

**STUDIO FUER STRATEGIE DESIGN
WAS WIR MACHEN**

ANTWORTEN AUF DIE FOLGENDEN FRAGEN HABEN WIR NICHT

WAS WIR HABEN IST EINE STRATEGIE

ZU DEN FOLGENDEN THEMEN

**01
MOTIVATION**

**02
ENTSCHEIDUNG**

**03
KONDITIONALE KOMMUNIKATION**

**04
KONSTRUKTIVE KOMMUNIKATION**

**05
LOESUNGSVERMITTLUNG**

**06
NACKTER STRESS**

**07
PSYCHO VIRTUELLE REALITAET**

**08
MONO©MEDIATION**

**10
SYS©THEMATISCHES©ZEICHNEN**

**LEONARD I. R. PENGLER . DIPL.RER.NAT.UNIV.
iNET . WWW.CONTACTCONTENT.DE . iMAIL . CONTACT[AT]CONTACTCONTENT.DE
iNET . WWW.CONTACTCONTEN.COM . iMAIL . CONTACT[AT]CONTACTCONTENT.COM
FON . 09471 9507505 . MOBIL . 01520 1979617**

**TITEL [TEIL I - TEIL VIII] KRISENKOMPENSATIONSVERFAHREN
KONFLIKTVORSORGE UND KONFLIKTREGULATION
[KONFLIKTPROPHYLAXE UND KONFLIKTMANAGEMENT]**

- I MOTIVATION [INTUITION RATIO EMOTION]
- II ENTSCHEIDUNG [START PLAN ZIEL STRATEGIE]
- III KONDITIONALE KOMMUNIKATION [DATEN INFORMATION TRANSFORMATION]
- IV KONSTRUKTIVE KOMMUNIKATION [PERSON INSTITUTION KONFRONTATION]
- V LOESUNGSVERMITTLUNG [KRISE KONFLIKT KOMPENSATION]
- VI NACKTER STRESS [LEISTUNG LEISTUNG LEISTUNG]
- VII PSYCHO VIRTUELLE REALITAET [VERHEIMLICHUNG DES UNHEIMLICHEN]

FORM : SEMINAR
EINZEL-VERANSTALTUNG : 1 TAG = 5 STUNDEN + 1 STUNDE PAUSE
FORM : VORTRAG
EINZEL-VERANSTALTUNG : 1 TAG = 2 STUNDEN
FORTSETZUNGS-FOLGE : 7 TAGE = 7 X 2 STUNDEN

- VIII MONO©MEDIATION UND MEDIATION [STREIT UND SCHLICHTUNG]

FORM : VORTRAG
EINZEL-VERANSTALTUNG : 1 TAG = 2 STUNDEN

**TITEL [TEIL I] SYS©THEMATISCHES©ZEICHNEN
NICHT ZEICHNEN LERNEN SONDERN LERNEN MIT ZEICHNEN**

- T WISSENSCHAFTLICHES ZEICHNEN

FORM : SEMINAR
EINZEL-VERANSTALTUNG : 2 TAGE = 2 X 3 STUNDEN oder
1 TAG = 5 STUNDEN + 1 STUNDE PAUSE

LEONARD I. R. PENGLER
NATURWISSENSCHAFTLER [DIPL.RER.NAT.UNIV.]
MEDIATOR [MEDIATOR.ZERT.OTH.]

**VERANSTALTUNGSBESCHREIBUNG
für den Teilnehmer**

TEIL [I II III IIII IIIII IIIIII IIIIII IIIIIII]

KONFLIKTVORSORGE UND KONFLIKTREGULATION

KRISENKOMPENSATION

KRISE KONFLIKT KOMPENSATION

I MOTIVATION

[INTUITION RATIO EMOTION]

II ENTSCHEIDUNG

[START PLAN ZIEL STRATEGIE]

III KONDITIONALE KOMMUNIKATION

[DATEN INFORMATION TRANSFORMATION]

IV KONSTRUKTIVE KOMMUNIKATION

[PERSON INSTITUTION KONFRONTATION]

V LOESUNGSVERMITTLUNG

[KRISE KONFLIKT KOMPENSATION]

VI NACKTER STRESS

[LEISTUNG LEISTUNG LEISTUNG]

VII VIRTUELLE PSYCHO REALITAET

[DIE VERHEIMLICHUNG DES UNHEIMLICHEN]

VII MONO©MEDIATION UND MEDIATION

[STREIT UND SCHLICHTUNG]

TEIL [T]

NICHT ZEICHNEN LERNEN - SONDERN LERNEN MIT ZEICHNEN

SYS©THEMATISCHES©ZEICHNEN

T WISSENSCHAFTLICHES ZEICHNEN

TEIL I

WIE MACHE ICH WAS ? UND ? WAS MACHE ICH WIE ?

