

## Gespräche lösungsorientiert führen – sich selbst und Andere besser verstehen

Immer wieder sind Promovierende gefragt in Gesprächen Ihre Interessen zu vertreten – gegenüber Professor\*innen, Kolleg\*innen, Projektpartner\*innen und Studierenden. Die große Herausforderung in Gesprächen besteht darin den eigenen Standpunkt zu vertreten, ohne die Interessen des Gegenübers aus den Augen zu verlieren.

In diesem Seminar lernen Sie Gespräche mit einem lösungsorientierten Fokus zu führen, statt in der Problemanalyse zu verharren. Die eigene innere Haltung und die Wahrnehmung des Gegenübers ist der Schlüssel dazu.

Die theoretische Basis des Seminars als auch die vermittelten Methoden basieren auf dem systemischen Ansatz, nach dem Personen nicht isoliert betrachtet werden, sondern als Wechselspiel sich gegenseitig beeinflussender Aktionen.

Während des Seminars gibt es verschiedene Übungsmöglichkeiten bei denen eigene Themen eingebracht werden können

### Inhalt

- Grundgedanken systemischen Denkens und Handelns: Die Wechselwirkung zwischen Personen, Handlungen, Dingen und Systemen wahrnehmen
- Eigene Haltung: Sich selbst verstehen lernen und Anderen ein großes Potential zuzutrauen
- Gesprächsführung: Die Perspektive anderer respektieren und den Kontakt unvoreingenommen und offen gestalten
- Wirksame Fragen stellen: Möglichkeiten erweitern
- Lösungsorientierung: Die Suche nach Lösungen unterstützen, ohne zu wissen, was das Beste für den/die Gegenüber ist

### Methodik

Input, Austausch in Kleingruppen und im Plenum, Übungen zur Gesprächsführung

**WANN**

17.08.2020 09:00 - 17:00 Uhr

[\*\*ANMELDUNG\*\*](#)