



Lehrplan zur Weiterbildung
NEURO IMPACT COACH®
neuro-impact.eu

Dozenten:

Uli Funke, Prof. Dr. Bruno Haller

Ziel der Weiterbildung

Professionals befähigen, neurowissenschaftliches Wissen, diagnostische Verfahren und neuropsychologische Grundlagen wirksam in Coaching, Führung, Transformation und Organisationsentwicklung einzusetzen.

Der Abschluss weist nach, dass Teilnehmende:

- menschliches Verhalten neurobiologisch fundiert verstehen,
- Veränderungs- und Entwicklungsprozesse wirkungsvoll und nachhaltig gestalten,
- Persönlichkeitsprofile aus dem HD-PE Fragebogen interpretieren,
- Konflikte mittels ILV-Modell nach Bruno Haller lösen,
- Performance und Motivation gezielt fördern,
- und das HD-PE als professionelles Tool anwenden können.

Varianten:

Die Weiterbildung kann einzeln und flexibel (Variante A / Standard-Edition), oder in der Gruppe, dann gebunden an bestimmte Termine (Variante B / Advanced-Edition), absolviert werden.

Kompetenz- und Wirkprofil

Der NEURO IMPACT COACH® beherrscht die folgenden Kernkompetenzen:

- 1) Neurobiologische Grundlagen verstehen und erklären
 - Funktionsprinzipien des Gehirns, bewusste/unbewusste Ebenen, Motivation, Lernen und Entscheidungen
 - Bedeutung von Mindset, Emotion, Regulation und Leistungsdynamiken
- 2) Verhalten analysieren und erklären
 - Big Five of behavior
 - Performertypen und Stressprogramme
 - Archetypen in Drucksituationen
 - D.I.S.G. und weitere diagnostische Strukturen
- 3) Persönlichkeitsdiagnostik professionell anwenden
 - HD-PE vollumfänglich verstehen
 - Fragebogenergebnisse auswerten und interpretieren
 - Auswertungsgespräche kompetent führen

- Ergebnisse zur Entwicklung nutzen
- 4) Coachingprozesse gestalten
- gezielte Entwicklungsgespräche führen
 - Ressourcen aktivieren
 - Veränderungsprozesse begleiten
 - bewusst-unbewusste Ebenen adressieren
- 5) Führung und Zusammenarbeit gestalten
- Rahmen setzen
 - Flow fördern
 - Motivation verstehen
 - Performancedynamiken erkennen
 - menschenzentrierte Entscheidungsräume schaffen
- 6) Konflikte verstehen und lösen
- Konfliktdynamiken, Eskalationsstufen
 - ILV-Methode nach Prof. Dr. Bruno Haller
 - positive Unterstellung
 - Öffnende Konfrontation
 - Gewaltfreie Kommunikation
- 7) Transformation begleiten
- systemische Wechselwirkungen verstehen
 - ICH-DU-WIR-Regulation
 - Mit-Unternehmertum von Mitarbeitenden
 - Kommunikations- und Kooperationsprinzipien nutzen
-

Curriculare Struktur

Phase I

BRAIN FOR BUSINESS®

Grundlagen neurowissenschaftlicher Mechanismen menschlichen Verhaltens.
48 Lerneinheiten mit Kernaussagen, Leitfragen und Praxisübungen.

Kerninhalte (Auszug):

- neurobiologische Prinzipien von Motivation, Lernen, Leistung
- Entscheidungsmechanismen, Wahrnehmung, Bias
- Emotions- und Stressregulation
- Persönlichkeit und Verhalten im Kontext
- Kommunikation, Führung, Zusammenarbeit
- Performanceformel, Flow, Mindset
- soziale Dynamiken und Selbstführung

Ziel: Zertifikat Practitioner / Advanced Practitioner in Applied Neuroscience

Phase II

Prüfung + Zertifizierung „Practitioner in Applied Neuroscience“
Nachweis der theoretischen Grundlagen.

