



DR. CARL NAUGHTON
HANDELN MIT WÖRTERN

NEUGIER:ICH

Wie man sich und anderen
Lust auf Neues und Veränderung

inkl.
Neugier-Test
& Ergebnissen der
eigenen Studie
„Innovationsgeheimnis:
Neugier“



Der Referent

Dr. Carl Naughton? „Charmant!“, „effektiv, professionell und unkompliziert“, „erfrischend und mitreißend!“ „new and innovative!“, so beschreiben Kunden seinen Stil im Talk, in der Moderation und in seinen Vorträgen. Seit über 15 Jahren steht der ausgebildete Schauspieler und promovierte Linguist vor der Kamera und auf der Bühne. In mehr als 4.000 Auftritten baut er immer wieder wirksam und erfolgreich die Nähe zum Publikum auf. Bühnenpräsenz trifft Kompetenz. Seine Arbeit in der Forschung an der Uni Köln und in der Praxis folgt immer wieder dem Leitgedanken: Köpfe öffnen, Gedanken verankern, Informationen vermitteln.

Mit dem Vortrag „NEUGIER:ICH - wie man sich und anderen Lust auf Neues und Veränderung macht“ zeigt er, wie man sich und andere dazu bringt, neugierig zu sein und zu bleiben. Denn der Nutzen der Neugier ist belegt: Sie wird in der Psychologie als die Tugend Nr. 1 angesehen. Sie hilft uns, der Komplexität Herr zu werden, aber auch zu wachsen und Neues zu entdecken.

Die Inhalte

1. Neugier hat nachhaltige Nebenwirkungen.

Die Neugier hat extrem nachhaltige Nebenwirkungen: Hier sind die Top 3: Neugierige haben...mehr Freunde; mehr Erfolg und vor allem mehr Leben. Transfer in den Unternehmensalltag: die Neugierigen bekommen einfach mehr geschafft, sie sind offener für das notwendige lebenslange Lernen und auch gewissenhafter bei der Aufnahme und Nutzung der neuen Infos. Wie bekommt man das hin? Zeige ich Ihnen.

2. Unternehmen mit Neugierigen sind erfolgreicher.

Carey Smith, der Gründer von Big Ass Fans hat gerne Angestellte mit zwei sehr spezifischen Charakterzügen um sich: Neugier und Positivität. Das Resultat: ein maximal beeindruckendes Wachstum - die Einnahmen haben sich in den letzten drei Jahren mehr als verdoppelt. Was macht Big Ass Fans anders? Die Antworten bekommen Sie!

3. Berufliche Neugier kann man gezielt erzeugen.

Neugier ist lernbar. ein herstellbarer psychologischer Zustand. Er besteht aus drei Schritten: 1. Ein freier Kopf. 2. Mentale Zündhölzer. 3. Mehr Fragezeichen. Wie funktioniert das im Alltag? Das erleben Sie!

Neugier ist auch gezielt hervorrufbar. Erfolgreiche, weil neugierige Unternehmen ändern die Satzzeichen, sie bauen Wunderkammern und sie setzen auf das Finden neugieriger Mitarbeiter. Dass letztes überhaupt möglich ist, kann die Forschung erst seit 2 Jahren belegen. Mit dem Test der beruflichen Neugier. Und den machen wir gemeinsam.

Was nehmen Ihre Gäste mit?

Wie Neugier sogar die Job Performance des Einzelnen voraussagen hilft? Wie man Menschen neugierig auf Neues und Veränderung macht? Warum Wörter mit „i“ hierbei wirklich hilfreich sind?