Vorläufersignale, die darauf hinweisen, dass ich auf dem besten Weg bin, in alte, unerwünschte Muster zurückzufallen.



---

# MEINE ROLLE AUSFÜLLEN MIT MOTTO-ZIEL

In folgender Situation oder Szene möchte ich mich mit Hilfe meines Motto-Ziels in die gewünschte innere Haltung versetzen:

---

Meine Erinnerungshilfen durch die ich meine gewünschte innere Haltung aktivieren will:

---

---

Meine Embodiment durch das ich meine gewünschte innere Haltung aktivieren will:

---

Mit folgendem Resultat muss ich rechnen, wenn ich meine gewünschte innere Haltung nicht aktiviere:

---

Ich erkenne, dass ich meinem Motto-Ziel entsprechend gehandelt habe, wenn ...

---

---

Schaffe ich es, mich mit Hilfe meines Motto-Ziels selbstbestimmter zu verhalten oder zu fühlen - selbst wenn es nur 5 % sind, dann werde ich mich auf folgende Weise dafür wertschätzen:

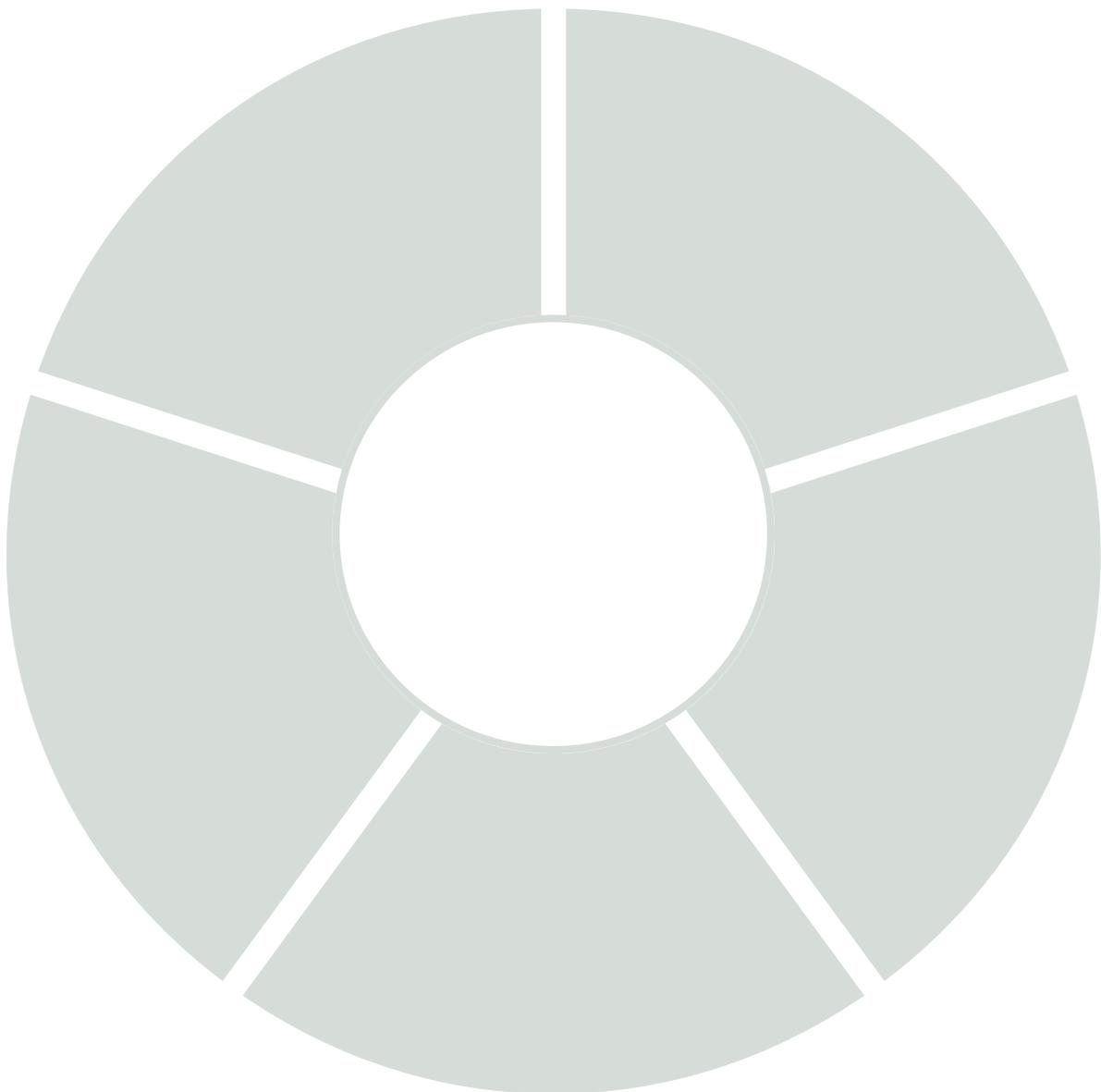
---

---

# WENN-DANN-PLAN

Notiere in der Mitte die Startsequenz einer herausfordernden Szene: Beginne den Satz mit „Wenn... Dann überlege dir max. fünf unterschiedliche Optionen, wie du dich (deinem Wunsch entsprechend) in in dieser Situation verhalten willst. Beginne jeden Satz mit „dann...“ .

