

Dr.Gasser Flow-Akademie

Vorschläge für Vorträge / Seminare

1. Ich möchte kritisieren ohne zu verletzen, aber wie?

Das effiziente Kritisieren in der Sprache der Vitalität und des Flow steht im Mittelpunkt dieses Abends. Es ist dies eine Sprache, die direkt aus dem Herzen kommt und die Fähigkeit besitzt, das Gegenüber unmittelbar und ohne Blossstellung im wahrsten Sinne des Wortes zu "treffen". Der Vortrag zeigt mit Erklärung und konkreten Alltagsbeispielen, wie die Vitalität beim Kritisieren unsere Führerin sein kann und was das mit dem Kritisierten anstellt.

2. Wie kann ich souverän handeln, statt mit Autorität oder falschem Entgegenkommen?

Souverän Handeln heisst, nicht bloss einen Kompromiss zwischen autoritärem Verfügen und naivem Entgegenkommen auszuhandeln, sondern eine völlig neue Selbstverständlichkeit zu setzen. Die Selbstverständlichkeit dessen, was attraktiv ist und uns "wie von selbst" anzieht. Vitale und ursprüngliche Lebensäußerungen, z.B. ein freundliches Lächeln, sind anziehend. Wer souverän handelt, schafft einen Sog der zieht. Praktische Alltagsbeispiele helfen dies zu veranschaulichen.

3. Den Sinn wecken, statt Druck machen. Wie geht das?

Wenn Kinder, Mitarbeiterinnen oder Partner sich verweigern, liegt dies oft daran, dass das Verlangte für sie sinnlos ist und nicht "einleuchtet". Gelingt es, den Sinn offenbar zu machen, verschwinden Widerstand und Unlust und ein energievoller Schwung zieht ein. Sobald ein Auftrag für das Gegenüber Sinn macht, entsteht ein Sog, der das Engagement weckt und die Umsetzung des Gefragten leicht macht. Der Abend zeigt mit praktischen Beispielen, wie der Sinn geweckt wird und Schwung entstehen kann.

4. Weg vom Liefert hin zu echtem Geben - Flowtipps für alle Eltern, die sich zu sehr verausgaben

Wie schön wäre es doch, wenn unsere erzieherischen Bemühungen im Alltag auch mit etwas Dankbarkeit seitens der Kinder belohnt würden. Doch wer den Lieferanteneingang benutzt, muss sich nicht wundern, wenn er nicht auf die große Bühne der Anerkennung gebeten wird. Stetes und bedingungsloses Da-Sein und blosses Beliefern der Kinder höhlt Dankbarkeit aus. Echtes Geben hingegen passt sich verlässlich an Bedingungen an, ist endlos grosszügig, lässt sich aber nie ausnutzen oder missbrauchen. Der Grat zwischen Liefert und Geben in der Erziehung ist schmal. Dieser Vortrag zeigt die präzise und attraktive Logik des schlauen Gebens.

5. Anerkennung ist stärker als Lob und Strafe

Es gibt einen Weg zur effizienten Erziehung jenseits von Druck und Nachgeben.

Die Grundlage bildet die Flow-Pädagogik.

DDr. Johannes Gasser ist Forscher und Experte für Flow-Pädagogik.

Er zeigt Beispiele und Methoden für die neue Zeit.

Die Kinder und Jugendlichen brauchen mehr als nur Liebsein, Belohnung und Sanktionen. Sie wollen, dass ihr Herz angesprochen wird.

6. Die Kinder ressourcieren, statt sie zu verwöhnen

Kindern zu willen sein und sie verwöhnen, schafft *kleine Tyrannen*. Sie hart und leistungsorientiert behandeln, schafft *Lebensrebellen*. Kinder ressourcieren meint, dem heiligen Feuer von Lernen und Suchen ständig neues Brennmaterial geben.

7. Aktiv Zuhören, statt Recht haben wollen

Wer belehrt, hat vielleicht recht, doch er verliert die Zuneigung des Zuhörenden.

