



## **Veränderungen initiieren und begleiten – Neue Beratungsansätze im ländlichen Raum**

- Erläuterungen zu Vorträgen und Workshops -

### **„Effektive Selbstmotivation : „So zähmen Sie Ihren inneren Schweinehund“**

Dr. Marco Freiherr von Münchhausen am 24.11.06, 19:00 – 20:30 Uhr

Veränderung braucht Disziplin und ein gutes Selbstmanagement. Ob es darum geht, den dringend benötigten Projektplan zu erstellen, ein wichtiges Gespräch zu führen oder „nur“ darum, endlich einmal das Büro aufzuräumen. Wer vor einer unangenehmen Aufgabe steht, kennt ihn nur zu gut: den inneren Schweinehund, der einen davon abhält, wichtige Entscheidungen zu treffen, etwas zu verändern oder schlechte Gewohnheiten abzulegen. Seine Argumente sind genial und verführerisch, da sie sofortige Erleichterung versprechen – allerdings nur vorübergehend.

Trotzdem gibt es eine Menge von Möglichkeiten, mit diesem treuesten aller Begleiter in einer konstruktiven Weise umzugehen. Dr. Marco Freiherr von Münchhausen gibt hierzu in einem ebenso spannenden wie humorvollen Vortrag wichtige Anregungen.

## **Workshopangebote und Vorträge am 25.11.2006**

### **Workshop 1:**

#### **„Coaching – ein Beratungsansatz zur Begleitung von Veränderungsprozessen“**

Helmut Ellerbrok-Kubach, 09:00 – 10:30 Uhr

Unter Coaching versteht man eine professionelle, prozessorientierte Form der Beratung und Begleitung für Menschen, die berufliche und persönliche Ziele verwirklichen wollen oder nach Lösungen für Probleme suchen. Coaching wendet sich an unterschiedliche Kunden. Dazu zählen Unternehmer, Freiberufler, Führungskräfte, Entscheider und Problemlöser.

In dem Workshop wird dargestellt, wie ein Coaching durchgeführt wird, wo man es einsetzt und welche Voraussetzungen ein Coach und dessen Klient (Coachee) erfüllen muss, damit Coaching gelingt.

### **Workshop 2:**

#### **„Die Psychologie der Veränderung – was im Menschen vor sich geht, wenn Veränderungen anstehen“**

Bernhard Tille, 09:00 – 10:30 Uhr

Nötigen Veränderungen setzt man schon deshalb Widerstand entgegen, weil altes Verhalten in unserem Nervensystem „einprogrammiert“ ist und daher automatisch abläuft, das ist eine der Thesen von Bernhard Tille. Über den Verlauf von Veränderungsprozessen gibt es die unterschiedlichsten Modelle. Bekannt sind u.a. das Phasenmodell nach Kurt Levin, die „Stufen des Lernens“ nach Gregory Bateson oder die „Stufen der Kompetenzentwicklung“ von Albert Bandura.

In diesem Workshop stellt Bernhard Tille wichtige solcher grundlegenden Modelle vor und leitet ab, welche Art beraterischer Begleitung je nach dem Stand der Veränderung angemessen ist.

### **Workshop 3:**

#### **„Wenn die Chemie nicht mehr stimmt – professionelles Konfliktmanagement mit Mediation“**

Ingrid Pfeiffer, 09:00 - 10:30 Uhr

Mediation ist ein strukturiertes, die Kommunikation streitender Parteien förderndes Verfahren, das ursprünglich als Möglichkeit für die außergerichtliche Konfliktbeilegung entwickelt wurde. Inzwischen wird Mediation auch im innerbetrieblichen und im familiären Kontext zur Schlichtung von Streitigkeiten und der Lösung von Konflikten verwendet.

Das Ziel der Mediation für die Konfliktparteien lässt sich wie folgt beschreiben:

- Selbstbestimmte und kreative gemeinsame Lösungssuche der Kontrahenten
- Erhalt und Verbesserung der Beziehung der Streitenden
- Verwirklichung von neuen Möglichkeiten der Zusammenarbeit und des gemeinsamen Umganges miteinander.

Wie ein Mediationsverfahren abläuft und was erforderlich ist, damit es gelingt, erläutert Ihnen Ingrid Pfeiffer in Ihrem Vortrag.

### **Workshop 4:**

#### **„Systemaufstellungen – ein neuer Ansatz in der Beratung“**

Dr. Elke Dührßen, 11:00 - 12:30 Uhr

Die Systemaufstellung gehört zu den sogenannten analogen Verfahren in Coaching, Beratung und Psychotherapie, die immer häufiger Anwendung findet. Analog heißt soviel wie Darstellung mit Hilfe von Bildern, Symbolen und räumlichen Anordnungen. Heute wissen wir, dass wir wesentlich mehr Erfahrungen analog speichern, als wir digital, also sprachlich, verarbeiten können. Systemische Aufstellungen sind geeignet, diese Informationen für Problemlösungen nutzbar zu machen.