Phase III

HD-PE Persönlichkeitseinschätzung und persönliches Einzelgespräch
mit Prof. Dr. Bruno Haller

- Interpretation des eigenen Profils
 - Ableitung persönlicher Ressourcen
 - Selbstreflexion
 - Anwendungserfahrung
-

Phase IV

HD-PE Zertifizierungs-E-Learning
(13 Teile + Seminar „Wirksame und nachhaltige Konfliktlösung“)

Kernmodule:

1. Entstehung und Grundlagen
2. Big Five of behavior
3. Eisbergmodell, bewusste/unbewusste Ebenen
4. Performertypen, Stressprogramme, Motivation
5. Mindset, Flow, Lernprozesse
6. ICH-DU-WIR-Regulation
7. Führungsstile, Kommunikationsprinzipien
8. Konflikte, Eskalationsstufen, ILV-Methode
9. D.I.S.G.
10. Dynamisches vs. statisches Selbstbild
11. Archetypen in Drucksituationen
12. Altruismus vs. Egoismus
13. Konfliktverhalten und HD-PE-Interviewführung

Ziel: Fähigkeit, HD-PE professionell in Coaching, Leadership und OE einzusetzen.

Phase V

Abschlussgespräch

- Reflexion, Anwendungssicherheit, Transfer in Praxisfälle.

Variante A: Einzelgespräch (2–3 h)

Variante B: Gruppengespräch (4 h)

Inhaltlich identisch.

Phase VI

Zertifizierung als NEURO IMPACT COACH®

Nachweis über:

- neurobiologische Grundlagenkompetenz
- diagnostische Sicherheit

- Umsetzungskompetenz
- verantwortungsvolle Beratungs- und Coachingpraxis

Titel:

Variante A: NEURO IMPACT COACH®

Variante B: ADVANCED NEURO IMPACT COACH®

Prüfungsformen

- schriftliche Wissensprüfung BFB® (multiple-choice)
 - Auswertungsgespräch (eigener HD-PE Fragebogen)
 - Reflexionsleistung im Abschlussgespräch
-

Ergebnisprofil

Teilnehmende können als Neuro Impact Coach®:

- Verhalten erklären statt bewerten
 - diagnostisch und datenbasiert arbeiten
 - Persönlichkeitsprofile fundiert auswerten
 - Führungskräfte und Organisationen sicher begleiten
 - Konflikte wirksam lösen
 - Veränderungsprozesse gehirngerecht gestalten
 - Performance, Motivation und Potenziale gezielt stärken
-

Ergänzende Lernmöglichkeiten in Variante B

(nicht Teil des Curriculums – aber wertvolle Mehrperspektive)

- kollegiale Fallanalysen
 - Diskussionen
 - Fragen an Uli/Bruno
 - Lernimpulse aus der Gruppe
 - tieferer Transfer in Praxisfelder
-

Förder-Hinweis

Die Advanced Edition (Variante B) erfüllt die Kriterien des KOMPASS-Programms für Solo-Selbstständige in Deutschland, ohne inhaltliche Abweichung vom Kerncurriculum.

Übersicht der Themen und Inhalte

BRAIN FOR BUSINESS® (Dozent: Uli Funke)

1. Basics: Was wir über das Gehirn wissen sollten
 - 1.1 Aufbau des Gehirns: Areale und Funktionen
 - 1.2 Kommunikation im Gehirn: Neurone und Botenstoffe
 - 1.3 Neuronale Prinzipien: Effizienz und Plastizität