MOTIVATION

INTUITION RATIO EMOTION

Stellen Sie sich vor, Sie können destruktive Gefühle unbeschadet umrunden und werden mit konstruktiven Gefühlen belohnt. Sie folgen Ihrem intuitiven Gespür und holen, an Ihrem Ziel angelangt, Ihre emotionalen Gefühle nach. Sie werden von Ihren Gefühlen begleitet, nicht aber geleitet und auch nicht von Ihrem Weg abgebracht. Ihre Motivation zu kennen, macht es nicht nur leichter, sich zu entscheiden, sondern auch, sich passend entschieden zu haben oder eine Entscheidung zu korrigieren.

Sie lernen ein MODELL kennen, das Ihnen zeigt, wie der Mensch nach momentan bestem Wissen in seinem Verhalten strukturiert ist und funktioniert.

Sie lernen METHODEN kennen, die Ihnen zeigen, wie Sie konkret in der Praxis mit Ihrem Verhalten verfahren können, so dass Sie sich leichter tun, auch wenn es nicht immer leicht ist. Das Skript zu dieser Veranstaltung wird zur Verfügung gestellt. LEITUNG : Leonard I. R. Pengler dipl.rer.nat.univ.

TEIL II

WAS SOLL ICH TUN ? UND ? WIE SOLL ICH TUN ? WAS ICH TUN SOLL

ENT-SCHEIDUNG

START PLAN ZIEL STRATEGIE

Wenn alles, was ich mache, Entscheidung ist, kann ich gar nicht umhin, zu entscheiden. Ich kann aber so oder so entscheiden. Ich kann den Stress vermeiden, wenn ich mich nicht beirren lasse von der Veränderung und der Unsicherheit, von emotional bedingten Blockaden aus Angst vor der falschen Entscheidung oder der falschen Entscheidung aus emotionaler Betroffenheit. Eine Entscheidung muss kein Dilemma sein und auch nicht in einem Fiasko enden. Wenn Sie wissen, was Entscheidung als Gegenstand IST, was Entscheidung zum Gegenstand HAT, und was DAS PROBLEM eigentlich ist, wissen Sie immer noch nicht, ob Ihre Entscheidung die beste ist, doch Sie sind in der Lage, aus den Konsequenzen das Beste zu machen.

Sie lernen ein MODELL kennen, das Ihnen zeigt, wie der Mensch nach momentan bestem Wissen in seinem Verhalten strukturiert ist und funktioniert.

Sie lernen METHODEN kennen, die Ihnen zeigen, wie Sie konkret in der Praxis mit Ihrem Verhalten verfahren können, so dass Sie sich leichter tun, auch wenn es nicht immer leicht ist. Das Skript zu dieser Veranstaltung wird zur Verfügung gestellt. LEITUNG : Leonard I. R. Pengler dipl.rer.nat.univ.

TEIL II I

WAS DER MENSCH WEISS - WEISS ER NUR DURCH DEN MENSCHEN KONDITIONALE KOMMUNIKATION DATEN ? INFORMATION ? TRANSFORMATION ?

Ein Missverständnis ist rätselhaft, ein Rätsel ist es nicht wirklich. Dasselbe ist nicht nur anders für jeden, sondern für keinen so, wie es ist. Wenn man nicht weiß, weswegen man uneinig ist, kann man sich auch nicht einigen können. Die Bedingungen des Kommunizierens zu kennen, ist nicht selbstverständlich, auch nicht, zu wissen, dass es sie gibt. Diese Bedingungen kennen zu lernen, macht das Missverständnis verständlich, bevor es rätselhaft wird.

Sie lernen ein MODELL kennen, das Ihnen zeigt, wie der Mensch nach momentan bestem Wissen in seinem Verhalten strukturiert ist und funktioniert. Sie lernen METHODEN kennen, die Ihnen zeigen, wie Sie konkret in der Praxis mit Ihrem Verhalten verfahren können, so dass Sie sich leichter tun, auch wenn es nicht immer leicht ist. Das Skript zu dieser Veranstaltung wird zur Verfügung gestellt. LEITUNG : Leonard I. R. Pengler dipl.rer.nat.univ.

TEIL II II

DIE GRUND-SAETZLICHE UND GRUND-GESETZLICHE WUERDE DES MENSCHEN KONSTRUKTIVE KOMMUNIKATION PERSON ? INSTITUTION ? KONFRONTATION ? KONFLIKT ? KRIEG !

