



# TRAININGS, die einen Unterschied machen.

Mag. Birgit Bruckner, MSc, CIIA



# ÜBERSICHT DER THEMATISCHEN SCHWERPUNKTE



## KOMMUNIKATION

Intern wie extern:  
Verstehen was gesagt  
und was  
unausgesprochen  
bleibt, ist ein  
Erfolgsbaustein in  
Ihrem täglichen Tun.



## KONFLIKT

Konflikte bieten  
Wachstums- und  
Lernchancen. Mit  
passendem Mindset  
und Tools können Sie  
diese Chancen  
nutzen.



## ENTSCHEIDEN

Entscheidungsprozesse  
aktiv gestalten und  
reflektieren. So  
gelangen Sie ziel- und  
ressourcenorientiert zu  
besseren  
Entscheidungen.



## FÜHREN

Führen, also die  
Kompetenz einen  
passenden Rahmen  
zu schaffen, so dass  
Teams erfolgreich  
schaffen können.



**“EIN PROBLEM IST HALB GELÖST, WENN ES  
KLAR FORMULIERT IST.”**

*John Dewey*

# KOMMUNIKATION



Paul Watzlawick sagte: „Man kann nicht nicht kommunizieren“. Dies zeigt, wie wichtig es ist an dieser Kompetenz zu arbeiten. Viele unserer Muster in der Kommunikation sind aus der Kindheit geprägt und führen öfters in Beruf und Alltag zu Missverständnissen und Stress.

Aufbauend auf neuropsychologischen und kommunikationswissenschaftlichen Erkenntnissen reflektieren Seminarteilnehmer\*innen interaktiv ihre Kommunikationsstrategien und entwickeln neue Muster. Je nach gewähltem Schwerpunkt werden neue Skills für herausfordernde Momente erarbeitet und in individuellen Situationen trainiert.



# AM PUNKT.

## Gezielt kommunizieren im Entscheidenden Moment.

Kommunikation ist ein breites Feld. Um Lernziele zu erreichen und einen Unterschied im täglichen Tun zu erreichen braucht es einen Fokus.

Im Rahmen der Auftragsklärung werden die für die Teilnehmer:innen entscheidenden Themenbereiche ausgewählt und an die beruflichen Situationsfelder angepasst.

### VERSTEHEN STATT MISSVERSTEHEN

Klar kommunizieren, Missverständnisse erkennen.

### VERBALE UND NONVERBALE KOMMUNIKATION

Uausgesprochenes zuordnen.

### MANIPULATION IN DER SPRACHE

Strategien bei schwarzer Rhetorik und Manipulation.

### FRAMING

Mit Worten und Darstellungen Denkrichtungen lenken.

### FRAGEN

Mit klugen Fragen Erkenntnisse gewinnen.

### ARGUMENTATION

Bestechende Argumente auswählen und aufbauen.

### KOMMUNIKATION VON FEHLERN

Beziehungs- und lösungsorientierte Ansprache.

### KOMMUNIKATION VON PREISEN UND LEITUNGEN

Nachvollziehbarkeit und Akzeptanz fördern.

### EINWÄNDE VERWANDELN

Einwände nutzen, Lösungen entwickeln, Abschlüsse erreichen.



**„WENN ZWEI MENSCHEN IMMER DIE GLEICHE  
MEINUNG HABEN, IST EINER VON IHNEN  
ÜBERFLÜSSIG.“**

*Sir Winston Spencer Churchill*



# KONFLIKT



Konflikte zeigen Unterschiede auf. Ein hohes und wichtiges Gut, um zu lernen und zu wachsen. Die Freude und der konstruktive Umgang mit Konfliktmomenten ist uns nicht in die Wiege gelegt. Vielmehr reagieren wir je nach Typus mit Verteidigung, Passivität oder Rückzug. Ziel meiner Seminare ist es, dass die Teilnehmer:innen einen bewussten und lösungsorientierten Umgang mit Konfliktmomenten entwickeln.

Aufbauend auf dem individuellen Konfliktverhalten lernen Teilnehmer:innen die eigenen Muster im Konflikt zu erkennen und aktiv zu gestalten. Ausgehend von neuropsychologischen Hintergründen werden konkrete Strategien für einen stressfreieren und lösungsorientierten Umgang mit Konfliktsituationen erlernt und anhand praktischer Übungen in das eigene Verhalten integriert.

## ICH IM KONFLIKT

Persönliches Konflikterleben und Konfliktmuster verstehen und gestalten.

## WIR IM KONFLIKT

Grundlagen der Konfliktforschung und praktischer Bezug im Erleben der Teilnehmer:innen.