- 1.4 Die Neuro-Pyramide: Drei Ebenen des Einflusses
- 1.5 Nur die Spitze des Eisbergs: Unser Bewusstsein
- 2. Wahrnehmung: Ich sehe was, was du nicht siehst
 - 2.1 Nur eine Illusion: Interpretationen statt Realität
 - 2.2 Kontraste und Muster: Unser Gehirn braucht Abweichungen
 - 2.3 Selbstmanipulation: Erwartungen beeinflussen unsere Wahrnehmung
 - 2.4 Von unbewusst zu bewusst: Emotionen und Gefühle
- 3. Persönlichkeit: Das bestimmt Fühlen, Denken und Handeln
 - 3.1 Persönlichkeitsentwicklung: Die vier Ebenen der Persönlichkeit
 - 3.2 Psychische Grundsysteme: Neuronale Grundpfeiler der Persönlichkeit
 - 3.3 Von dynamisch bis stabil: Ein neurobiologisch basiertes Persönlichkeitsmodell
 - 3.4 Intelligenz: Auch ein Teil der Persönlichkeit
 - 3.5 Identität und Selbstdarstellung: Wer bin ich, und wie viele?
 - 3.6 Emotionsräume der Persönlichkeit: Die PSI-Theorie
- 4. Entscheidungen und Verhalten: Bauch, Herz oder Kopf?
 - 4.1 Unsere Entscheidungen: Haben wir einen freien Willen?
 - 4.2 Rational oder emotional: Wie treffen wir Entscheidungen?
 - 4.3 Kopfentscheidungen, Intuition, Bauchgefühl: Alles passiert im Gehirn
 - 4.4 Die Handbremse im Gehirn: Impulskontrolle
- 5. Lernen und Gedächtnis: Von Fehlannahmen und falschen Erinnerungen
 - 5.1 Prädiktion, Belohnung und Bestrafung: Das Gehirn lernt auch durch Fehler
 - 5.2 Perfektes Zusammenspiel: Wir haben mehr als ein Gedächtnis
 - 5.3 Trügerisches Gedächtnis: Das Phänomen falscher Erinnerungen
- 6. Stress und Krisen: Was uns nicht umbringt, macht uns stärker
 - 6.1 Wir brauchen Stress! Aber in der richtigen Dosis.
 - 6.2 Geile Krise? Wie Denkmuster die Umwelt verändern
 - 6.3 Mindfulness: Mit Achtsamkeit dem Stress begegnen
- 7. Motivation: Der Treibstoff des Lebens
 - 7.1 Der Motivationskreislauf: Belohnungserwartung, Stress und Glück
 - 7.2 Den Motivationskreislauf befeuern: Faktoren für positive Motivation
 - 7.3 Der Gewöhnungseffekt: Die Schwachstelle bei Belohnungen
- 8. Change: Die Kraft der lieben Gewohnheiten
 - 8.1 Unsere Gewohnheiten: Automatisierte Handlungsanleitungen
 - 8.2 Das haben wir schon immer so gemacht... Warum wir uns mit Veränderungen so schwertun
 - 8.3 Rational und emotional: So gelingen Transformationsprozesse
- 9. Good Work: Kreativität, Multitasking und Tagträumerei
 - 9.1 Multitasking: Das können wir nicht wirklich
 - 9.2 Mehr Leistung und bessere Performance: Was stört? Was fördert?
 - 9.3 Kreative Geistesblitze: Wie entstehen Innovationen und neue Ideen?
- 10. Neuroleadership: Aspekte hirngerechter Führung
 - 10.1 Vertrauen und Sicherheit schaffen: Führung aus neurobiologischer Sicht
 - 10.2 Führungsstil und Selbstführung: die perfekte Führungspersönlichkeit
 - 10.3 Vorbilder und Visionen: Von Spiegelneuronen und gesteigerter Belohnungserwartung
 - 10.4 Mindful Leadership: Achtsam führen
 - 10.5 Führung »unter der Oberfläche«: 10 Brain Hacks für Führungskräfte
- 11. Neuromarketing: Framing, implizite Codes und Manipulation

- 11.1 Framing: Den richtigen Kontext wählen
- 11.2 Navi fürs Gehirn: Über emotionale Werte positionieren
- 11.3 Implizite Codes: Abkürzungen im Gehirn
- 11.4 Mit allen Sinnen: Emotionale Erlebnisse als neuronale Anker
- 11.5 Vertrauen schaffen: Der längste Hebel für Erfolg

- 12. Boost Your Brain: Gibt es Fitnessprogramme fürs Gehirn?
- 12.1 Der 10% Mythos: Nutzen wir unser Gehirn nicht effektiv genug?
- 12.2 Magische Gedanken: Die Kraft der Dankbarkeit
- 12.3 Beweg Dich! Warum unser Gehirn Sport benötigt
- 12.4 Brain Food: Wie Ernährung unser Gehirn beeinflusst

