



«Empathie ist der wissenschaftlich fundierte Erfolgsfaktor, der eine Brücke von Ihnen zum Gegenüber erschafft, damit Ihre Anliegen wirklich Gehör finden und der Umsetzung der Ziele nichts mehr im Wege steht.»

Empathisches-Leadership-Training

Wirksame Führung von heute

nach Dr. Marshall B. Rosenberg

15-tägiges Training (5x 3 Tage), berufsbegleitende Fortbildung

Uschi Kellenberger

See & Park Hotel Feldbach | 8266 Steckborn | Schweiz

EMPATHISCHES- LEADERSHIP-TRAINING

Als verantwortungsvolle Führungspersönlichkeit achtsam und unterstützend auf sich und seine Mitarbeiter einzugehen, ist zeitgerecht, motivierend und sinnstiftend. Auf der Grundlage des Rosenberg-Modells entsteht eine neue Qualität der Unternehmens- und Mitarbeiterführung, das Empathische Leadership. Diese Fortbildung ist Arbeit an der Basis, es geht um Ihre Kommunikationsfähigkeit am Arbeitsplatz, denn Studien zeigen, dass bis zu 50% von dem, was gesagt wird, beim Gesprächspartner nicht so ankommt, wie es gemeint ist. Kommunikation ist der Schlüssel zu effektiveren Abläufen und somit zu einer höheren Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit. Damit Führung wirksamer wird, arbeiten wir am Selbstmanagement, am Beziehungsmanagement und an Ihrer Konfliktkompetenz, und zwar anhand praktischer Beispiele aus Ihrem Führungsalltag. Und dies intensiv über fünf Module mit kontinuierlichem Training – damit der Unterschied eindeutig erfahrbar wird.

Mit dem leicht erlernbaren und praxisnahen Tool des Rosenberg-Modells wird die Selbstwirksamkeit gestärkt, das eigene Bewertungssystem transparent gemacht, es werden Widerstände und Konflikte geklärt. Eine optimierte Arbeitsatmosphäre, eine höhere Produktivität und mehr Erfolge sind das Resultat.

Investieren Sie die Zeit, um einem nachhaltigen Führungs- und Unternehmenskulturwandel Raum zu geben.

EMPATHIE

Empathie (Einfühlungsvermögen) ist der wissenschaftlich fundierte Erfolgsfaktor, der eine Brücke von Ihnen zum Gegenüber erschafft, damit Ihre Anliegen wirklich Gehör finden und der Umsetzung der Ziele nichts mehr im Wege steht. Erfolgreich führen bedeutet auch, sich seiner selbst bewusst zu sein und die Fähigkeit zu besitzen, sich mit seinem Gesprächspartner zu verbinden. Das natürliche Einfühlungsvermögen kollidiert jedoch im Alltagsstress mit Emotionen wie Wut, Ärger und Angst und wird dadurch blockiert. Das (Wieder-)Erlernen einer empathischen Haltung fördert das Verständnis dafür, weshalb Menschen in bestimmten Situationen auf eine unerwünschte Art und Weise reagieren. Eine empathische Haltung minimiert Stress, aktiviert die körperliche und die mentale Ebene und fördert das Leistungsvermögen sowie die Kreativität. Empathie ermöglicht Gespräche, die von Vertrauen, Einsicht und Verständnis geprägt sind – eine Notwendigkeit für die erfolgreiche Kommunikation im Führungsalltag. Eine Studie, in der Mitarbeiter die Persönlichkeitsmerkmale beschreiben sollten, die sie sich bei einem Vorgesetzten wünschen, kam zu folgendem Ergebnis: Vertrauen, Empathie, Stabilität, Ehrlichkeit, Menschlichkeit, Integrität und Respekt (*Gallup-Polls, Why People Follow, 2008*).

MARSHALL B. ROSENBERG

Dr. Marshall B. Rosenberg (1934–2015) war international bekannt als Konfliktvermittler. Die von ihm entwickelte Methode der Nonviolent Communication mit dem Schwerpunkt Empathie hat sich als machtvolles Werkzeug herausgestellt, um Differenzen auf persönlichem, beruflichem und politischem Gebiet friedlich zu bereinigen. Dr. Rosenberg hat sein Konzept in den letzten drei Jahrzehnten in mehr als 60 Ländern an Manager, Militärs, Anwälte, Gefangene, Polizisten und Ausbilder weitergegeben, und es wird erfolgreich praktiziert.