Wie kann der Respekt VON MENSCH ZU MENSCH selbst im Affekt erhalten bleiben, wenn der Respekt die Würde des Menschen meint, die so grundsätzlich wie grundgesetzlich als unantastbar gilt. Die Konfrontation VON MENSCH ZU MENSCH kann konstruktiv sein, wird der Mensch in seinem TUN von seinem SEIN unterschieden. Dazu bedarf es keiner spezifischen Kenntnis, nur der Bereitschaft, um Vorurteil und Verurteilung sowie Beurteilung und Urteil auf die TAT zu begrenzen und das SEIN unangetastet zu lassen. Dazu wiederum bedarf es nur der Vernunft.

Sie lernen ein MODELL kennen, das Ihnen zeigt, wie der Mensch nach momentan bestem Wissen in seinem Verhalten strukturiert ist und funktioniert. Sie lernen METHODEN kennen, die Ihnen zeigen, wie Sie konkret in der Praxis mit Ihrem Verhalten verfahren können, so dass Sie sich leichter tun, auch wenn es nicht immer leicht ist. Das Skript zu dieser Veranstaltung wird zur Verfügung gestellt. LEITUNG : Leonard I. R. Pengler dipl.rer.nat.univ.

TEIL II II I

DIE ' LOESUNG ' IST NICHT DIE LOESUNG LOESUNGSVERMITTLUNG KRISE KONFLIKT KOMPENSATION

Die Lösung ist noch kein Resultat und auch nicht die Regelung eines Problems. Die Lösung ist eine Menge von losen Teilen eines Problems, die erst passend zusammengesetzt werden müssen, um ein Resultat zu ergeben, das dieses Problem nicht mehr enthält. Zur vollständigen Lösung seines Problems hat jeder seine eigenen Mittel. Wenn die eigenen Mittel aber nicht selbst aktiviert werden können, braucht es den Lösungsvermittler, so dass Sie nicht bei der unvollständigen Lösung Halt machen müssen, sondern zu dem Resultat kommen können, das für Sie das passende ist.

Sie lernen ein MODELL kennen, das Ihnen zeigt, wie der Mensch nach momentan bestem Wissen in seinem Verhalten strukturiert ist und funktioniert. Sie lernen METHODEN kennen, die Ihnen zeigen, wie Sie konkret in der Praxis mit Ihrem Verhalten verfahren können, so dass Sie sich leichter tun, auch wenn es nicht immer leicht ist. Das Skript zu dieser Veranstaltung wird zur Verfügung gestellt. LEITUNG : Leonard I. R. Pengler dipl.rer.nat.univ.

TEIL II II II

DIE SELBSTWAHRNEHMUNG DES MENSCHEN NACKTER STRESS LEISTUNG LEISTUNG LEISTUNG

Ist der Stress nackt, hat der Nackte nicht Angst, er hat auch nicht ein anderes Gefühl. Denn, wenn das Gefühl endet, beginnt das Gespür, oder, wenn der Mensch nicht mehr bevorzugt fühlt, hat er angefangen bevorzugt zu spüren. Kann der Mensch deswegen spüren, in welcher Lage er sich befindet, kann er auch registrieren, dass, wie und weswegen sein Organismus mit Stress reagiert. Im Sinn des Gefühls kann der Mensch den Stress als Funktion des Organismus nicht ermessen, im Sinn des Gespürs dagegen schon. Denn, Stress ist nicht eine von vielen Folgen der Leistung des Organismus, sondern die spürbare Leistung des Organismus selbst in Interaktion mit den Bedingungen seiner Umgebung und also auch mit sich selbst.

Sie lernen ein MODELL kennen, das Ihnen zeigt, wie der Mensch nach momentan bestem Wissen in seinem Verhalten strukturiert ist und funktioniert. Sie lernen METHODEN kennen, die Ihnen zeigen, wie Sie konkret in der Praxis mit Ihrem Verhalten verfahren können, so dass Sie sich leichter tun, auch wenn es nicht immer leicht ist. Das Skript zu dieser Veranstaltung wird zur Verfügung gestellt. LEITUNG : Leonard I. R. Pengler dipl.rer.nat.univ.

