



institut für
wirtschaftspsychologie

TRAINING ORGANISATIONSENTWICKLUNG
TEAMBUILDING PERSONALCOACHING

Lehrgang Wirtschaftscoaching 2016

mit praktikablen Theorien und Beratungsmodellen arbeiten
diagnostische Brillen und Interventionen schärfen
Lösungen für heikle Fälle finden



Leitung: Prof. Dr. Wolfgang Pichler, Dr. Rainer Buchner

Ein Intensivlehrgang für praktizierende Coaches, Berater, Trainer und Führungskräfte

4 Module zu 2 bzw. 3 Tagen

Institut für Wirtschaftspsychologie
Linzergasse 27, 5020 Salzburg
T: +43 (0) 660/3466035
gruber@wirtschaftspsychologie.org
www.wirtschaftspsychologie.org



institut für
wirtschaftspsychologie

TRAINING ORGANISATIONSENTWICKLUNG
TEAMBUILDING PERSONALCOACHING

Lehrgang Wirtschaftscoaching 2016

Inhalte:

Dieser Lehrgang besteht aus 4 Modulen, die das Best Practice des Wirtschaftscoachings vermitteln:

- Modul 1: Grundlagen des Wirtschaftscoachings** 2 Tage
- ⇒ Einführung in psychodynamisch-systemisch-gruppensystemische Organisationsberatung
 - ⇒ Theorien, Begrifflichkeiten, Grundhaltungen
 - ⇒ Basisinterventionen anhand klassischer Fallbeispiele
- Modul 2: Psychodynamisches Coaching** 2 Tage
- ⇒ Denkansatz und Grundbegriffe der Psychoanalyse
 - ⇒ Psychodynamik von Personen, Gruppen und Systemen
 - ⇒ Symptome, Abwehrmechanismen, Verkleidungen: Die Geschichte hinter den Geschichten
 - ⇒ Gruppendynamik: die unbewussten Gesetze
- Modul 3: Systemisches Wirtschaftscoaching** 2+1 Tage
- ⇒ Systemisch-konstruktivistische Modelle
 - ⇒ Muster, Symptome, Probleme: Entschlüsselungsmethoden
 - ⇒ Der wirksamste Handwerkskasten: kreative Tools
 - ⇒ Systemebenen: Arbeit auf jeder Ebene der Organisation
 - ⇒ Zusammenwirken systemisch-psychoanalytisches Arbeiten
- Modul 4: Praxismodul und Tiefenarbeit** 3 Tage
- ⇒ Das Beste aus den gelernten Ansätzen
 - ⇒ Verwickelte Fälle und ihre Auflösung
 - ⇒ Praktische Beispiele: Diagnose und Interventionen

Methoden:

Theoretische Kurzinputs zu den methodischen Ansätzen und zur Hirnforschung liefern die Anregung zur vornehmlich praktischen Lösungsarbeit mit bewährten Schlüsseltechniken.

Vorrang hat das Erfahrungslernen anhand konkreter Beratungsbeispiele.

Trainer:



Prof. Dr. Wolfgang Pichler

Professor für Sozial- und Wirtschaftswissenschaften an der Universität Salzburg; Psychoanalytiker und Psychotherapeut;



Dr. Rainer Buchner

Wirtschaftspsychologe, Organisationsentwickler;
Berater zahlreicher Wirtschafts- & Non Profit-Organisationen;
Univ. Lektor für Wirtschaftspsychologie

Termine:

Modul 1:	Beginn:	29.04.2016	10:00	Ende:	30.04.2016	17:00
Modul 2:	Beginn:	24.06.2016	10:00	Ende:	25.06.2016	17:00
Modul 3:	Beginn:	19.10.2016	10:00	Ende:	21.10.2016	16:00
Modul 4:	Beginn:	17.11.2016	10:00	Ende:	19.11.2016	17:00

Kosten:

€ 3.290,00 zzgl. MwSt. (€ 658,00) Gesamt € 3.948,00 (Buchung bis 30.11. 15)

(inkl. Mittagessen,
Seminarpauschalen u.
Pausenverpflegung)

Frühbucherrabatt:

