

„Wie komme ich an das Thema hinter dem Thema?“

Interessensklärung- „Wie komme ich an das Thema hinter dem Thema?“

Im Laufe eines Konfliktes können Autonomie und die Fähigkeit der Konfliktparteien zur Selbstbehauptung gestört werden. Die Beteiligten definieren dabei häufig ihre Interessen über die der anderen. Es entstehen Positionen, die verhindern den Konflikt zu lösen. Die Fronten verhärten sich und ein gemeinsamer Konsens ist in der Regel nicht mehr möglich.

Um Konfliktparteien zu begleiten, ihren Konflikt selbst zu klären, ebenso bei Konfliktgesprächen, sind bestimmte Fragetechniken als Handwerk essenziell. Es ist grundsätzlich hilfreich offene Fragen zu stellen. Auch die Techniken des aktiven Zuhörens und Paraphrasierens sind hierbei zentral. Durch diese Techniken wird den Parteien ermöglicht, durch das Erfahren des eigentlichen Interesses, Verständnis füreinander zu entwickeln und das Verhalten des Gegenübers nachvollziehbarer zu machen.

IHR NUTZEN

Sicherheit in der Begleitung von Konfliktparteien und in Konfliktgesprächen durch das Kennenlernen verschiedener Frage- und Gesprächstechniken, um an das Thema hinter dem Thema zu gelangen.

INHALT

- Interessensklärung
- Unterscheidung: Bedürfnisse-Gefühle
- Gesprächsführung
- Fragetechniken: offene Fragen versus geschlossene, reflexive Fragen, zirkuläre Fragen etc.
- Aktives Zuhören, Paraphrasieren
- „Loop of understanding“
- Perspektivwechsel
- Simulationen

METHODE

Fachliche Impulse, Teamübungen, aktiver Erfahrungsaustausch.

Das Programm ist ebenso dynamisch, wie das Arbeitsumfeld, in dem sich die Teilnehmer*innen bewegen.

An diesem Tag bringen wir fachlichen Input zum Thema „Interessensklärung“ ein. Es werden konkrete Beispiele der

Teilnehmer*innen aus der Praxis aufgegriffen und bearbeitet, sowie Denkanstöße mitgegeben. Durch Simulationen werden Sie nach dem Mittagessen ins Tun kommen, um den Input, sowie die Impulse des Vormittags praktisch zu vertiefen. Nach dem Seminar vertiefen Sie Ihr persönliches Anliegen mit mindestens 2 Transferaufgaben über eine „Blending Learning Plattform“.

ZIELGRUPPE

Menschen die Konfliktparteien unterstützen und Gesprächstechniken kennenlernen möchten

FAKTEN

🕒 Dauer: 1 Tag
09.00 – 17.00

👤 Teilnehmer: max. 12 Teilnehmer

1 Tag 299,- € netto

TrainerInnen: Diana Mock & Hans Fischer-Schölch

ANMELDUNG UND BUCHUNG

Anmelden können Sie sich unter:

workshop@opteamisten.de.

Auch ein schriftliches Angebot erhalten Sie bei Bedarf gern von uns.

OPTIONEN

- Hands On Coaching ergänzend zum Workshop:

