



FÜHREN

Glaubwürdige Gesprächsführung

Dialektik Intensiv III

Führungskräfte sehen sich vor allem vor drei Aufgaben gestellt:

1. Bedingungen gelingender Kommunikation und Kooperation zu schaffen, 2. Konflikte zu klären, 3. Mitarbeiter in ihrer Entwicklung und Aufgabenerfüllung zu unterstützen. Dem gegenüber treten zahllose Anforderungen durch Kollegen, Kunden und Vorgesetzte an sie heran, die naturgemäß zu immensen Spannungsfeldern führen.

Wie gelingt es unter solchen Bedingungen, seine Glaubwürdigkeit zu bewahren? Wie gelingt es, erfolgreich Gespräche zu führen, ohne Vertrauen zu verspielen? Denn gewiss gilt: Ohne Vertrauen ist dauerhaft kein konstruktives Arbeiten möglich. Vertrauen bildet das Fundament, erfolgreich Einfluss zu nehmen, insbesondere dort, wo fachliche Kompetenz schwindet.

Dialektik als Kunst der Gesprächsführung sagt dabei stets etwas über die Persönlichkeit des Sprechenden aus. Wer spricht – ob im Monolog oder Dialog –, teilt auch seine Wertvorstellungen mit. Sie kennzeichnen das eigene Profil.

Ziele

Dieses Seminar setzt sich zum Ziel, Konflikte mit dialektischen Mitteln anzugehen. Dabei hilft der psychoanalytische Grundsatz „Was verändert werden soll, muss Sprache werden“. So lernt der Seminarteilnehmer, Konflikthalte zu verbalisieren und sie seinem Gegenüber in konstruktiver Weise. Jeder Teilnehmer erfährt zunächst in einer analytischen Bestandsaufnahme, wie glaubwürdig sich seine Aussagen für Andere darstellen. Er erkennt die enge Beziehung zwischen Identifikation und Sprache, die schließlich einen wichtigen Teil seiner persönlichen Authentizität repräsentiert.

Wer andere führen will, möge auch gelernt haben, sich selbst zu führen. Dies bedeutet für den Einzelnen, in seiner Gesprächsführung jene Maßstäbe zu erkennen zu geben, die ihn als vertrauenswürdig charakterisieren. Auch darauf wird das Seminar eingehen: Welche Motive und Werte lässt der Teilnehmer in seiner Kommunikation erkennen?

Schließlich trägt das Seminar durch einen hohen Praxisanteil und Coachinggespräche mit dem Seminarleiter dazu bei, dass jeder Teilnehmer seine individuellen Stärken und Schwächen erkennt und Anregungen erhält, wie er die persönliche Gesprächsführung vertrauenswürdiger gestalten kann.

Seminarinhalt

- Dialektik als die Kunst, in Spannungsfeldern souverän zu kommunizieren
- Merkmale und Dimensionen von Glaubwürdigkeit und Vertrauen
- Was uns prägt: Bedürfnisse, Emotionen, Werte
- Die eigenen typischen Spannungsfelder identifizieren
- Das ethische Dreieck: Entscheidung, Bindung, Verantwortung
- Vorgespräch sowie 2 Coaching-Gespräche mit dem Seminarleiter

Praktische Übungen

Die Inhalte der einzelnen Übungen werden nach den Wünschen und Anliegen des Teilnehmers gestaltet, um einen möglichst nahen Alltagsbezug zu schaffen.

Typische Übungen sind dabei

- Überzeugungsrede bei Widerstand
- Kritikgespräche mit Mitarbeitern
- Klärendes Gespräch mit Kollegen
- Rede über ein Vorbild/Spontanes
- Beantworten kritischer Fragen
- Diskussionsrunden

KIRCHNER-SEMINARE

Warum Kirchner?

Bildungsangebote gibt es viele, doch was macht unsere Arbeit anders? Einige Überlegungen, die uns Teilnehmer zurückspeiegeln und die wir anstellen, haben wir hier zusammengetragen.