Aktiv Zuhören meint "mit dem Ohr des Zuhörenden" sprechen.

Hier geht es um die Kunst mit dem Ohr des Andern zu hören. Wer erzieht, hört nicht zu, sondern will, das ihm zugehört wird. Wer wirklich zuhört, kann nicht mehr erziehen und nicht mehr ver-stossen. Denn wer die Anliegen des Lebens hört, verbreitet Anziehung.

Sie lernen die Senderorientierung von der Empfängerorientierung zu unterscheiden und analysieren die beiden Kommunikationsformen mit Hilfe der folgenden Frage: Welcher vitale Zug entsteht im Kreislauf der jeweiligen Kommunikation?

Es geht darum, nicht mehr mit der eigenen Absicht und dem eigenen Zeigefinger zu reden, sondern mit dem Ohr des Zuhörenden, denn dieses weiß sehr genau, ob das, was es erhält, günstig oder ungünstig ist.

8. Fragen "Was braucht es?" statt fordern "Ich will!"

Wer sagt, "Ich will" provoziert die Reaktion "Ohne mich!". Deshalb fragt die Flow-Kommunikation, "Was braucht Dein Anliegen, damit es Erfolg hat?". Dies provoziert die Reaktion "Ja, sag mir!"

9. Führen durch sanfte Klarheit statt mit "harter Autorität" oder "laissez faire"

Die bisherigen Erziehungsmittel genügen oft nicht mehr, um den Notwendigkeiten des Lebens *und* den Autonomiebedürfnissen der Kinder / der Mitarbeitenden / der Kollegen gerecht zu werden. Günstig ist durchgängige Klarheit, die treffsicher und ohne Härte führt.

10. Ich- und Du-Botschaften von Erwartungen erlösen

Du-Botschaften sind unbeliebt. Doch auch Ich-Botschaften machen, gewollt oder ungewollt, Druck. Dahinter stecken nämlich oft heimliche Erwartungen, die Druck erzeugen. Dagegen wehrt sich der freie Geist.

11. Schwarze Tatsachen in goldige Ressourcen Verwandeln

Wenn die reinen Fakten schwierig sind, braucht es nicht nur Optimismus um Schwung und Attraktivität hineinzubringen. Wer sieht, dass die Basis der Realität vitale Ressourcen sind, wird imstande sein, aus jeder Situation mehr zu machen und was Gutes hervorzubringen.

12. Der Ruf hinter Gewalt und Sucht: Flow und Sehnsucht

Gewalt und Sucht sind Ersatz für eigentliche Grösse und Lebendigkeit. Dies erklärt, warum sie so faszinieren. Erst der Weg zurück zu Flow und Sehnsucht macht Gewalt und Sucht überflüssig.

13. Ich möchte kein Opfer mehr sein und auch nicht zum Täter werden. Was nun?

Opfer bin ich, wenn ich mir Dinge gefallen lasse, die mir zuwider sind. Täter bin ich, wenn ich meinen Willen mehr oder weniger resolut Durchsetze.

Für jeden der humanistisch denkt und empathisch fühlt, sind beides keine annehmbaren Optionen. Wie vermeide ich also in diese Opfer- Täter Falle zu stürzen?

Ein Weg ist die Technik des "Sesam- öffne- dich!". Ich bringe den andern dazu, aus freien Stücken das zu wollen, was ich brauche. Der Abend illustriert dies mit konkreten und erfahrbaren Beispielen.

14. Was tun, wenn die Kinder nicht wollen, wie sie sollen?

Mit Flow-Kommunikation erreichen Sie auch die Herzen widerspenstiger Kinder

Auch das liebste Kind macht uns manchmal einen Strich durch die Rechnung und tut einfach nicht, was es sollte - beim Anziehen, beim Essen, beim Schlafengehen, beim Aufräumen, beim Einhalten von Abmachungen und ganz besonders dann, wenn wir sowieso schon unter Zeitdruck stehen! Mitten in der akuten Situation ist es oft zu spät an unserer elterlichen Souveränität zu arbeiten. Es bleiben meist nur zwei Reaktionsweisen: Entweder wir geben nach oder setzen uns mit Macht und Härte durch. Beides hilft dem Kind und uns nicht wirklich. An diesem Abend werden wir uns deshalb damit beschäftigen, was es mit dem Wollen und Sollen eigentlich auf sich hat.