EMPATHIE-WERKSTATT

In fast allen Lebenssituationen geraten wir immer wieder in Konflikt mit anderen oder mit uns selbst. Ein Weg, solche Konflikte so zu lösen, dass zwischen allen Beteiligten nicht Gräben ausgehoben, sondern Brücken gebaut werden, ist die Nonviolent Communication (NVC) nach Marshall B. Rosenberg. Ein zentrales Element davon ist Empathie. Mit Empathie und Achtsamkeit Menschen zu begleiten und sie dabei anzuleiten, ihre eigenen und die Bedürfnisse anderer zu erkennen, wahrzunehmen und so darauf zu reagieren, dass tragfähige Beziehungen wachsen können, ist das Ziel der Empathie-Werkstatt.

SEMINARLEITUNG



USCHI KELLENBERGER

Geschäftsleitung Empathie-Werkstatt

Trainerin | Dozentin | Coach | Mediatorin

Wenn ich auf meine langjährige Erfahrung in Unternehmen blicke, wird mir vor allem eines deutlich: Mir begegneten viele Menschen in Leitungspositionen, Menschen, die die «Führung» hatten. Nur ganz wenige davon führten jedoch wirklich inspirierend und motivierend aus ihrem Selbstwert heraus. Dies zu erkennen, war für mich frappant wie alarmierend zugleich. Als ich 2008 auf Marshall B. Rosenberg und sein Modell der «Non-violent Communication» stiess, wurde mir klar, dass auf die «Sachebene» reduzierte Kommunikation, getrennt von Emotionen und Persönlichkeit (Gedankenmuster und Grundüberzeugungen), als kontrovers und irritierend erlebt wird. Selbstwertzentrierte Führung hingegen wird als authentisch, vertrauenerweckend und echt wahrgenommen. Daraus resultieren sinnstiftende «geführte» Beziehungen. Mit grosser Motivation unterstütze und begleite ich Menschen mit unterschiedlichen Funktionen in ihren Prozessen, welche sie real und messbar – persönlich und beruflich – zum Ausschöpfen ihrer Potenziale und zum Erreichen Ihrer Ziele bewegen.

Uschi Kellenberger | Telefon: +41 (0)44 941 92 04 | kontakt@empathie-werkstatt.ch

Anerkannte Trainerin Fachverband Gewaltfreie Kommunikation ©
Dieses Seminar wird für die Anerkennung des
Fachverbandes (www.fachverband-gfk.org) zur
Trainerin/ zum Trainer vollumfänglich angerechnet



Zugunsten des besseren Leseflusses haben wir uns auf eine einheitliche Schreibweise, in diesem Falle die männliche Form, beschränkt. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

SEMINARZIEL UND NUTZEN

- Dinge im Unternehmen zielgerichtet bewegen, um das emotionale, mentale und handlungsbezogene Potenzial Ihrer selbst und Ihrer Mitarbeiter voll auszuschöpfen.
- Mit belastenden Alltagssituationen effektiver, gelassener und somit auch «gesünder» umgehen können.
- Missverständnisse, Spannungsfelder und Widerstände ursächlich erkennen und abbauen.
- Anliegen kurz und knapp formulieren, um verstanden zu werden und schneller auf den Punkt zu kommen.
- Zeitintensive Diskussionen über Schuld- oder Warum-Fragen minimieren, um die Offenheit und die Kooperation zu erhalten.
- Erschaffung einer Kultur des Vertrauens und der Wertschätzung für mehr Effizienz auf der Sachebene.
- Stärkung der Mitarbeiterbindung an das Unternehmen für ein Team, das sich mit Ihnen für zufriedene Kunden und die Unternehmensziele ins Zeug legt.
- Verstehen der menschlichen Beweggründe für mehr Ausgeglichenheit im Führungsalltag.

«NVC is an ongoing reminder to keep our attention focused on a place where we are more likely to get what we are seeking.»

Marshall B. Rosenberg

PRAXISERFAHRUNG

Fall 1: Die Zusammenarbeit zwischen zwei Mitarbeitern hinkte. Immer wieder kam es bei gemeinsamen Projekten zu Verzögerungen und im Anschluss daran bei Meetings zu gegenseitigen Schuldzuweisungen. Erst als das Gespräch von der Sachebene auf die Beziehungsebene verlagert wurde und die darunterliegenden Beweggründe betrachtet wurden, kam es zu Verständnis und Erleichterung. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse machten es für beide Beteiligten leichter, auf der Sachebene und durch die Bestimmung der Verantwortlichkeit aufeinander zuzugehen, ohne dass einer von beiden das Gesicht verlor.