TEIL II II II I

DIE NICHT VIRTUELLE REALITAET DER VIRTUELLEN REALITAET PSYCHO VIRTUELLE REALITAET VERHEIMLICHUNG DES UNHEIMLICHEN

Hat man das Gefühl von Sicherheit, hat man das Gefühl, aber die Sicherheit nicht. Man hat tatsächlich die Sicherheit nicht, wenn man das Gefühl hat, das vorgibt die Sicherheit selbst zu sein. Hat man dagegen die Sicherheit, oder das, was man in der Tat von ihr haben kann, erübrigt sich das Gefühl. Wenn der Mensch nicht die nicht-virtuelle Realität der Welt wahrnimmt, sondern die virtuelle Realität seiner Psyche für wahr nimmt, kommt er heimlich, oder, ohne dass er es merkt, in die unheimliche Situation, in der er sich in der Sicherheit fühlt, in der er aber gerade deswegen nicht ist.

Sie lernen ein MODELL kennen, das Ihnen zeigt, wie der Mensch nach momentan bestem Wissen in seinem Verhalten strukturiert ist und funktioniert. Sie lernen METHODEN kennen, die Ihnen zeigen, wie Sie konkret in der Praxis mit Ihrem Verhalten verfahren können, so dass Sie sich leichter tun, auch wenn es nicht immer leicht ist. Das Skript zu dieser Veranstaltung wird zur Verfügung gestellt. LEITUNG : Leonard I. R. Pengler dipl.rer.nat.univ.

TEIL II II II II

MONO©MEDIATION UND MEDIATION STREIT UND SCHLICHTUNG

Menschen sind verschieden, doch wenn die Verschiedenen sich nicht vertragen, kann die Verschiedenheit eskalieren. Gelingt es den Beteiligten nicht, mit eigenen Mitteln ihren Konflikt zu schlichten, bedarf es des LösungsVermittlers oder des Mediators. In seiner Eigenschaft, die Kommunikation zwischen den Streitenden zu koordinieren, ist der Vermittler vielmehr daran beteiligt, dass geregelt wird, d.h. die Beteiligten lassen sich aufeinander ein, und wie geregelt wird, d.h. die Beteiligten gehen anständig miteinander um, als daran, für welches Resultat sie sich entscheiden. Das Resultat kann in rechtsrelevanten Fällen die juristische Auseinandersetzung ersparen und Grundlage rechtsverbindlicher Vereinbarung sein, auch wenn es selbst nicht rechtsverbindlich ist. **MONO©MEDIATION** ist ein Verfahren der LösungsVermittlung mit nur einer Person, wenn die Klassische **MEDIATION** mit allen Beteiligten zugleich nicht zu machen, oder eine Person im Konflikt mit sich selber ist.

MEDIATIVE und MONO©MEDIATIVE LOESUNGSVERMITTLUNG sind ein Werkzeug im Umgang mit dem Konflikt. Wird Jeder mit einem Konflikt konfrontiert, ist MEDIATION und/oder MONO©MEDIATION ein Werkzeug für Jeden. In seinen vielen Variationen kann das Verfahren für alle Fälle zu einem einzigen Zweck, dem konstruktiven Umgang mit dem Konflikt, von Jedem verwendet werden. Das Skript zu dieser Veranstaltung wird zur Verfügung gestellt. LEITUNG : Leonard I. R. Pengler dipl.rer.nat.univ. mediator.zert.oth.

TEIL T

SYS©THEMATISCHES©ZEICHNEN WISSENSCHAFTLICHES©ZEICHNEN

NICHT ZEICHNEN SONDERN MIT ZEICHNEN LERNEN

Im Sinn des Begreifens führt die reine Betrachtung zu nichts. Entweder man nimmt das Objekt von Hand auseinander und setzt es von Hand wieder zusammen, oder man zeichnet es, so dass man versteht, was man sieht. Ziel ist nicht die Zeichnung. Ziel ist das Zeichnen. Die Zeichnung zeigt nur, wie der Gegenstand aussieht. Das Zeichnen dagegen zeigt, wie der Gegenstand strukturiert ist und funktioniert. Der Zeichner kann lernen, mit Stift und Papier als leicht verfügbares und verwendbares Werkzeug die Struktur und Funktion eines Gegenstands so zu beschreiben, dass dieser, ohne in die Hand genommen zu werden, dennoch von Hand zu begreifen ist.

Sie lernen eine Methode kennen, die kein spezielles Talent zur Voraussetzung macht. Sie müssen nicht zeichnen können, es kann aber sein, dass Sie durch das Lernen mit dem Zeichnen auch noch das Zeichnen gelernt haben werden. Ein zusammenfassendes Skript und entsprechende Gegenstände werden zur Verfügung gestellt. Sie brauchen nur Bleistift, Spitzer, Radiergummi und Papier mitzubringen. Die Literatur zu dieser Veranstaltung kann zu einem Preis von 18.00 EUR erworben werden. LEITUNG : Leonard I. R. Pengler dipl.rer.nat.univ.
