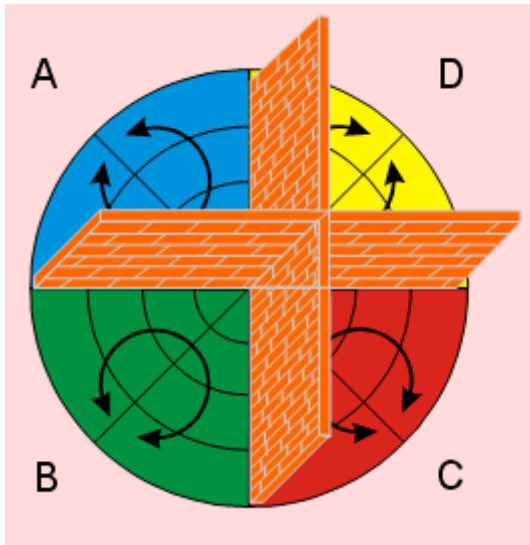




**©Arno Rödel HBDI®-Coach**

# Die Mauer im Kopf

**„Grenzenlos denken - mehr erreichen!“**  
**Ist nur möglich wenn die Mauern im Kopf .....**



## Unterschiedliche Sprachen des Gehirns

Jeder Denkstil hat seine eigene Art zu kommunizieren.

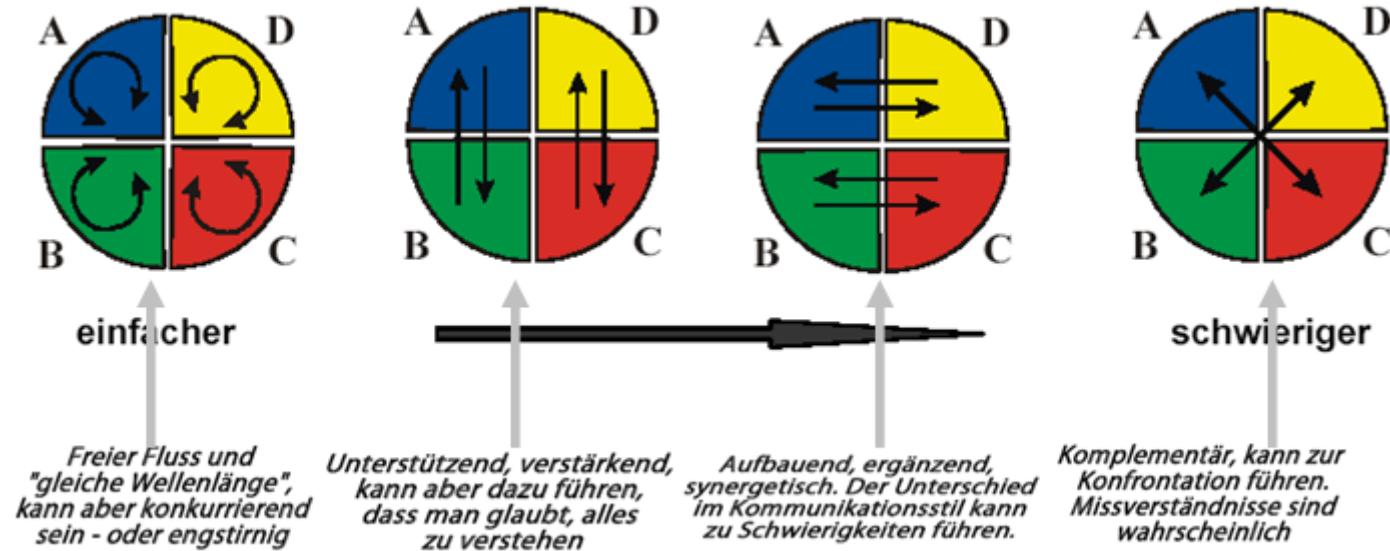
Unterschiedliche Denkstile brauchen unterschiedliche

- Argumente
- Strategien
- Wörter und Formulierungen
- Körpersprachen
- Inszenierungen
- Präsentations-Methoden

Ein Beispiel: unterschiedliche Adjektive:



# Das HBDI® - Kommunikation



<p><b>A</b> Mit Zielsetzungen und Sachlichkeit Kurze, klare, präzise Informationen Gut verständliche logische Ideen Kritisches Hinterfragen Materialien, die auf den Punkt kommen Übersichten mit Daten und Fakten Formale Genauigkeit</p>	<p><b>D</b> Überblick bieten, wenige Details Verbindung zum großen Ganzen Langfristige Ziele, Strategien Visualisierung Anschauliche Beispiele Ideen, Neues, Spaß Konzeptioneller Rahmen</p>
<p><b>B</b> Schrittweise Entwicklung des Themas Beim Thema bleiben, kein Abschweifen Erprobte Regeln und Prozesse Erklärung, wie etwas funktioniert Referenzen/ Hintergrundinformationen Konkreter Zeit- und Maßnahmenplan</p>	<p><b>C</b> Offenes, ungezwungenes Gespräch Zuhören und alles verstehen Ausdrucksstarke Stimme/ Körpersprache Gute persönliche Beziehung Wissen, wie andere fühlen, reagieren Respekt für die Gefühle anderer Keine hintergründigen Argumente</p>

## Gehirngerecht präsentieren

- Zahlen, Daten, Fakten
- Logisch und durchdacht
- Finanzielle Aspekte
- Effektiv, rational, ergebnisorientiert
- Aufrecht, selbstbewusst, cool
- Diagramme, Tabellen (PowerPoint)
- Klare, präzise Botschaften
- Genaue Angaben