Z. B. : Wenn mein Herz beginnt zu pochen, dann atme ich dreimal tief ein und aus / dann trinke ich Wasser / dann gehe ich aufs Klo / dann sage ich mir leise vor: "Ich bin in meiner Kraft".



---

# MEIN HAUPTHINDERNIS

Mit folgendem Haupthindernis muss bei der Umsetzung meins Motto-Ziels realistischerweise rechnen?  
Oder folgendes Hindernis, hat mich davon angehalten, mein gewünschtes Motto-Ziel zu aktivieren?

---

---

---

---

---

---

Folgende Ideen oder Vorhaben könnten dazu beitragen, dass ich mein Leben oder bestimmte Situationen selbstbestimmter gestalte: (z. B.: Einrichten einer Ressourcentankstelle, einen Wenn-dann-Plan erstellen, mein Embodiment oder Erinnerungshilfen gezielt vorbereiten, Ralf kontaktieren...)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



---

# ABSCHLUSS

## Ein letzter Gedanke zum Schluss

Im Leben begegnen uns immer wieder Situationen, die uns herausfordern und uns wachsen lassen können. Oft schaffen wir es, mit den täglichen Herausforderungen selbstbestimmt und erfolgreich umzugehen. Doch manchmal stoßen wir auf Themen, für die wir keine Lösung haben, oder wir beobachten bei anderen Menschen, dass sie sich immer wieder in schwierige Situationen verstricken, ohne neue und bessere Wege zu finden.

Ich kenne solche "Prüfungen" oder Herausforderungen nur allzu gut. Aus diesem Grund habe ich vor vielen Jahren begonnen, mich damit zu beschäftigen, wie es mir und anderen Menschen gelingen kann, ein Leben voller Glück und Zufriedenheit zu führen. Mir wurde dabei bewusst, dass wir für viele Aufgaben eine Ausbildung absolvieren müssen, sei es beruflich oder um einen Führerschein zu erwerben. Es gibt einen theoretischen Teil und einen praktischen Teil.

Doch für ein selbstbestimmtes Leben, in dem wir mit Prüfungen konfrontiert werden, die nicht mit einer Note bewertet werden, erhalten wir selten die notwendige Ausbildung. Mit meiner Arbeit möchte ich sowohl in der Theorie als auch durch praktische Übungen und die Förderung der persönlichen Entwicklung dazu beitragen, dass wir ein Leben mit einem guten Gefühl führen können, um uns selbst eine "gute Note" für ein schönes Leben zu geben.

Ich hoffe, dass du durch dieses Seminar etwas gelernt und erlebt hast, was dich in deinem Leben unterstützt und erfreut. Und falls du doch mal in die Verlegenheit kommst, externe Hilfe zu brauchen – vielleicht erinnerst du dich an dieses Seminar, die Werkzeuge, die du nutzen kannst oder du meldest dich bei mir, für etwas "Nachhilfe". 😊

Alles Gute  
Ralf

---

# KONTAKT

## Ralf Haake

BusinessCoach & Trainer

"Als ehemalige Führungskraft, Unternehmer und "Lebenskünstler" mit jahrelanger Erfahrung als Unternehmensberater wurde mir bewusst, dass Teile der Persönlichkeit - sei es bewusst oder unbewusst - Widerstand gegen einen gewünschten oder notwendigen Wandel erzeugen können. Deshalb hege ich großen Respekt, wenn ich Menschen auf ihrem Weg begleite. Denn egal, aus welchen Gründen es bisher gute Argumente gab, "neue Wege" zu meiden oder sich gegen jegliche Vernunft anders zu verhalten, ist es mein Ziel als Coach oder Trainer, diese Widerstände zu erkennen und genau die Ressourcen freizusetzen, die notwendig sind, damit Menschen mehr von dem Leben können, was ihnen wirklich wichtig ist."



0175 / 168 61 25



[info@ralf-haake.com](mailto:info@ralf-haake.com)



[www.ralf-haake.com](http://www.ralf-haake.com)



Weinsbergstr. 118a, 50823 Köln