Es macht keinen Sinn, das Wollen der Kinder einfach zu übergehen, denn die Kinder sollen ja bekommen, was sie brauchen. Doch die Kinder wollen nicht immer nur das, was sie auch brauchen. Oft wollen sie etwas, das zwar dem Augenblick dient, aber der Zukunft oder dem andern schadet. Was nun?

Die Flow-Kommunikation arbeitet direkt mit grundlegenden Energieformen, zum Beispiel mit unseren versteckten Erwartungen oder mit der sprühenden Lebendigkeit, die im Widerstand des Kindes steckt. Mit der Flow-Kommunikation führen wir das Wollen des Kindes langsam auf das hin, was es wirklich braucht. Wir lernen, schon bei kleinen Kindern die klare, doch niemals harte Auseinandersetzung nicht zu scheuen, sondern sie zu nutzen um eine noch stärkere Harmonie herzustellen.

15. Die 7 Stufen der Auseinandersetzung: vom Krieg zum Fest

Die 7 Stufen der Auseinandersetzung finden sich im familiären Austausch, in Sport und Diskussion sowie in feindseligen Kämpfen. Möchten Sie sich anschauen, was Sie selber und Ihre Mitmenschen in Gang setzen?

Die sieben Stufen der schöpferischen Auseinandersetzung finden sich beim Einkaufen (Handeln), wenn ich mich freue (festliche Atmosphäre) und auch dann, wenn ich ärgerlich bin (Kampf und Drohung ausstrahlend). Die sieben Stufen sind entlang einer Skala des Flow (der vitalen Energie) angesiedelt. Das eine Ende der Skala wird von Krieg und Zerstörung besetzt. Das Gegenteil von lebensfreudigem Flow und Festlichkeit. Das eine Ende wird Zerstörung und Härte, die andere durch Flow und liebende Grosszügigkeit gebildet. Dazwischen liegt der Handel und sein Kompromiss, sowie vier weitere Auseinandersetzungen. Man kann die Skala der sieben Stufen auch kurz fassen mit:

Von Krieg (1, Zerstörung) und Kampf (2, Auseinandersetzung) über den Handel (3, zwischen Gleichen wie Markt, Miteinandersetzung), Zugehörigkeit (4, zwischen Verschiedenen wie Identität, Wir, Familie, Gruppe, Exil) und die Gastfreundschaft (5, Gäste, Kunden, Einladungen) hin zum Fest (6) (Füreinandersetzung) und zur Initiation (7, der Wandel zum Eigentlichen, jenseits von Sein und Nichtsein).

16. Widerstand nicht als Verweigerung sehen, sondern als Angebot

Die Flow-Kommunikation, die Flow-Führung und die Ressourcive Pädagogik stören sich nicht an den Widerständen und Verweigerungen, sondern sehen das grundlegende Anliegen, welches in jedem Widerstand und in jeder Verweigerung steckt.

Dabei geht es darum, sich von der Form (Härte, Opposition) der Verweigerung nicht beeindrucken zu lassen, sondern die Energie, die im inneren Kern der Verweigerung steckt, aufzunehmen, und die Verweigerung ernst zu nehmen als das, was sie wirklich ist, nämlich ein Symptom und ein Hilferuf und keine Tatsache. Weil die Flow-Kommunikation diesen Ruf versteht, gelingt es ihr, den Ruf zu durchschauen und hinter dem Ruf den guten Grund für die Verweigerung zu erkennen, um dann ein Angebot zu machen, welches bewirkt, dass die Verweigerung dem Engagement weicht.