Thematischer Fokus

Zugegeben, Rhetorik, Dialektik und Persönlichkeitsentwicklung als Oberbegriffe unserer Arbeit klingen vage und abstrakt. Was meinen wir damit? Uns interessiert, wie der Einzelne Beziehungen gestaltet. Zu sich und zu anderen. In der Führung, bei Präsentationen, im Vertrieb, bei der eigenen Rollendefinition. Wie zeigt sich das? Vor allem in der Sprache. Eben im (rhetorischen) Monolog oder im (dialektischen) Gespräch. Darauf konzentrieren wir uns. Und geben Hinweise, wie das besser gelingen kann.

Seminarformat

Ja, wir finden Seminare toll! Denn unsere Seminare sind erfahrungsorientiert. Sie erleben sich, und Sie erleben die anderen Teilnehmer – damit lernen Sie am Modell. Das bietet Ihnen kein Coaching. So oft und so gerne wir auch Coachings durchführen. Aber es ist eben ein Unterschied, ob man in und mit einer Gruppe interagiert oder ob man sich unter vier Augen reflektierend austauscht. Um beides zu ermöglichen, enden unsere Seminare immer mit einem vertraulichen Abschlussgespräch. Das macht unsere Seminare anders.

Keine Trainings

Selten scheidet eine gute Gesprächsführung daran, dass jemand schwerhörig ist. Sondern daran, dass einer dem anderen nicht zuhören will. Dieses Zuhören, so meinen wir, kann man nicht trainieren. Aber entwickeln. Indem man sich mit der Frage beschäftigt, was ein tieferes Einlassen auf den anderen verhindert: Die eigene Eitelkeit? Die Sorge um Konflikte? Der mangelnde Respekt?

Erster!

Wir haben die App, Sie den Erfolg! Jeder Teilnehmer erhält mit seinem Seminarbesuch einen Zugang zu unserer iOS-basierten App „DailyCoach“. Sie hilft, den Seminartransfer in den Alltag und damit die eigene Kommunikation deutlich zu verbessern. Weil wir's erfunden haben, sind wir das erste Institut, das konsequent eine digitale, app-basierte Unterstützung anbietet.

Kompetenz

Kommunikation können viele – wirkliche Rhetorik und Dialektik wenige. Wir verfügen über profunde Ausbildungen in Sprachwissenschaft und Psychologie. Die Modelle von Schulz von Thun mögen und schätzen wir auch; aber Rhetorik und Dialektik sind zwei Disziplinen, die etwa 2.500 Jahre alt und äußerst gut erprobt und erforscht sind. Um auf sich und andere „gut“ Einfluss zu nehmen, bieten wir Ihnen die Originale.

Ethik

Mit Stolz verweisen wir darauf, dass sich kaum ein anderer Bildungsanbieter so konsequent auf das Thema Ethik konzentriert wie wir. Ethik klingt langweilig? Finden wir auch! Dann nennen Sie es gerne Corporate Social Responsibility, Reputationsmanagement oder Glaubwürdigkeit und Vertrauen. Letztlich gilt: Wer führt, nimmt Einfluss. In der Führung von Mitarbeitern, von Gesprächen und von sich selbst. Daraus erwächst stets Verantwortung. Und das ist dann eine Frage der Ethik.

Gruppengrößen

Unsere Seminare sind auf sechs Teilnehmer beschränkt (außer einem, dort sind es ebenfalls nur acht Personen). Das heißt für Sie: Ihre individuellen Wünsche finden ausreichend Platz. Jeder Teilnehmer absolviert alle praktischen Übungen und bringt dort seine spezifischen Anliegen ein. Statt vieler allgemeiner, theoretischer Ratschläge erhalten Sie eine konkrete Antwort auf Ihr persönliches Thema.

Erfahrung

45 Jahre Tradition, 50.000 Teilnehmer – wir gehören damit zu den etabliertesten Bildungsanbietern zum Thema Rhetorik, Dialektik und Ethik im deutschsprachigen Raum. Das heißt für Sie: Ihre persönlichen Anliegen erhalten eine professionelle Antwort.