



1572: Erfolgreich schwierige Gespräche führen

Communication strategies for difficult conversations

- Lehrperson:** Hendrik Tittel, Sozialpsychologe, Trainer, Mediator, Coach
- Termine:** Donnerstag, 07.03.2019, 09-17 Uhr und
Freitag, 08.03.2019, 09-17 Uhr sowie
Samstag, 09.03.2019, 09-17 Uhr (pünktlich zur vollen Stunde)
- Inhalt:** Schwierige Gespräche erleben wir nahezu täglich, ob im privaten oder beruflichen Kontext. Sie sind überall zu finden. Manchmal kommen sie überraschend, manchmal sind sie vorhersehbar und wir können uns vorbereiten. Dennoch ist das nur bedingt möglich. Schwierige Gespräche sind kein Schauspiel. Wer kennt es nicht aus eigener Erfahrung? Im Grunde waren die Sätze schon im Kopf zurechtgelegt und auch der Gesprächsverlauf vorhergesehen, aber am Ende ist das Gespräch ganz anders verlaufen und nicht jeder wohlüberlegte Satz ist auch geflossen. Klar, eine gute Vorbereitung schadet nie, ist aber auch kein Selbstläufer. Menschen reagieren auf unzählige Weise. Und was sollen wir erst tun, wenn uns die Zeit zur Vorbereitung fehlt und wir den anderen Menschen gar nicht kennen? Es ist daher wichtig, seine Einstellung gegenüber schwierigen Gesprächen grundlegend zu verändern! Und ein besseres Verständnis darüber zu erlangen, warum das Gegenüber sich so verhält, wie es das nun mal tut. Und natürlich geht es in dem Zusammenhang auch um uns selbst. Denn nur wer sich selbst versteht, kann seine Fähigkeiten ausbauen bzw. seine Möglichkeiten erweitern und lernen, schwierige Gespräche konstruktiv zu führen. Das hierfür nötige Handwerkszeug (vom Mindset bis zur Gewaltfreien Kommunikation) soll in diesem Blockseminar vermittelt werden.
- Auf spielerische und lockere Art wandern wir durch das Thema, bedienen uns dem Rollenspiel, der Textarbeit, der Diskussion, der Reflexion, der FlowGroup, dem Domino und noch vielen anderen Dingen, um am Ende der drei Tage gut für schwierige Gespräche gerüstet zu sein.

- Lernziele:** Kommunikationskompetenz stärken. Schwerpunkt: Schwierige Gespräche aus der Praxis souverän und erfolgreich führen, egal ob vorhersehbar oder ad hoc. Fragetechniken, Aktives Zuhören, Ich-Botschaft (Gewaltfreie Kommunikation), Feedback, Gesprächsaufbau etc.
- Studienleistungen:** Vollständige und aktive Teilnahme, Beteiligung an praktischen Übungen und Rollenspielen, Reflexion von praktischen Übungen, Präsentation von Arbeitsergebnissen, Erledigung von möglichen Aufgaben zwischen den Blockterminen
- Anmeldung:** Über Stud.IP
- Leistungspunkte:** 2 Leistungspunkte
Bachelor- und Master-Studiengänge der Leibniz Universität Hannover,
genaue Informationen für Ihren Studiengang unter https://www.sk.uni-hannover.de/lp_studiengaenge.html
Fächerübergreifender Bachelor: Pflichtmodul Schlüsselkompetenzen, Bereich A
B.Sc. Technical Education: Pflichtmodul Schlüsselkompetenzen, Bereich C