

Kommunikative Selbstverteidigung: Mobbingprävention & Streitlösung

Praxisberatung, Training & Intervention
für effizientes Führen, sicheren Umgang mit
Widerständen, schwierigen Personen und Teams in
Unternehmen, Projekten und Organisationen.

1 - Analyse, Funktion & Grenzen bekannter Führungsstrategien.

- Ursache, Entwicklung und Umgang mit Konflikten;
- Inhalte, Grenzen und Fallen bekannter Führungsstrategien;
- Die Rolle des eigenen ICH;
- Die Rolle des Teams und der Aufgabe;
- Eskalationsverhalten und Lösungsstrategien;
- Motivation vs. Vorsatz: „Unterstellung der guten Absicht“;
- Wahrnehmung von Fakten;
- Wahrnehmung und Interpretation;
- Vier Seiten einer Nachricht – oder wie objektiv sind Fakten?
- Grenzen externer oder institutioneller Hilfe in der Konfliktlösung;
- Eigenverantwortlichkeit – die Führungsaufgabe annehmen;
- Wie kann ich das Mobbingtagebuch lesen?
- Praxis-Fälle, begleitende Übungen;

2 - Methoden & Werkzeuge zum sicheren Umgang mit Streit- und Konfliktsituationen.

- Struktur von Konfliktsystemen;
- Die Grenzen von Normen und Gesetzen;
- Umgang von Konfliktparteien miteinander;
- Indikatoren, Selbst- und Fremdwahrnehmung;
- Vermutung oder Wissen- Interpretieren oder Fragen;
- Umgang mit Widerstand und Ausgrenzung;
- Fragetechniken und Fragestrategien: Worüber kommunizieren wir?
Oder, warum nicht der Ton allein die Musik macht!
- Verantwortung für das eigene Wohlbefinden;
- Möglichkeiten und Strategien zur Unterbrechung von Eskalationsprozessen;
- Das geheime Wissen aus Vorwürfen und Mobbing-Tagebüchern;
- Praxis-Fälle, begleitende Übungen;

3 - Anwendung und Training von Techniken und konfliktlösenden Handlungsstrategien, vom Missverständnis bis zur Mobbingprävention und Streiflösung.

- Unterbrechung des Teufelskreises: Störungen erkennen und benennen;
- Gegenseitig Bedürfnisse, Interessen und Ziele – erkennen und bestimmen;
- Bedürfnisse hinter Störungen, Konflikten, Streit und/ oder Mobbingvorwürfen;
- Ziele und Bedürfnisse mit alternative Strategien im Umgang mit Widerstand und Angriffen durchsetzen;
- Praxis-Fälle, begleitende Übungen;

Zielgruppe:

- Alle, die effizient arbeiten und führen wollen.
- (Internationale) Gruppen, Teams, Organisationen und Führungskräfte.

Aufwand & Dauer:

- direkte Intervention und Support – durchschnittlich zwischen 4 und 8 Stunden;
- Training und/ oder Prozessunterstützung (Analyse, Prozess- und Strategieanpassung, Einführung) durchschnittlich 2 Tage zzgl. Verankerung, Qualitätssicherung und regelmäßige und/ oder bedarfsorientierte Vertiefung oder Interventionen von 2 – 4 Stunden;

Kontakt:

PMF GmbH
Zentrum für Verhandlungsführung und
Wirtschaftsmediation
Am Lederwerk 1
07806 Neustadt an der Orla

Tel: +49-36481-84485
e-mail: thomas.reich@pumacy.de

Sprachen: deutsch, russisch, rumänisch, italienisch, englisch;

Berater: Die Berater sind international erfahrene, zertifizierte und anerkannte Mediatoren, Konflikt- und Projektmanager. Wir leisten keine Rechtsberatung.

Ergebnisse: [Anwendungsberichte](#) (weitere Berichte und namentliche Referenzen gern auf Anfrage);

Thomas Reich, M.Sc.
Pumacy Management Forum GmbH