Fall 2: Mitarbeiter A deutet während des Tagesgeschäfts gegenüber dem Teamleiter immer wieder seinen Ärger über Mitarbeiter B an, der nicht genug arbeite und viele Fehler mache, während er selbst sich sehr engagiere und viel nacharbeite. Der Teamleiter hört immer wieder zu, nickt verständnisvoll, sagt aber nichts weiter dazu. Ohne dass es Mitarbeiter A weiss, sucht er nach einer Weile das Gespräch mit Mitarbeiter B und kontrolliert dessen Arbeit häufiger. Es bleibt jedoch beim Nicht-erfüllen von Aufgaben bei B. Mitarbeiter A zieht sich immer weiter zurück und reicht drei Monate später die Kündigung ein. Nach einer Supervision im Stil des Empathischen Leaderships konnte der Teamleiter ein Gespräch mit Mitarbeiter A führen, worin dessen Beweggründe angehört wurden. Mitarbeiter A hatte sich tief gekränkt gefühlt, er hatte das Schweigen des Teamleiters als Mangel an Anerkennung seiner Kompetenz und seines Engagements gedeutet, er wollte ernst genommen und dazu vom Teamleiter auf dem Laufenden gehalten werden.

SEMINARINHALT

Selbstmanagement

Das Rosenberg-Modell – Selbstreflexion auf der Metaebene
Begeisterndes und bindendes Führungsverhalten
Handlungsfähigkeit in herausfordernden Situationen und bei negativen Emotionen
Durchsetzungsfähigkeit durch Selbstwahrnehmung steigern
Entscheidungsklarheit durch Einbeziehen der intrinsischen Motivation

Beziehungsmanagement

Das Rosenberg-Modell – Fremdreflexion auf der Metaebene
Wirksame Feedback-Struktur und -Kultur – die intrinsische Motivation fördern
Gemeinsam getragene Lösungen – Widerstände reflektieren
Erfolgsfaktor Empathie – empathische Kundenbindung

Konfliktkompetenz

Konfliktgespräche empathisch führen
Die vier Reaktionsmöglichkeiten bei unangenehmen Gesprächen/Eskalation
Gesprächsblockaden – Umgang mit Konflikten und Meinungsverschiedenheiten
Moderationsfähigkeit – Umgang mit Meinungsvielfalt und Stimmungen
Mitarbeiterzufriedenheit als Schlüsselfaktor
Führen in Zeiten des Wandels

ARBEITSMETHODEN

- Theorie-Input – Kurzvorträge, ausführliche Seminarunterlagen
- Prozessorientiertes Arbeiten – aktuelle Störungen/Widerstände haben Vorrang und erhöhen den Lerntransfer
- Entschleunigung – Raum für emotionale Beteiligung und authentische Verbindung
- Selbstreflexion, Einzel- und Kleingruppenarbeit, Grossgruppendifkussion
- Reflexion von Einzel- und Gruppenprozessen
- Blitzlicht-Runden
- Qualitativ wertschätzende Feedbackkultur, die Spass macht und effektiv ist
- Intevision – das Seminar begleitende Peer Groups zwischen den Teilnehmern
- Anleitung, Begleitung und Supervision erfolgen in empathischem Rahmen
- Auch die Seminarleitung ist mit ihren Emotionen und Alltagsbeispielen authentisch präsent

ZIELGRUPPE & VORAUSSETZUNGEN

Sie befinden sich (zukünftig) in einer leitenden Position (als Manager oder Unternehmer) und haben den Willen sowie die Bereitschaft, etwas zu ändern. Für dieses Training ist keine Vorerfahrung nötig. Wir ermöglichen kleine Gruppen für intensives Lernen und einen hohen Alltagstransfer und entwerfen bei Bedarf auch massgeschneiderte Trainings für Ihr Unternehmen.

**TERMINE/
SEMINARZEITEN**

nach Absprache

ABSCHLUSSZERTIFIKAT

Nach dem Abschluss erhalten Sie ein Teilnahmezertifikat.
Dieses Seminar wird für die Anerkennung des Fachverbandes (www.fachverband-gfk.org) zur Trainerzertifizierung vollumfänglich angerechnet.

