

Seminarkonzeption

ARBEITSERGEBNISSE UND ARBEITSBEZIEHUNGEN OPTIMIEREN DURCH KONSTRUKTIVE KOMMUNIKATION UND GEWINNER-GEWINNER-ORIENTIERTE KONFLIKTREGELUNG UND KONFLIKTMEDIATION

Ausgangsbasis:

Sprache und Kommunikation sind die Medien für das Gestalten und Transportieren von Arbeitsinhalten mit dem Ziel, bestmögliche Ergebnisse zu erzielen.

Kommunikation geschieht ständig, verbal und nonverbal. Die Art und Weise, wie Sprache benutzt wird und wie Kommunikation geschieht, bestimmt weitaus mehr den Erfolg oder Misserfolg als es die Sache selbst bewirken könnte.

Konflikte begleiten und durchdringen den beruflichen und privaten Alltag ständig und überall. Viele Menschen assoziieren den Begriff „Konflikt“ mit negativen Gedanken und Gefühlen.

Ebenso haben die Wenigsten in ihren bisherigen Lernerfahrungen positive Konflikt-Regelungs-Strategien am eigenen Leibe erfahren.

So verwundert es nicht, dass wir oft dazu neigen, Konflikte zu vermeiden, unter den Teppich zu kehren oder aber zu verniedlichen.

Diese eher unproduktive oder destruktive Art mit Konflikten umzugehen hat auch ihre Ursachen in unseren „Blinden Flecken“ bezüglich der Wahrnehmung und Interpretation von Konflikten durch die psychologischen Abwehrmechanismen wie Übertragung und Gegenübertragung und Projektionen.

Seminarziele:

In diesem Seminar geht es deshalb um:

- ▣▣▣▣ Die Verdeutlichung der Chancen, des Nutzens und der Möglichkeiten konstruktiver Kommunikation und erfolgreichen Konfliktmanagements
- ▣▣▣▣ Das Wissen der psychologischen Hintergründe für konstruktive Kommunikation und das Entstehen, den Verlauf und das Lösen von Konflikten
- ▣▣▣▣ Das Trainieren konstruktiver Kommunikation und Konfliktbearbeitungsmethoden.

Mit diesem Wissen, den vermittelten Werkzeugen und trainierten Fähigkeiten sollen Sie in der Lage sein, Ihre Arbeitsergebnisse und die Beziehungen zu Ihren internen und externen Partnern zu optimieren.

Seminarinhalte:

In diesem Seminar sollen folgende Fragen beantwortet werden:

- ▣▣▣▣ Mit welchen Haltungen, Einstellungen und Rollen kommuniziere ich?
- ▣▣▣▣ Wie kann ich unproduktive Haltungen, Einstellungen und Rollen durch produktivere ersetzen?
- ▣▣▣▣ Mit welchen „Okay-Positionen“ kommuniziere ich und nehme Konflikte wahr?
- ▣▣▣▣ Wie kann ich mich gegen manipulative Manöver wehren?
- ▣▣▣▣ Wie und woran erkenne ich neben den offenen auch die verdeckten Zielsetzungen im Umgang miteinander?
- ▣▣▣▣ Wie kann ich eine realistische „Ich bin Okay - Du bist Okay“ Haltung in Konfliktsituationen entwickeln und aufrechterhalten?
- ▣▣▣▣ Wie kann ich sowohl auf der Sachebene als auch auf der Beziehungsebene der Kommunikation die bestmöglichen Ergebnisse und die höchstmögliche Zufriedenheit aller Beteiligten erreichen?

Seminarmethoden:

Die Seminarinhalte werden induktiv erarbeitet:

Ausgehend von den Praxisbeispielen der Teilnehmer werden anhand von Übungen und Rollenspielen die notwendigen theoretischen Grundlagen für konstruktive Kommunikation und Gewinner-Gewinner-Orientierte Konfliktbearbeitung bewusst gemacht und trainiert.

Im Vordergrund steht praxisorientiertes Erfahrungslernen.

Seminardauer:

3 Tage Seminar und Training

1 Tag Reflexion für die Anwendungserfahrungen der Teilnehmer nach ca. 6 Wochen Abstand.

Zielgruppe:

Dieses Seminar eignet sich für alle Mitglieder einer Organisation.