€ 3.190,00 zzgl. MwSt. (€ 638,00) Gesamt € 3.828,00 (Buchung bis 30.09. 15)

Ort:

Hotel Heffterhof Salzburg

Maria-Cebotari-Straße 1-7, 5020 Salzburg

Anmeldung:

Institut für Wirtschaftspsychologie
Linzergasse 27, 5020 Salzburg

+43 (0) 660 / 34 660 35
gruber@wirtschaftspsychologie.org

Anmeldung: mit dem Formular auf der nächsten Seite bitte verbindlich bis spätestens 30.11.2015 bei Frau Mag.^a Edda Halina Gruber (Frühbucherrabatt bis 30.09.2015). Die Seminarplätze werden nach Einlangen und Zeitpunkt der Anmeldung vergeben.

Überweisung: Raiffeisenvbd Sbg; BIC: RVSAAT2S; IBAN: AT37 3500 0000 0003 0007

Konditionen:

Kosten und Leistungsumfang

In den Seminargebühren sind die Seminarunterlagen und die Pausenverpflegung enthalten. Alle Preise verstehen sich zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer von 20%. Anreise, Übernachtung und Essen sind im Seminarpreis nicht enthalten. Der Seminarpreis ist spätestens 14 Tage nach Anmeldung fällig. Erfolgt keine fristgerechte Zahlung, behalten wir uns vor, Ihren Seminarplatz anderweitig zu besetzen.

Anmeldung

Anmeldungen müssen schriftlich, per Post, Telefax oder E-Mail erfolgen. Für die Reihenfolge der Aufnahmeliste entscheidet der Zeitpunkt der Anmeldung. Die Anmelde Daten werden unter Beachtung der Datenschutzbestimmungen gespeichert.

Unterlagen

Die Unterlagen des Instituts für Wirtschaftspsychologie sind urheberrechtlich geschützt und mit Copyright versehen.

Teilnahmebestätigung

Bei Teilnahme an mindestens 9 von 10 Modultagen erhalten Sie eine Lehrgangsbestätigung, ansonsten eine Modulbestätigung für Einzelmodule.

Absagen

Anmeldungen sind sofort verbindlich. Sie erhalten eine Bestätigung ihres Seminarplatzes per E-Mail. Im Falle einer Überbuchung werden Sie unverzüglich telefonisch oder per E-Mail informiert und haben Vorrang bei einem allfälligen Zusatztermin. Erst nach Eingang Ihrer Zahlung ist eine Teilnahme am Lehrgang möglich.

Können Sie nach erfolgter verbindlicher Anmeldung nicht am Seminar teilnehmen, erstatten wir Ihnen die Kosten nur mehr zu 50% zurück.

Kommt der Lehrgang aus organisatorischen Gründen (z.B. Unterschreitung der Mindestteilnehmerzahl) oder infolge höherer Gewalt, wie z.B. Erkrankung eines Trainers, nicht zustande, bekommen Sie bereits bezahlte Seminarpreise vollständig erstattet. Eine Erstattung Ihrer Reisekosten oder anderer Aufwendungen können wir dabei grundsätzlich nicht übernehmen.

Erhalten wir eine Absage vom Vertragshotel behalten wir uns auch eine kurzfristige Verlegung des Seminars in ein anderes Seminarhotel vor.

Hotelreservierung:

In unserem Vertragshotel steht ein begrenztes Zimmerkontingent zu den Seminarkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie rechtzeitig **direkt** beim Hotel.

Hotel Heffterhof Salzburg,
Maria-Cebotari-Straße 1-7
5020 Salzburg

+43 (0) 662 641996-0
office@heffterhof.at
www.heffterhof.at



Anmeldung

Bitte diese Seite kopieren, unterschreiben und mailen oder senden an:

Institut für Wirtschaftspsychologie
Linzergasse 27, 5020 Salzburg
T: +43 (0) 660/34 660 35
gruber@wirtschaftspsychologie.org

Lehrgang Wirtschaftscoaching 2016

Ort: Hotel Heffterhof Salzburg, Maria-Cebotari-Straße 1-7, 5020 Salzburg (A)
Leitung: Prof. Dr. Wolfgang Pichler, Dr. Rainer Buchner

Teilnehmer:

TeilnehmerIn (Vor-, Zuname, Titel, Funktion)

Straße und Hausnummer (privat)

PLZ, Ort(privat)

Telefon (privat)

Fax (privat)

E-Mail (privat)

Firmenname und Adresse

Telefon (Firma)

Fax (Firma)

E-Mail (Firma)

Rechnung senden an (bitte angeben!):

Privatadresse Firmenadresse / andere Adresse, und zwar:

Ich melde mich verbindlich an und anerkenne die in dieser Beschreibung angeführten Kosten, Zahlungs- und Stornobedingungen sowie die AGB für Seminare, die auf www.wirtschaftspsychologie.org publiziert sind.

Datum / Unterschrift der TeilnehmerIn

Datum / Unterschrift der/des Vorgesetzten
(bei Rechnungslegung an die Firma)

Ihre Übernachtungsreservierung bitte direkt an das Hotel

Hotel Heffterhof Salzburg,
Maria-Cebotari-Straße 1-7, 5020 Salzburg

+43 (0) 662 641996-0
office@heffterhof.at
www.heffterhof.at



MODUL 1: GRUNDLAGEN DES WIRTSCHAFTSCOACHINGS

Prof. Dr. Wolfgang Pichler, Dr. Rainer Buchner

Drei Theorieansätze der angewandten Psychologie für die Organisationsberatung – Psychodynamik/Systemischer Ansatz/Gruppendynamik – werden in diesem Lehrgang vermittelt.

Die neuesten Ergebnisse der **Hirnforschung** bestätigen die zentralen Thesen Sigmund Freuds, vor allem was die Dominanz des Unbewussten in unserem Handeln betrifft, das in Systemen genauso seine Wirkung wie in Individuen entfaltet. Die Symptomatik zu entschlüsseln, die „Szene hinter der Szene“ zu sehen und wirksam zu intervenieren ist Ziel dieses Ansatzes.

Die **Gruppendynamik** hat sehr starke, unbewusste Gesetzmäßigkeiten, die Scheitern oder Wohlergehen ganzer Abteilungen beeinflussen. Erstaunlicherweise ist das Wissen darüber in Führungsebenen sehr gering, obwohl es für gute Führung unverzichtbar wäre.

Der **systemische Teil** ist besonders brauchbar für Organisationen, im Profit- wie im Nonprofitbereich. Mustererkennung, Dekonstruktion problematischer Sichtweisen und nachhaltige Lösungsarbeit, gekoppelt mit sehr wirksamen Interventionswerkzeugen zeichnen diesen Ansatz aus.

- Grundsätze des Wirtschaftscoachings
 - Grundhaltungen, Kompetenzen, Konzepte
 - Unterschied zur klassischen Betriebsberatung
- Psychodynamik/Systemdynamik/Gruppendynamik: Unterschiede und Gemeinsamkeiten
 - Spezifische Grundannahmen
 - Spezifische Instrumente
- Das Zusammenwirken in der Coachingarbeit
 - Mustererkennung und Symptomentschlüsselung
 - Störungen: Bedeutung und Sinn
 - Das IWP-Modell: Die 7 Elemente
- Der Coachingauftrag
 - Worum geht es wirklich?
 - Welcher Ansatz ist am geeignetsten?
 - Verführbarkeit und Abgrenzung
- Die heimlichen Spielregeln von Wirtschaft und Organisation
 - Wirtschafts-Ethik: Was von beiden?
 - Die Symptomatik der Branche
 - Veränderungsaktionismus

MODUL 2: PSYCHODYNAMISCHES COACHING

Prof. Dr. Wolfgang Pichler

Nichts ist, wie es scheint. Dieses Modul soll verhindern, dass man sich in der Beratung mit Oberflächenkosmetik zufrieden gibt. Dazu braucht man Brillen und Techniken, um hinter die Verschleierungen und Abwehrmechanismen des Unbewussten zu kommen. Auch die innere Beteiligung aus der eigenen Lebensgeschichte von BeraterInnen ist Gegenstand der Enttarnung.

Lernziel ist das Erkennen, wie Personen und ganze Systeme von **unbewussten Hintergrundmechanismen** beeinflusst werden und welche **Interventionen** wirksam sind.