## MEDIATION

Qualitätskriterien, Wirkungsweise und Mehrwert der professionellen Mediation.



# VIELFALT NUTZEN

## KONFLIKTANALYSE

Ursachen verstehen, Lösungen entwickeln.

## KOMMUNIKATION IN KONFLIKTEN

Kommunikationstools als Lösungselement von Konflikten.

## KONSENS

Den Konsens als Verhandlungsziel entdecken.

## GRUPPEN-DYNAMIK

Rollen und Konfliktmuster in Gruppen.

## FÜHREN IN KONFLIKTEN

Die eigene Rolle in Konfliktsituationen bewusst gestalten.

## WIDERSTAND MANAGEN

Widerstände erkennen, zuordnen und auflösen.

Konflikte als Chance der **ENTWICKLUNG.**

Konflikte erleben wir mit uns selbst, mit anderen Menschen und mit Rahmenbedingungen. Ähnlich vielfältig sind die Konfliktthemen.

Statt Seminare nach dem Gießkannenprinzip, wählen Sie hier gezielt jene Themen aus, die für Sie, Ihr Team und Ihre Mitarbeiter\*innen von besonderer Bedeutung sind.



**„WIR SIND NICHT NUR FÜR UNSER TUN  
VERANTWORTLICH, SONDERN AUCH FÜR DAS,  
WAS WIR NICHT TUN.“**

*Molière*

# ENTSCHEIDEN



98% unserer täglichen Entscheidungen treffen wir unbewusst. Geleitet durch Routinen, Automatismen und Emotionen. Die verbleibenden 2% führen manchmal zu langen inneren Monologen, wiederholten Meetings und umfangreicher Recherche. Das Ergebnis ist maßgeblich von unserem Entscheidungsprozess bestimmt. Die eigene Entscheidungskompetenz zu erweitern ist eine Investition und spart zukünftig Zeit, Kapital und Nerven.

In interaktiven Übungen lernen die Teilnehmer\*innen die eigenen Entscheidungsmuster im Team und als Individuum kennen. Sie lernen die Entscheidungsprozesse an Rahmenbedingungen, wie Komplexität und Zeit, anzupassen. Aufbauend auf neuropsychologischen Erkenntnissen über unsere Denk- und Entscheidungsverhalten werden ergebnisorientierte Strategien erlernt und eingesetzt. Teilnehmer\*innen erfahren auch, wie Sie für andere Entscheidungsrahmen gestalten und deren Wahl beeinflussen.



# ERGEBNIS = PROZESS + ZUFALL

**GESTALTEN SIE** aktiv das Mögliche.  
überlassen Sie es nicht dem Zufall.

So wichtig und alltäglich Entscheiden ist, so wertvoll ist die bewusste Reflexion und das aktive Gestalten der eigenen Entscheidungsabläufe.

Stärken Sie diese Kompetenz Ihrer Mitarbeiter\*innen bewusst. Ein Unterschied, der sich beruflich wie privat bezahlt macht.

## INTUITION VS. KOGNITION

Intuition verstehen  
und treffend einsetzen.

## ENTSCHEIDUNGSM USTER

Muster erkennen,  
reflektieren und  
verbessern.

## ROUTINEN & AUTOMATION

Routinen als  
Entscheidungstool  
entwickeln.

## ENTSCHEIDUNGS- RAHMEN

Kontext und Prozess  
von Entscheidungen  
bewusst gestalten.

## STRATEGIEN AUSWÄHLEN

Strategien  
angepasst an die  
Entscheidungssituation  
wählen.

## VERZERRUNGEN VERMEIDEN

Reduktion von  
kognitiven und  
emotionalen Fehlern  
bei Entscheidungen.

## ENTSCHEIDUNGEN KOMMUNIZIEREN

Compliance und  
Umsetzungskraft  
steigern.

## ENTSCHEIDEN IM TEAM

Gruppen-entscheidun-  
gen erfolgreich  
gestalten.

## ENTSCHEIDEN UNTER ZEITDRUCK

Mit Stress und Druck  
ergebnisorientiert  
umgehen.



**“CLIENTS DO NOT COME FIRST. EMPLOYEES COME FIRST. IF YOU TAKE CARE OF YOUR EMPLOYEES, THEY WILL TAKE CARE OF THE CLIENTS.”**

*Richard Branson*



# FÜHREN



In einer dynamischen Arbeitswelt sind Führende gefordert, flexibel und individuell auf Personen, Teams und Umstände zu reagieren. Neben Kommunikation und Organisation ist die Gestaltung von Rahmenbedingungen eine Kernaufgabe.

