

KONFLIKTE IM BERUF KONSTRUKTIV LÖSEN

Handlungsfähig bleiben und Lösungen finden

Konflikte und Spannungen im Berufsalltag sind fast unvermeidbar und können sehr unterschiedlich wahrgenommen werden. Prallen verschiedene Interessen und Sichtweisen aufeinander, können Reibungen entstehen, versteckte Anspielungen gemacht oder gar offene Angriffe erlebt werden. Ob zwischen Führungskräften, Mitarbeitenden, Kolleginnen und Kollegen, Kundinnen und Kunden oder externen Partnern – überall kann es aufgrund abweichender Interessen und Ziele zu Auseinandersetzungen kommen. Hier braucht es das richtige Rüstzeug, um solchen Spannungsarenen souverän und lösungsorientiert zu begegnen.

ZIEL In diesem Seminar lernen Sie, effektiv mit Konflikten umzugehen, indem Sie diese erkennen, offen angehen und Lösungen entwickeln. Es gelingt Ihnen, die Konfliktspirale frühzeitig zu durchbrechen und nachhaltige und tragbare Lösungen für alle zu entwickeln.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die mit Konflikten und Eskalationen konstruktiv umgehen möchten.

NUTZEN

- Konfliktlösungskompetenz aufbauen
- Das eigene Konfliktverhalten erkennen
- Tragbare Lösungen stärken Beziehungen
- Zusammenarbeit auf allen Ebenen verbessern
- Zeit gewinnen und in Konflikten handlungsfähig bleiben

METHODEN

Trainer-Input, Einzel- und Gruppenarbeiten, praxisbezogene Fallbeispiele und Erfahrungsaustausch, Selbstreflexion, Feedbackrunden, Reflexionsgespräche und Simulationen

DAUER

2 Tage

INHALTE

- Konfliktdefinitionen: Erklärungsmodelle im Vergleich
- Wer hat den Konflikt? A oder B oder BEIDE
- Dynamik von Konflikten: Neun Eskalationsstufen nach Friedrich Glasl
- Konflikte frühzeitig erkennen: Ausstieg aus der Konfliktspirale
- Komplexität reduzieren und Lösungen herbeiführen
- Struktur eines Konfliktgesprächs: von der Vorbereitung bis zum Abschluss
- Wirkungsvolle Formate, Werkzeuge und Interventionen für Konfliktlösungen
- Was ist schon die Wahrheit? Perspektivenwechsel als Voraussetzung für Empathie
- Systemische Fragetechniken deeskalierend und lösungsorientiert einsetzen
- Lösungen finden, statt im Problem verharren
- Wer zuhört, erfährt! Aktives Zuhören gezielt einsetzen
- Transformation von Emotionen – bei sich selbst und bei anderen
- Selbstmanagement als Basis für die eigene Stabilität
- Festgefahrene Fronten bewegen und konstruktiv auflösen
- Mit dem Harvard-Verhandlungskonzept tragbare Lösungen entwickeln
- Spannungsarenen konstruktiv nutzen und Konflikte nachhaltig lösen

AUCH INTERESSANT

- ERFOLGREICH VERHANDELN NACH DEM HARVARD-KONZEPT
- IN STRESSIGEN SITUATIONEN SOUVERÄN KOMMUNIZIEREN