SEMINARKOSTEN

CHF 5'400.–

GRUPPENGROSSE

maximal 10 Personen

**ANMELDUNG &
RÜCKTRITTSBEDINGUNGEN**

Die Anmeldung erfolgt schriftlich mit dem beigelegten Anmeldeformular. Nach dessen Erhalt senden wir Ihnen eine Anmeldebestätigung mit Einzahlungsschein für die Anzahlung von CHF 400.– zu. Sobald die Anzahlung bei uns eingegangen ist, ist die Anmeldung verbindlich. Ein Rücktritt von der Anmeldung mehr als 45 Tage vor Seminarbeginn wird mit CHF 50.– Bearbeitungsaufwand verrechnet. Ein Rücktritt von der Anmeldung bis 14 Tage vor Seminarbeginn wird mit 50% und ein Rücktritt weniger als 14 Tage vor Seminarbeginn mit 100% der Seminargebühr als Stornokosten verrechnet. Die Umbuchung auf einen Ersatzteilnehmer ist kostenlos möglich. Umbuchung und Stornierung bedürfen in jedem Fall der Schriftform und erhalten erst durch unsere Bestätigung rechtliche Gültigkeit. Wir empfehlen den Abschluss einer Reiserücktrittsversicherung, welche im Krankheitsfall auch für die Seminargebühren aufkommt. Bitte beachten Sie auch die Rücktrittsbedingungen des Seminarhotels Feldbach.

AUSFALL DER VERANSTALTUNG

Bei weniger als sechs Anmeldungen behalten wir uns eine Absage bzw. Anpassung der Ausbildung vor. Kann ein Seminar ausnahmsweise mangels Teilnehmern nicht durchgeführt werden, wird zu gleichen Konditionen ein Ersatztermin angeboten oder werden die bereits bezahlten Gebühren zurückerstattet. Für Gegenstände, die in die Seminarräume mitgenommen und von dort entwendet werden, oder für sonstige unmittelbare Schäden und Kosten inklusive Verdienstaussfall, entgangenen Gewinn oder Ansprüche Dritter, Datenverlust, Reisekosten, Folge- und Vermögensschäden jeder Art übernehmen wir keinerlei Haftung.

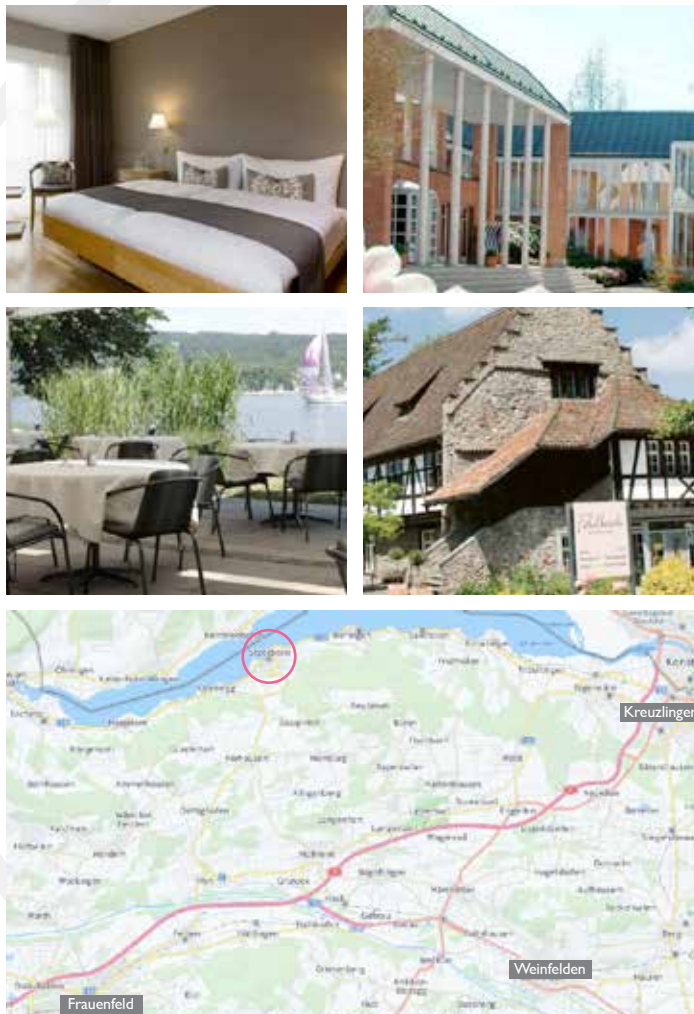
SEMINARORT

See & Park Hotel Feldbach, Steckborn

Tel. +41 (0)52 762 21 21, info@hotel-feldbach.ch

(Karl Wild Hotelrating Schweiz: Platz 1 Kategorie Seminarhotels)

An einmaliger Lage direkt am Bodensee befindet sich das ehemalige Kloster Feldbach aus dem 13. Jahrhundert. Wo einst Ordensfrauen lebten, geniessen heute Seminarteilnehmer das unvergleichliche Ambiente inmitten von prachtvollem Rosengarten, weitläufiger Parkanlage und Yachthafen.



