

Gespräche systemisch führen – lösungsorientiert Denken – gelassener Handeln

Systemische Methoden gehören in weiten Bereichen der Sozialen Arbeit zum Standardrepertoire und prägen ebenso Vorgehensweisen wie Coaching und Beratung. In diesem Workshop füllen sie ihren eigenen Werkzeugkoffer für die Gestaltung von Zweiergesprächen. Wenn Sie Kontakt zu Kunden, Klienten oder Patienten haben, dann ist es hilfreich sowohl ein Verständnis für den Ablauf typischer Gespräche zu haben als auch Methoden zu kennen, die bei Problemen weiterhelfen. Mehr Sicherheit und eine klare Strategie im Gesprächskontakt zu haben, führt zu größerer Gelassenheit und letztlich zur Zufriedenheit aller Beteiligten.

Sie lernen wie ihre Wahrnehmung beeinflusst wie sie bewerten und handeln. Insbesondere in der Kommunikation können kleine sprachliche Unterschiede große Unterschiede im Verhalten bewirken. Sie schärfen ihre Wahrnehmung und üben sich in der Anwendung sprachlicher Unterschiede. Die Orientierung auf eine Lösung ist die grundlegende Haltung, die für gelingende Gesprächsführung entscheidend ist.

Sie bekommen eine grundlegende Struktur für Gespräche, die auf die Begriffe Kontext, Auftrag und Ziele aufbaut. Die Anwendung dieser Vorgehensweise wird geübt und auf ihre Bedürfnisse angepasst. Im zweiten Schritt erarbeiten wir gemeinsam konkrete Werkzeuge, die sich in die Struktur leicht einfügen lassen. Die Methoden suchen wir ebenfalls nach ihren Bedürfnissen aus. Die Arbeit mit Skalierungen, die Anwendung des Tetralemmas bei Entscheidungen oder Strategien, die Externalisierung und Visualisierung nutzen, sind einige Beispiele.

Inhalte auf einen Blick:

1. Tag: Schärfung der eigenen Wahrnehmung und Kommunikation. Übungen zur Haltung der Lösungsorientierung.
- 2.Tag: Aufbau einer grundlegenden Gesprächsstruktur über die Bereiche Kontext, Auftrag und Ziele. Ergänzung mit Werkzeugen wie Skalierung, Tetralemma und Externalisierung.

Zielgruppe:

Geeignet für Einzelpersonen als auch Teams, die im weitesten Sinne im Bereich der Beratung tätig sind und Kontakt zu Kunden, Klienten oder Patienten haben. Der Fokus dieses Workshops liegt auf der Gestaltung von guten Zweiergesprächen. Selbstreflexion (nicht Selbsterfahrung), Übungssituationen und Diskussion der eigenen Haltung gehören bei diesem Seminar selbstverständlich dazu.

Dauer: 2 Tage je 7 Std. inkl. 45min Mittagspause.

Teilnehmeranzahl: max. 12 Personen.

Ort: variabel, Raumbuchung kann durch Anbieter je nach Bedürfnis der Teilnehmer erfolgen.

Preis: nach Absprache, zzgl. eventueller Mietkosten.