Aussergewöhnliche Wege zur Konfliktlösung

TrainerSocietät Berlin

Guten Tag,

nach über einem Jahr Entwicklungs- und Erprobungszeit freuen wir uns sehr, Ihnen unser neues zugegebenermaßen außergewöhnliches Trainingsformat vorzustellen. Natürlich sind wir auch gespannt auf Ihr Feedback und Ihre Anregungen.

Begonnen hat das Projekt mit der Diplomarbeit von Maria Thiemer mit dem Titel

"Konfliktmanagement als Personalentwicklungsmaßnahmen – Konzeptionalisierung eines ganzheitlichen Verständnisses von Problemlösungen unter Rückgriff auf fernöstliche Kampfkunstarten" die sie an der Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin, im Rahmen ihres Studiums der Betriebswirtschaftslehre Professor Dr. Prümper vorgelegt hat und das mit einer herausragenden Bewertung. An dieser Stelle noch mal unseren ganz besonderen Dank für diese bemerkenswerte Arbeit.

Maria Thiemer fasst Ihre Arbeit folgendermaßen zusammen:

Im Zentrum der Untersuchung der Diplomarbeit stand die Frage:
Ist der Einsatz von fernöstlicher Kampfkunst in Seminaren des Konfliktmanagements für Mitarbeiter grundsätzlich geeignet?

Um dies herauszufinden wurde eine empirische Untersuchung durchgeführt, bei der zwei verschiedene Expertengruppen je n=10 Experten aus der Kampfkunst und aus der Personalentwicklung untersucht wurden. Auf Basis persönlicher Interviews, die durch halbstandardisierte Fragebögen erhoben und mittels der qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring ausgewertet wurden, konnte nach Angaben der Kampfkunsttrainer und der Personalentwicklungsexperten bewiesen werden, dass die Verwendung von fernöstlichen Kampfkünsten in Konfliktsituationen den Erwerb sozialer Kompetenzen insbesondere den Umgang mit Konflikten positiv unterstützt. Von den Personalentwicklungsexperten wurde vor allem der körperliche Aspekt eines solchen Trainings als förderlich hervorgehoben, weil sich dadurch ein nachhaltiger Trainingseffekt beim Mitarbeiter erzielen lässt.

Warum aber ist gerade die Kampfkunst bzw. eine der untersuchten Kampfkunstarten – das "Aikido" ein geeignetes Mittel, um den Umgang mit Konflikten zu lernen? In Auseinandersetzungen reagiert der Mensch sowohl psychisch als auch physisch – er agiert als ganzheitliches Wesen. In den handlungsorientierten Lernansätzen, zu denen auch die Pädagogik durch Kampfkunst, die so genannte "Budopädagogik" zählt, wird dieser ganzheitliche Lernansatz aufgegriffen. Weil Aikido auf der Grundlage dieses Lernansatzes funktioniert, bringt es daher zwei wesentliche Vorteile mit sich.

Zum einen wird ein schwieriges Thema, nämlich der Umgang mit Konflikten, erlebbar gemacht und zieht somit Freude und Auflockerung nach sich. Zudem gelingt es durch die körperliche Darstellung von Kommunikationshandlungen Konfliktsituationen von der verbalen Ebene auf die körperliche Ebene zu transportieren und spürbar zu machen, wodurch aufgrund des geschaffenen Bewusstseins- und Perspektivwechsels ein entsprechend nachhaltiges Lernerlebnis erfolgt.

Wenn Sie mehr darüber wissen möchten:
Diplomarbeit von Maria Thiemer zum Download (Pdf, 2,1 MB)

Nach der Auswertung der Diplomarbeit habe ich mich seitens der TrainerSocietät zusammen mit der Aikido Trainerin Ulrike Serak der Frage gewidmet:
"Wie kann ich die Aspekte der Konfliktlösung in der Trainingssituation simulieren und erlebbar machen, um die Teilnehmer für Grundsätze der Lösungsansätze zu öffnen ohne zunächst die rationale Akzeptanz erreichen zu müssen."
Die Ergebnisse der Diplomarbeit aufgreifend haben wir das Trainingsdesign so ausgerichtet, dass die Erfahrungen von der körperlichen Ebene unmittelbar auf die Gesprächsebene zu transformieren.

Die Verbindung gerade mit Aikido ergibt sich aus den Grundprinzipien dieses Kampfsportes:
- Ein Angriff wird nicht als „Kampfansage" aufgefasst, sondern als „Energiegeschenk".
- Die Energie eines Angriffs wird so genutzt, dass Angreifer und Verteidiger in Übereinstimmung kommen.
- Es gibt keine Gewinner und Verlierer, und niemanden der Schaden nimmt.
- Die Grundhaltung im Konflikt ist so, dass man einen Kampf zwar aufnimmt, ihn aber nicht fortführt, d.h. man lässt sich nicht in eine Kampfhandlung verwickeln.

In den Übungen geht es um die Vermittlung von Techniken Konflikte respektvoll zu verbalisieren, durch die Erprobung und Anwendung verschiedener Optionen seinen eigenen Weg zu finden, unterstützt von den tiefgreifenden Erfahrungen die in den Aikidoübungen gesammelt werden.

Mehr dazu im Aikido-Prospekt zum Download
Der Aikido Weg - Konflikte nachhaltig lösen (Pdf, 242 Kb)

Trainerinnen:
Ina Jachmann (Inhaberin der TrainerSocietät Berlin) und Ulrike Serak (Inhaberin des Aikido Dojo am Gleisdreieck)
Mehr über Ina Jachmann **www.tsberlin.de**
Mehr über Ulrike Serak und ihren Dojo **www.aikido-dojo-gleisdreieck.de**

Termine:
14.03.-15.03.11
30.06.-01.07.11
21.10.-22.10.11

LAST MINUTE ANGEBOT:
Statt 950,00 Euro nur 750,00 Euro zzgl. Tagungspauschale und MwSt..

» Führen lernen 09./ 10. Dezember 2010 in Berlin (Trainerin: Ina Jachmann)
... Gestern Kollege heute Führungskraft, eine Herausforderung für die persönliche Entwicklung. Da der Rollenwechsel oft als Stress und Belastung empfunden wird, ist es umso wichtiger, sich der damit verbundenen Prozesse bewusst zu werden.

VORANKÜNDIGUNGEN
Ausgewählte Angebote:

» **Decision Maker** 24. / 25. Januar 2011 in Berlin (Trainer: Stephan Haensch)
… Der Alltag eines Unternehmers bzw. eines Geschäftsführers besteht nicht nur aus der Anwendung der wirtschaftswissenschaftlichen Methoden, sondern aus einer Reihe wichtiger Entscheidungen, die das Bestehen eines Unternehmens auf dem Markt weitgehend prägen.

» **Stimmtraining** 02. / 03. Februar 2011 in Berlin (Trainerin: Stephanie Klaus)
… Eine wichtige Anforderung in vielen Berufssituationen ist es, Inhalte überzeugend und nachhaltig zu vermitteln. Ein wesentlicher Faktor hierfür ist die Überzeugungskraft Ihrer Stimme. Deshalb ist das gezielte Nutzen der Ausdrucks- und Modulationsmöglichkeit der Stimme von großer Bedeutung, um andere Menschen anzusprechen, zu erreichen und um Inhalte erfolgreich zu vermitteln.

» **Schwierige Gespräche** 03./ 04. Februar 2011 in Berlin (Trainerin: Ina Jachmann)
… Wer viel mit Menschen zu tun hat, wird zwangsläufig auch mit herausfordernden oder unangenehmen Gesprächen konfrontiert. Gerade für schwierige Gesprächssituationen ist es nützlich, das eigene Kommunikationsverhalten und die Gesprächsstrategie zu überprüfen und zu optimieren.

» **Gesprächs- und Argumentationstechnik** 07./ 08. Februar 2011 in Berlin (Trainerin: Ina Jachmann)
… Durch treffsichere Argumentation und empfängerorientierte Kommunikation lässt sich die eigene Überzeugungskraft um ein Vielfaches steigern, ebenso die Gesprächsqualität. Wenn es dann noch gelingt, den Nutzen für das Gegenüber zielgenau auf den Punkt zu bringen.

» **Balance Scorecard** 14. / 15. Februar 2011 in Berlin (Trainer: Stephan Haensch)
… Bei der Umsetzung der strategischen Ziele haben Unternehmer auf einer Seite Pläne und Beschlüsse über strategische Entwicklung des Unternehmens auf der anderen Seite - operatives Geschäft mit unzähligen Protokollen und täglichen Aufgaben.

» **Work-Life-Balance** 17. / 18. Februar 2011 in Berlin (Trainerin: Lisette Kühne)
… Wer im Beruf täglich hohen Anforderungen gerecht werden muss, hat allen Grund dazu, sich intensiv um seine persönliche "Leistungsbilanz" zu kümmern. Nur in einem optimal ausgewogenen System können Sie motiviert und ausdauernd Ihren persönlichen Zielen im Beruf folgen.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch **www.tsberlin.de**

Downloads:
Ansichten 2011 als PDF (1,2 MB)
ChangeManagerAusbildung 2011 als PDF (620 KB)

Wir freuen uns auf Sie!

Mit freundlichen Grüßen

Ihre

Ina Jachmann

TrainerSocietät Berlin
Rostocker Straße 10
10553 Berlin
Telefon 030 / 39 88 56 18

www.tsberlin.de · E-Mail: **i.jachmann@tsberlin.de**

Wenn Sie künftig keine Informationen mehr von uns bekommen möchten, schicken Sie diese Mail einfach an uns zurück.