### Was?

- Neue innovative Ideen und Konzepte
- Überraschende Präsentationstechnik
- Zukunftsweisend: Langzeitstrategie
- Wenig Details - Gesamtüberblick
- Bilder, Metaphern, Analogien
- Begeisterung
- Interaktion mit Teilnehmern

### Warum?

- Strukturierte /systematische Botschaft
- Gute Planung und Organisation
- Unterlagen, Pläne, Check-Listen
- Praxisnah, umsetzbar, konkret
- Anerkannt, bewährt
- Ausgereiftes Konzept
- Vertrauen erweckendes Auftreten
- Beispiele, Referenzen, Erfahrung

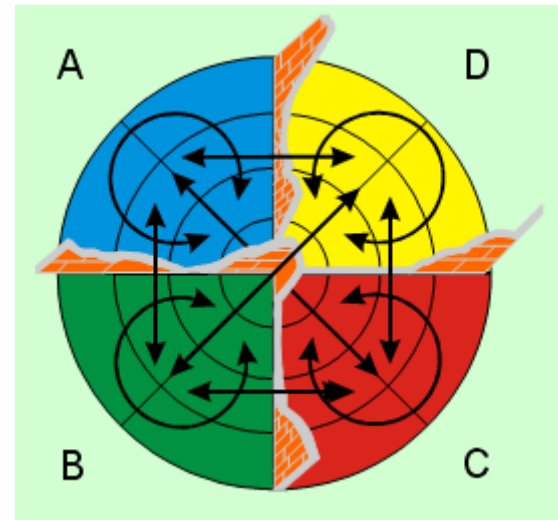
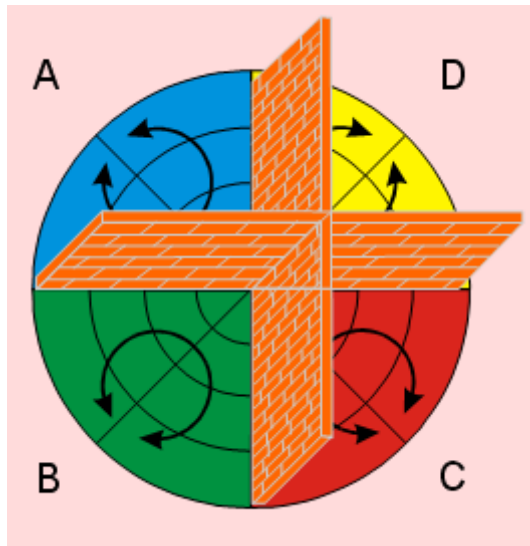
### Wie?

- Herzensbrücke zum Publikum
- Angenehme Atmosphäre
- Als Mensch sichtbar sein
- Informeller Teil ist wichtig (Pausen)
- Geschichten
- Alles, was Freude macht
- Emotionale Argumentation
- Weiche, warme Körpersprache

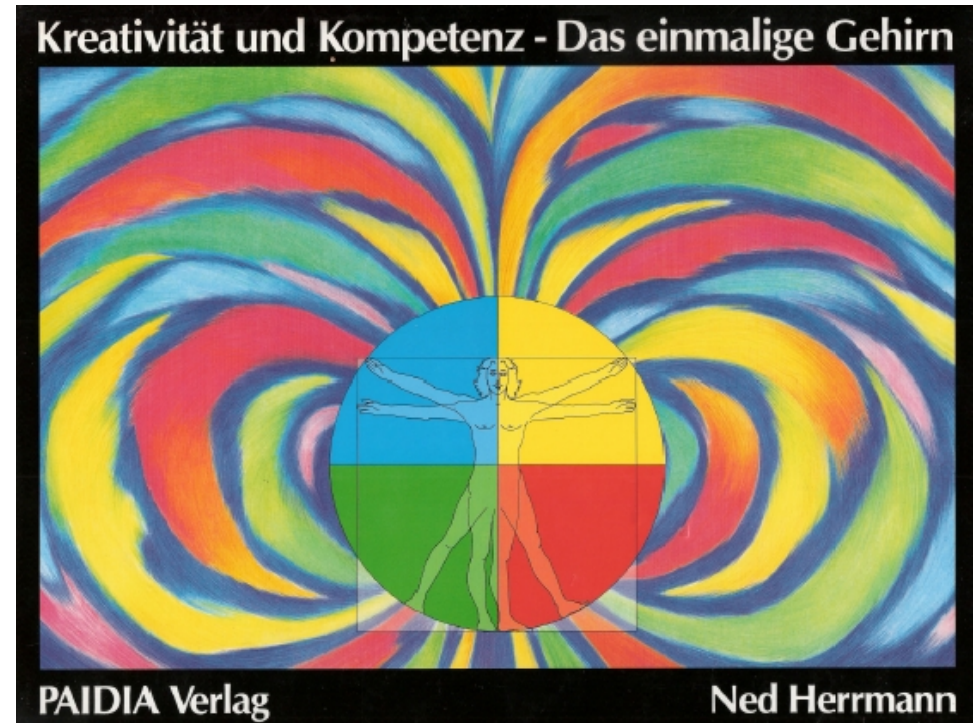
### Wer?

# Der Mauerfall im Kopf

**„Grenzenlos denken - mehr erreichen!“**  
**Ist nur möglich wenn die Mauern im Kopf gefallen sind.**



# Literaturhinweis





**Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit.**

**©Arno Rödel HBDI®-Coach**