UNTERKUNFT & VERPFLEGUNG

Die Seminarpauschale von CHF 615.– pro Modul beinhaltet folgende Leistungen: 2 Übernachtungen im Einzelzimmer mit Sicht auf den See oder Park inklusive Frühstück, Mineralwasser im Plenum, 2 Kaffeepausen pro Tag mit Kaffee/Tee, Fruchtsaft, Gebäck und Früchten, 3-Gang Mittagessen und 3-Gang Abendessen mit Wahlmöglichkeit, Eiswasser und Kaffee zu den Mahlzeiten, Mittags zusätzlich Süssmost

TEILNEHMERSTIMMEN

«Ich persönlich habe sehr viel über Empathie gelernt, obwohl ich mich schon mit dem Thema befasst habe. Ich freue mich nun auf das nächste Gespräch mit meinem Vorgesetzten! ;o) Ausserdem bin ich nach diesen Seminartagen total «entschleunigt».»

Gisela, 51 Jahre, Berufsbildnerin

«Die Empathie zu meinen Mitmenschen wieder aufgefrischt und Neues dazugelernt. Selbsterkenntnis zum persönlichen «Sein».»

Robert, 48 Jahre

«Flora Lehmann hat in unserer 2-jährigen Ausbildung zum Unternehmens- und Co-Manager die Module zum Thema «Führungspersönlichkeit entwickeln» übernommen. Durch ihre Kompetenz in Bezug auf die Inhalte besonders, aber auch durch ihre sozialen Kompetenzen ist es ihr gelungen, die einzelnen Teilnehmer in ihrem jeweiligen Entwicklungsprozess abzuholen und zu begleiten. Ich bin dankbar, dass ich diesen sensiblen Prozess und die zukünftigen Führungskräfte einerseits bei ihr sehr gut aufgehoben weiss und ausserdem sicher sein kann, dass die Entwicklung jeden Einzelnen so effektiv weiterbringt.»

Susanne Kleider, Inhaberin Coduco

«Das Seminar hat mir einen sorgfältigen Einstieg ins Thema ermöglicht.»

Judit Gyürki, 47 Jahre, Redaktorin beim Dokumentationsdienst des Parlamentes

«Uschis ruhige, stressfreie Art, diesen Kurs durchzuführen, war eines der besonderen Merkmale, die passten.»

Andy Erne, 53 Jahre, Eidg. Fachausweis für Gebäudetechnik

«Ich habe ehrliche Empathie erfahren wie selten zuvor – von Menschen, die mich nicht kennen. Das hat mich berührt und viel in Bewegung gebracht. Danke!»

Barbara, 42 Jahre, HR-Fachfrau

«Frau Kellenberger lehrt nicht nur NVC, sondern sie lebt sie.»

André Meidert, 53 Jahre, Kaufmann

«Der Kurs ist gut aufgebaut. Die Module sind aufeinander abgestimmt. Die Kursleitung – Uschi und Flora – sind offen, den Kursinhalt spontan anzupassen, falls es ein Bedürfnis der Kursteilnehmer ist. Es wird immer wieder gezeigt, wie NVC in den Alltag integriert werden kann.»

Hildegard B., 49 Jahre, Senior Business Analyst

«Ich habe mich in der Gruppe und der Leitung sehr wohl gefühlt und viel Konkretes über mich selbst, Kommunikation und Gefühle gelernt. Ganz herzlichen Dank für alles!»

Andreas, 36 Jahre, Bauingenieur

«In den zwei Tagen konnte ich in einfacher Weise vieles über die Entstehung und den Zusammenhang von Konflikten lernen.»

Urs, 46 Jahre, Polizist

«Der Ausdruck «Empathie» wird von Uschi nicht einfach vermittelt, sondern gelebt!»

Anita Brunner, 46 Jahre, Facility Managerin FM