E-Learning zur HD-PE Zertifizierung (Dozent: Prof. Dr. Bruno Haller)

Teil 01

- Wie die HD-PE entstanden ist
- Weiterbildung (BRAIN FOR BUSINESS, Literaturhinweise)
- Der Mensch in Wechselwirkung mit seinem Umfeld
- ICH-DU-WIR-Regulation

Teil 02

- Big Five of behavior
- Warum gibt es sieben Module?
- Das Eisbergmodell (menschliches Verhalten)
- Das menschliche Gehirn

Teil 03

- Einfluss des Mindsets auf Lernprozesse
- Formen der Führung (im Eisbergmodell)
- Kommunikation
- Die Performanceformel
- Bewusste und unbewusste Ebenen
- Die menschlichen Ressourcen

Teil 04

- Können und Wollen - Führungsansätze und Performertypen
- Umgang mit den Performertypen

Teil 05

- Lernen / Out of the box / Flow
- Motivationsarten
- Growth Mindset
- Flow und Bewusstseinszustände
- Flow vs. Stress
- Stressprogramme in der HD-PE
- Stressprävention

Teil 06

- Vertrauen
- Konflikte: Neun typische Eskalationsstufen
- Konfliktpotenzial, Begriffsdefinition, Merkmale
- Bedeutung der Einstellung, Konfliktverhalten
- Positive/negative Unterstellung
- Tun/Lassen-Methode
- Rahmenbedingungen und Freiheiten

- Die ILV-Konfliktlösungsmethode (Kurzfassung)
- Gewaltfreie Kommunikation, Bedürfnisse
- Öffnende Konfrontation
- Mit-Unternehmertum fördern

Teil 07

- Ablauf Auswertungsgespräch HD-PE
- Hintergründe der HD-PE
- Hinweise auf Zusatzthemen in den Unterlagen
- Literaturempfehlungen

Teil 08

- Das HD-PE Handbuch

Teil 09

- Modul 1: D.I.S.G.

Teil 10

- Modul 2: Statisches oder dynamisches Selbstbild
- Modul 3: Big Five des Verhaltens

Teil 11

- Modul 4: Archetypen: Verhalten in Drucksituationen
- Modul 5: Altruismus vs. Egoismus

Teil 12

- Modul 6: Stressprogramme
- Modul 7: Konfliktverhalten

Teil 13

- Anmerkungen zu Vertrieb und Vermarktung
- Ablauf Auswertungsgespräch
- Beispiel-Auswertungen (typischer CEO, Forscher, wahrscheinlich Narzisst, Burn-out-gefährdet)

Seminar »Wirksame und nachhaltige Konfliktlösung« (Dozent: Prof. Dr. Bruno Haller)

Teil 1

- ICH-DU-WIR-Regulation / Formen der Zusammenarbeit
- Definition des Begriffs Konflikt
- Charakteristische Merkmale von Konflikten
- Die Bedeutung der Einstellungsebene in Konflikten
- Konfliktvarianten
- Konstruktives Konfliktverhalten
- Positive und negative Unterstellung
- Vertrauen und positive Grundhaltung verkörpern
- Fokus auf Realität bzw. Fakten
- Das eigene (Lebens-)Ruder in die Hand nehmen
- Kommunikation: Ursache und Wirkung
- Lernen auf bewusster und unbewusster Ebene
- Statisches versus dynamisches Selbstbild
- Können u. Wollen-unterschiedliche Führungsansätze
- FLOW vs. Stress
- Rahmen setzen und Freiheiten innerhalb des Rahmens
- Das ILV-Modell nach Prof. Dr. Bruno Haller

- Öffnende Konfrontation
- Leadership und Management

Teil 2

- Die Phasen der ILV-Methode
 - Erste Phase: Emotionale Öffnung
 - Zweite Phase: Rationale Lösungsentwicklung
 - Teilphase I: Informationen / Fakten
 - Teilphase L: Lösung
 - Teilphase V: Vereinbarung
-

Stand: Dezember 2025