Eine Systemaufstellung wird z.B. in folgenden Fällen durchgeführt:

- Erfolge bleiben trotz erheblicher Bemühungen und vieler Versuche aus
- Team- und Familienkonflikte
- Motivationsverlust
- Zur Diagnose von Problemstellungen und Erreichung von Zielen
- Wichtige Entscheidungen privat oder im Unternehmen
- Zusammenschluss von bisher selbstständigen Einheiten

Dr. Elke Dührßen wird anhand einer Demonstration die Wirksamkeit der Aufstellungsarbeit verdeutlichen.

### **Workshop 5:**

#### **„Wertemanagement – wenn Werte und Ziele nicht übereinstimmen“**

Helmut Ellerbrok-Kubach, 11:00 - 12:30 Uhr

Der Ethnologe Clyde Kluckhohn versteht unter einem Wert eine Auffassung, die Wege, Mittel und Ziele beeinflusst. Im „Harvard-Konzept der Verhandlungen“ spricht man von Interessen. Rein sprachlich betrachtet sind Werte oder Interessen Nominalisierungen, also Begriffe, die meist mit starken Gefühlen verbunden sind. Werte repräsentieren das, was einem wichtig ist, es sind die Motivatoren. Sie steuern das Handeln von Menschen und sind im wesentlichen unbewusst. Das gilt sowohl für Individuen als auch für Organisationen.

Stimmen die Werte nicht mit den Zielen überein, ist die Wahrscheinlichkeit, erfolgreich zu sein gering. In dem Workshop beschäftigen Sie sich mit folgenden Themen:

- Was sind Werte ? Was ist ein Zweckwert, was ist ein Endwert ?
- Welche Funktionen erfüllen Werte ?
- Wie können Sie Werte und Interessen erkennen und sich als Berater darauf einstellen ?

**Workshop 6:**

**„Klappern gehört zum Handwerk – Marketing und Selbst - PR für Berater/innen und beratende Einrichtungen“**

Barbara Frien, 11:00 – 12:30 Uhr

In beratenden Einrichtungen, ob profitorientiert ausgerichtet oder nicht, zeichnet sich eine Trendwende ab. Diese müssen immer stärker Kunden von ihrer Leistungsfähigkeit überzeugen und um sie konkurrieren. Wer sich behaupten will, muss neben einer hohen Professionalität das 1 X 1 des Marketings und der Selbst- PR beherrschen. Dabei gilt der Grundsatz: Nur wer sich unterscheidet und von sich reden macht, wird wahrgenommen und bekommt Aufträge.

Wie Sie professionelles Marketing und Selbst- PR betreiben können, das ist Gegenstand dieses Workshops von Barbara Frien.

**Workshop 7:**

**„Großgruppenmoderation - ein Instrument zur Anregung und Lenkung regionaler Veränderungsprozesse“**

N.N. agridea (angefragt), 11:00 – 12:30 Uhr

Nachhaltige und akzeptierte Veränderungsprozesse brauchen die Mitwirkung und die Ideen derjenigen, die von der Veränderung betroffen sind oder von ihr profitieren sollen. Die Großgruppenmoderation ist ein bewährtes Instrument, eine Vielzahl von Akteuren zu aktivieren und einzubinden, was gerade im Bereich der Regionalentwicklung entscheidend ist.

In diesem Workshop erhalten Sie eine Darstellung von Zielsetzung, Vorgehen und Anwendungsbedingungen dieser Methode.

**Workshop 8:**

**„Auf was Existenzgründer achten müssen – wirtschaftliche Aspekte des Starts und des Wandels“**

Dr. Sascha Mölls, 14:00 – 15:30 Uhr

Wer eine selbstständige Existenz gründen will, braucht nicht nur klare Vorstellungen über seine Ziele, Ideen, Marktkenntnisse, Ausdauer und das nötige Geld. Dr. Sascha Mölls zeigt in diesem Workshop auf, was aus betriebswirtschaftlicher Sicht notwendig ist, damit die gegründete Existenz auch zu einer sicheren Existenz wird.

**Workshop 9:**

**„Kollegiales Coaching – ein Instrument zur Stärkung der Zusammenarbeit“**

Barbara Frien, 14:00 – 15:30 Uhr

Professionalität braucht den kollegialen Austausch. Er dient nicht nur dazu, Erfahrungen von Kolleginnen und Kollegen zu nutzen, sondern auch dazu, dem eigenen „blinden Fleck“ auf die Spur zu kommen. Um kollegiales Coaching effektiv und effizient zu gestalten, dazu sind bestimmte Regeln nützlich und notwendig.

