

Programmablauf zum Gordon-Konfliktlösungs-Training im Beruf

Anzahl Teilnehmer
Einzel

Der Kerngedanke des Gordon-Modells ist es, die Zusammenarbeit zwischen den Gesprächspartnern insb. in Konfliktsituationen zu verbessern. Dies geschieht durch eine offene und aufrichtige Kommunikation, die geprägt ist von einer wertschätzenden Grundhaltung.

Termine
nach individueller Absprache

Dauer
10 Zeit-Stunden
Zuzgl. 20 Stunden
Eigenstudium mit dem Gordon-
Trainingshandbuch und
einschlägiger Fachliteratur

Seminarziele

1. Sich selbst verstehen:
Ein Selbstbewusstsein entwickeln und dabei sich der eigenen Stärken und Schwächen bewusst werden. Basis hierfür ist es zu erkennen, welche individuellen Bedürfnisse und Interessen zugrundeliegen.
2. Mit Verantwortlichkeit und Selbstbehauptung handeln:
Ziel ist es die eigenen Interessen und Vorstellungen zu vertreten und mit Selbstbehauptung auf Forderungen von KollegInnen zu reagieren. Dabei geht es insb. um die aktive Selbstbehauptung und zu lernen, mit den dabei auftretenden Widerständen umzugehen.
3. Tragfähige Beziehung im Unternehmen aufbauen:
Beziehungen sind dann tragfähig, wenn auch unannehmbares Verhalten angesprochen wird, ohne die andere Person emotional zu verletzen. Insbesondere das Lösen von Konflikten, so dass alle Beteiligten gewinnen, führt zu mehr Toleranz, Kreativität und Kooperation. Dabei ist ein Bestandteil der Konfliktlösung, dem anderen bei der Entdeckung und Erfüllung seiner Interessen behilflich zu sein, ohne die eigenen Interessen zu vernachlässigen.

Ort
Münster

Trainerin
Anne Steinbach

Teilnehmerkreis
Fach- und Führungskräfte

Seminargebühr
1.200,00 €

Fortsetzung Programmablauf zum **Gordon-Konfliktlösungs-Training im Beruf**

Trainingsinhalte

- Erlernen des Gordon-Verhaltensrechtecks, um mehr Klarheit in Konfliktsituationen zu erhalten.
- Vermeiden der 12 Kommunikationsblockaden
- Aktives Zuhören, um Problemstellungen besser zu erkennen
- Einstellung zu sich selbst wahrnehmen
- Durch ICH-Botschaften sich selbst behaupten und die Möglichkeit der Kooperation vergrößern
- Eigene Grenzen durch Nein-Sagen schützen
- Verständnis für zwischenmenschliche Beziehungen entwickeln
- Wertkollisionen im Gegensatz zu Interessenskonflikten
- Immer wiederkehrende oder komplexe Konflikte nach der win-win-Methode lösen
- Umgang mit Widerständen

Trainingsgestaltung

Ziel der Gordon-Trainings ist es, dem Teilnehmer ein Handwerkszeug zu vermitteln, welches dieser sofort in der Praxis einsetzen kann.

In Kurzpräsentationen werden die einzelnen Bausteine des Gordon-Konzepts erläutert. Anschließend erfolgt die Einübung in Form von praxisnahen Übungen. Das Einüben konkreter eigener Beispiele des Teilnehmers bilden einen Schwerpunkt des Trainings, da somit ein sofortiger Nutzen erzielt werden kann.

Begleitet wird das Seminar durch das Original Gordon-Trainings-Handbuch, welches insb. für die Einübung eigener Praxis-Beispiele herangezogen wird, aber auch einen Einblick in die theoretischen Grundlagen gibt und hervorragend als Nachschlagewerk verwendet werden kann.

Das Trainingshandbuch und die einschlägige Fachliteratur werden für das ca. 20-stündige Eigenstudium benötigt.

Begleitung nach Trainingsende

Um das Gelernte zu verfestigen und bei konkreten Problemstellungen begleitet zu werden, empfiehlt sich ein Praxistraining im Anschluss an das Seminar.

Hier richtet sich der zeitliche Umfang und die Häufigkeit nach den individuellen Gegebenheiten. Bewährt hat sich ein einmal monatlich stattfindendes einstündiges Treffen.

Die Praxistrainings werden mit 120,00 €/Std. berechnet.