

Wir hoffen, dieser Leitgedanke unterstützt Sie beim Erreichen Ihrer Ziele:  
[Newsletter in PDF-Form ausdrucken.](#)

## Kraft durch Sprache - Informationsverarbeitung

**Klar kommunizieren durch tiefes Verstehen -  
Denn: Wer versteht, gewinnt!**

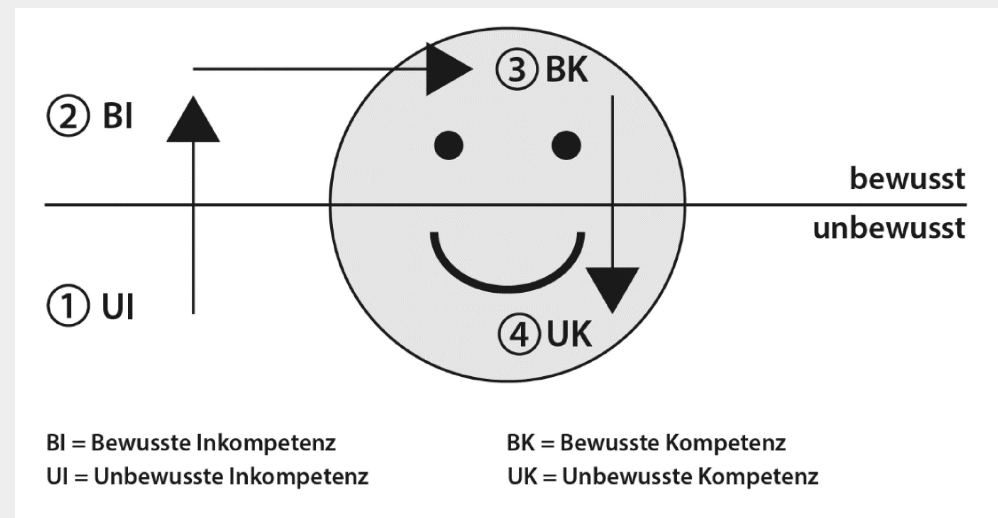


[Jetzt zum Seminar anmelden](#)

Lebenslanges Lernen ist zum Mantra vieler Unternehmen und damit auch der Weiterbildungsbranche geworden. Doch was bedeutet „Lebenslanges Lernen“ im Kern? Noch mehr Wissen? Noch mehr Kennen? Oder mehr Können und damit mehr Wirkung? „Mehr Können und mehr Wirkung“, hören wir die meisten rufen. Und das macht natürlich Sinn. Doch genau hier liegt es aus unserer Sicht im Argen. Es wird „Können“ und damit Tiefgang gewünscht und zu oft „Kennen“ und damit Oberflächlichkeit gewählt. Woher kommt das? Es gibt zwei ineinander verwobene Antworten:

### Anstrengungsvermeidung ...

Der Weg von der unbewussten Inkompetenz zur unbewussten Kompetenz ist lang und anstrengend. Da bleiben viele einfach auf der Stufe der bewussten Kompetenz stehen (Kennen). Der letzte, anstrengendste Schritt zur unbewussten Kompetenz (Können) wird vermieden. „Vielleicht reicht ja Kennen für meine Karriere. Andere kriegen das ja auch so hin.“



Quelle: „[Verstehen heißt nicht einverstanden sein](#)“ (Econ Verlag, 2017)

### ... und Dominanzstreben

Außerdem ist der Wunsch, andere zu dominieren, überall gegenwärtig. Besser sein, schöner sein, klüger sein, stärker sein, reicher sein, perfekter sein. Doch das darf nicht zugegeben werden. Denn es ist sozial unerwünscht. Deswegen taucht das ursprüngliche Motiv in den Untergrund ab. Und die Sucht nach Bestätigung wird grenzenlos. Denn wer noch lernen muss, ist nicht stärker. Ist nicht besser. Ist nicht klüger. Und „nicht mehr lernen müssen“ wird zum immateriellen Statussymbol.

### Selbstbestätigung schlägt Lernbestrebung – „Verstanden werden wollen“ schlägt „verstehen wollen“

Statt zum Beispiel das Thema „Verantwortung“ noch tiefer geistig zu durchdringen und es damit noch besser zu verstehen, wird sich auf die Suche nach etwas Neuem gemacht. Eine neue Idee, ein neuer Ansatz, ein neuer Trainer. Das Neue im Neuen zu finden, ist weniger anstrengend als das Neue im Alten. Und schwups, sind wir beim gegenwärtigen Ergebnis. Oberflächlichkeit wird als Tiefgang dargestellt. Wie es der Kunde wünscht. Und das nährt den „höher, schneller, weiter“-Wahn. Doch dieser emotionalen Sackgasse stellen wir gerne das Konzept „flexibler, klarer, tiefer“ entgegen. Und das fängt mit dem Wunsch an, zuerst „verstehen zu wollen“.

### Denn wer versteht, gewinnt!

Sich selbst verstehen. Andere verstehen. Märkte verstehen. Unternehmen verstehen. Produktion verstehen. Familie verstehen. Vertrieb verstehen. Sinn verstehen. Menschliche Entwicklung verstehen. Transformation verstehen. Das Leben verstehen... Bei der Transformation von Führungsteams ist das eine entscheidende Erkenntnis. Auf die Frage „Wer möchte von anderen vorurteilsfrei verstanden werden? Wer von Ihnen wünscht sich, dass andere von Ihrem Standpunkt aus auf eine Sache schauen?“ flogen gefühlte 98 von 100 Armen hoch. Danach folgt die nächste Frage: „Was glauben Sie, wie wichtig es Ihren Mitarbeitern ist, von Ihnen verstanden zu werden?“

Plötzlich wird vielen klar: Erst wenn sich ein Mensch von einem anderen verstanden fühlt, gibt er diesem die Erlaubnis, ihn zu entwickeln. Eine Erkenntnis, die nur kraftvoll wird, wenn wir lernen, zu verstehen, ohne einverstanden sein zu müssen. Nur dann können wir uns ganz auf andere Sichtweisen einstellen und die stärkste Perspektive auswählen. Egal, ob Mitarbeiter, Lebenspartner, pubertierende Kinder oder nerviger Chef. Jeder will verstanden werden!

### Tiefes Lernenwollen heißt tief verstehen, aufnehmen, verarbeiten und umsetzen wollen

Dafür muss man die Welt in sich hineinlassen – zuerst in den Kopf aufnehmen, intellektuell. Und dann mit Erfahrungen gekoppelt, ins Wesen, emotional. Jeden Tag mutig anerkennen, was tatsächlich da ist. Das ist „Lebenslanges Lernen“ im Kern. Und das funktioniert nur, wenn wir beim Verstehenwollen so stark sind, dass wir nicht „einverstanden sein müssen“. Dann lernen wir, unseren Horizont tatsächlich zu erweitern. Und jetzt verstehen wir auch den Harvard Professor William James mit seiner Analyse: „Denken ist, was viele Leute zu tun glauben, wenn sie ihre Vorurteile ordnen.“

Ihr Team vom Grundl Leadership Institut

Wenn Sie tiefes Verstehen lernen wollen, dann ...

### **BUCHEN SIE JETZT IHREN PLATZ – Wir freuen uns auf Sie!**

#### **Intensiv-Seminar „Kraft durch Sprache® – Informationsverarbeitung“**

*Klar kommunizieren durch tiefes Verstehen. So verarbeiten Menschen Informationen!*

[Zum Seminarprospekt "Informationsverarbeitung" >>](#)

- [Hier](#) geht's zur Anmeldung für den Termin vom 21. (abends) bis 23. März 2019 im [Hotel Freizeit In](#) in Göttingen
- [Hier](#) geht's zur Anmeldung für den Termin vom 26. (abends) bis 28. September 2019 im [Land & Golf Hotel Stromberg](#) in Stromberg (Bei Bad Kreuznach)

Im [Video](#) spricht Boris Grundl über die Inhalte des Seminars.

Alle weiteren Seminartermine finden Sie hier: [www.grundl-institut.de/termine](http://www.grundl-institut.de/termine)

### Folgen Sie uns und entdecken Sie die Grundl-Welt



Sie erhalten diese Informationen, da Sie als Interessent in unserer Datenbank registriert sind.

[Hier können Sie sich abmelden.](#)