Der Workshop mit Barbara Frien gibt dazu Anregungen.

**Workshop 10:**

**„Bedingungen für eine funktionierende Kooperation“**

Sabine Schmalhofer, 14:00 – 15:30 Uhr

„Kooperation ist das Zusammenbringen von Handlungen zweier oder mehrerer Personen / Systeme, derart, dass die Wirkungen der Handlungen zum Nutzen aller dieser Personen / Systeme führen“, das ist die gängige Definition der so oft gepriesenen Form von Zusammenarbeit. Kooperationen scheitern häufig daran, dass Ziele nicht klar und nicht abgestimmt sind und in den Beziehungen ihrer Mitglieder Störungen nicht nachhaltig beseitigt werden konnten. Sabine Schmalhofer macht in diesem Workshop auf Fallstricke aufmerksam und gibt wertvolle Hinweise, wie Kooperationen produktiv gestaltet werden können.

### **Workshop 11:**

#### **„Wenn ich mich nur entscheiden könnte – wie Sie in der Beratung mit Ambivalenzen (Entscheidungshemmungen) umgehen können“**

Dr. Elke Dührßen, 14:00-15:30 Uhr

In vielen Beratungsgesprächen ist man mit der Zwiespältigkeit des Gesprächspartners konfrontiert. Das fängt mit den Zielen an und hört mit den Vor- und Nachteilen der Situation, die er eigentlich ändern will, noch lange nicht auf. Dabei ist die Beraterin häufig mit folgenden Fragen konfrontiert :

- Will ich mein Unternehmen umstellen oder nicht ?
- Will ich meinen Arbeitsplatz wechseln oder nicht ?
- Will ich mich aus dem Beruf zurückziehen oder nicht ?
- Will ich mich arbeitsmäßig entlasten oder nicht ?
- Will ich für mich etwas Gutes tun oder für andere?
- Will ich mich ändern oder so bleiben wie ich bin?
- Will ich Ziel A oder Ziel B erreichen? u.a.m.

In dem Workshop werden sehr einfache, aber brauchbare Modelle vorgestellt, die die Arbeit mit Ambivalenzen erleichtern und beschreiben, wie man die Klärung und Entscheidung des Klienten fördern kann, ohne in dessen innere Kämpfe hineingezogen zu werden.

#### **„Change Management - den Wandel aktiv und sinnvoll gestalten“**

Peter Sessinghaus, 16:00 – 17:30 Uhr

Change Management ist der neudeutsche Begriff für das Gestalten, Leiten und Begleiten von Veränderungsprozessen in Organisationen. Sollen Funktionen und Abläufe in einer Organisation umstrukturiert werden, so sind davon immer Menschen mit ihren spezifischen Einstellungen, Sorgen und Wünschen betroffen. Bewusst durchgeführtes Change Management dient dazu, diese "weichen Faktoren" nicht zum Sand im Getriebe eines Umstellungsprozesses werden zu lassen. Wie das geschehen kann, das macht Peter Sessinghaus in seinem engagierten und humorvollen Vortrag deutlich.

#### **„Damit hätten Sie nicht gerechnet - was Körpersprache alles bewirkt“**

Rudi Rhode, 19:30 – 21:00 Uhr

Seit den 70er Jahren geistern immer wieder drei Zahlen durch Artikel und Seminarskripte zum Thema Kommunikation und Rhetorik: 7% - 38% - 55% Immer wieder wird behauptet, dass die Wirkung einer Botschaft zu 55% von der Körpersprache, zu 38% von der Stimme und lediglich zu 7% vom Inhalt des gesprochenen Wortes abhängt. Das ist das Ergebnis der Forschungen von Prof. Albert Mehrabian. Rudi Rhode, ausgebildeter Schauspieler und Kommunikationstrainer, wird in seinem unnachahmlichen und heiteren szenischen Vortrag die Wirkung der Körpersprache plastisch näher bringen.

#### **„Abschied und Neubeginn“ - Besuch des Museums für Sepulkralkultur in Kassel**

am 26.11.06 (Totensonntag / Ewigkeitssonntag)

Die gesellschaftlichen und kulturellen Werte einer Epoche finden ihren Niederschlag auch im Bestattungs- und Friedhofswesen. Oftmals geben einzig Relikte aus dem Bereich des Sepulkralen Aufschluss über eine Kultur. Das Museum für Sepulkralkultur widmet sich den Themen Sterben, Tod und Gedenken. Sein Ziel ist es, Kontinuität und Wandel im Umgang mit den letzten Dingen zu veranschaulichen. Dazu unterhält es museale Sammlungen und erarbeitet Ausstellungen zu ausgewählten Themen der Sepulkralkultur, um aus unterschiedlichster Perspektive zu einer Auseinandersetzung mit der Vergänglichkeit anzuregen.