Die Teilnehmenden hinterfragen aktiv ihr eigenes Führungsverständnis und Mindset und lernen dieses bewusst neu zu gestalten. Darauf aufbauend trainieren Teilnehmer:innen Tools unterschiedlicher Führungsstile und erweitern so anwendungssicher ihr Wirkungsspektrum. Besonderer Fokus wird auf die Analyse des Dreiecks Person-Aufgabe-Rahmen gelegt, um so erfolgreich den passenden Führungsstil und Handlungsstrategien ableiten zu können.

Aktive Übungen und wiederholte Rollenübungen fördern die Anwendungsbereitschaft neuer Zugänge und festigen, durch geleitete Feedbackrunden, das Selbstbild als Führungskraft.



## ICH ALS FÜHRUNGSKRAFT

Mein Bild zu Führung und Werte einer „guten“ Führungskraft

## FÜHRUNGSSTILE

Spektrum der Stile und ihre Vor- und Nachteile  
Der „passende“ Führungsstil

## ERFOLGREICH IN MEETINGS

Strategien und Tools für energiebringende und zielorientierte Meetings



# INDIVIDUALITÄT

Eigene Stärken Nutzen, Stärken anderer Fördern.

Die passende Führung hilft zum Erfolg und zur Zufriedenheit im Team. Weder alte noch neue Führungsstile sind „richtig“ oder „falsch“.

Je nach Vorkenntnissen und Erfahrungen der Teilnehmenden sowie den Zielsetzungen der Maßnahme können unterschiedliche Schwerpunkte miteinander kombiniert werden.

## UNTERNEHMENSWERTE

Unternehmenswerte in der Führung zu Leben erwecken und erlebbar machen

## KRITIKGESPRÄCH

Sicheres und lösungsorientiertes Führen von Konfliktgesprächen und anderen heiklen Situationen

## MOTIVATION

Motivationsfaktoren kennen und in der Gestaltung des Rahmens und Kommunikation bewusst anwenden.

## KOMMUNIKATION VON ENTSCHEIDUNGEN

Widerstandsreduktion durch gekonnte Kommunikation von Entscheidungen.

## CHANGE

Gruppendynamische Phasen in Change Prozessen verstehen und das eigene Führungsverhalten anpassen.

## KONFLIKT-MANAGEMENT

Rolle der Führungskraft in Teamkonflikten



**“SEINE MEINUNG ZU ÄNDERN, ERFORDERT  
MANCHMAL MEHR MUT, ALS BEI SEINER ANSICHT  
ZU VERHARREN.”**

*Christian Friedrich Hebbel*

# TRAININGSBAUSTEINE



## ERLEBEN & REFLEKTIEREN

Anhand konkreter Übungen wird erlebt und reflektiert. Emotion und Kognition werden verbunden.



## TRANSFER IN DIE PRAXIS

Mit Beispielen aus der eigenen Praxis werden Strategien und Tools erprobt und angepasst.



## FEEDBACK

Rückmeldungen aus der Trainingsgruppe und durch Trainer:innen verstärken den Lernprozess.



## HINTERGRÜNDE

Verständnis für Ursache und Wirkungsweise erhöht Bereitschaft und Motivation zur aktiven Veränderung.



## MODELLE & STRATEGIEN

Modelle, Strategien, Checklisten vereinfachen die Umsetzung und geben Anleitung.



## LERNZIELE

Lernziele und Transferaufgaben begleiten den Veränderungsprozess über das Training hinaus.



# LEISTUNGSUMFANG



Konzeption und Abstimmung mit internen Expert:innen und Teilnehmer:innen (online)



Erstellung der Seminar-Unterlagen inkl. einer PDF-Druckversion



Lebendiges, anwendungsorientiertes Präsenzseminar



Adaption des Seminarkonzepts und der Unterlagen zwischen einzelnen Durchführungsterminen.

## LERNEN AUF ALLEN EBENEN

### PRÄSENZ- und Online TRAINING

Der Anspruch an meine Trainings ist eine selbstgesteuerte Veränderung der Teilnehmer:innen.

Um dieses Ziel zu erreichen, achte ich auf:

- Steigerung der intrinsischen Motivation zur Veränderung durch Erleben und Verstehen.
- An der Praxis der Teilnehmer:innen orientierte Übungen und anwendbare Modelle und Prozesse.
- Begleitung des Prozesses nach dem Training durch Unterlagen und Übungen. Auf Wunsch kann ein individuelles Coaching hinzugebucht werden.



**Mag. Birgit Bruckner, MSc, CIAA**

Hauptstraße 80

AT-3001 Mauerbach bei Wien

**E:** [office@elementb.at](mailto:office@elementb.at)

**T:** +43 680 23 26 545

**H:** [www.elementb.at](http://www.elementb.at)