- Grundbegriffe und Denkmodelle der Psychoanalyse
- Psychodynamik von Person, Gruppe und Organisation
 - Angst – Konflikt – Abwehrmechanismen
 - Gegenübertragung: Nutzen und Gefahr
- Gruppendynamische Prozesse:
 - Angst und Abwehr in Gruppen und Organisationen
 - Störungen und ihre Bedeutung
 - Führungsaufgabe „Containment“
- Hintergrundphänomene:
 - Verdeckte Interessen und Spiele der Macht
 - Führungspathologien und Organisationskultur
 - Prägung durch Branche und Tätigkeit
- Königswege der Beratungsarbeit
 - Beratungsarbeit = Beziehungsarbeit
 - Das szenische Erleben: Hören mit dem 3. Ohr
 - Arbeitsmaterial: Übertragung – Gegenübertragung - Abwehr
 - Die Hinweise der begleitenden Gefühle
 - Interventionen: Klärung – Konfrontation - Deutung

Arbeitsmethoden Modul1 und Modul2:

- Theorieinput zur Psychodynamik: Individuum, Gruppe, Organisation
- Learning by doing and feeling
- Selbsterfahrung in der Gruppe: Verstrickung und Lösung
- Fallbeispiele von Trainer und Teilnehmern
- Üben der psychodynamischen Grundtechniken



MODUL 3: SYSTEMISCHES COACHING

Prof. Dr. Wolfgang Pichler, Dr. Rainer Buchner

Dieses Modul vermittelt vor allem die „**systemische**“ **Brille** und den **kreativen Toolset dieses Ansatzes**. Verknüpft mit den psychodynamischen und gruppendynamischen Methoden bildet der Systemische Ansatz das wirkungsvollste Handwerkszeug für gute Entwicklungsarbeit in Profit- und Non-Profitorganisationen.

In vielen Organisationen sind die Mitarbeiter gegensätzlichen Blickwinkeln und Interessen unterworfen. Sachlogik, Organisationslogik, Standeslogik und oft auch Politlogik stehen im Interessenskonflikt, den die Betroffenen aus der Innensicht nicht durchschauen können. Das jeweils übergeordnete System setzt eine verdeckte Symptomatik in den kleineren Untersystemen in Gang. Dies zu erkennen und geeignete Interventionen zu setzen ist Ziel dieses Moduls

- Nutzen systemisch-konstruktivistischer Begrifflichkeiten
- Branchendynamik, Organisationskultur, Gruppenebene und Individualebene: Wo entsteht „das Problem“ – wo wird es sichtbar, wo ist anzusetzen?
- Der Königsweg im Coachinggespräch:
 - Mustererkennung in der Problemkonstruktion
 - Hebel zur Dekonstruktion
 - Werkzeuge der Neukonstruktion
- Der systemische Handwerkskasten im persönlichen Gespräch
 - Die wirksamsten Fragetechniken
 - Der Bypass am Bewussten: Kreative Methoden
 - Die wirksamsten Dietriche
- Systemische Organisationsbrillen:
 - Systemchart und zirkuläre Prozesse
 - Tavistock-Ansatz, Entwicklungsphasen, Kulturmodelle
 - Zentrale Interventionsansätze
- Psychoanalytisch - systemisch: 1+1=3
 - Problemanalyse aus zwei Richtungen
 - Interventionen für unbewusste Widerstände
 - Unterschiede, Gemeinsamkeiten, Ergänzungen

Arbeitsmethoden:

- Theorieinputs, praktischer Erfahrungsaustausch
- Gruppenarbeiten, Plenumsdiskussion
- Fallbeispiele von Trainer und Teilnehmern
- Herausarbeiten der wirksamsten Interventionen

MODUL 4: PRAXISMODUL UND TIEFENARBEIT

Prof. Dr. Wolfgang Pichler, Dr. Rainer Buchner

In diesem Modul werden in Fallbeispielen der Trainer und TeilnehmerInnen die erworbenen Kenntnisse zusammengeführt, vertieft und eingeübt. Praktische Fallbearbeitungen und Übungen sollen die TN unterstützen, die eigenen Entwicklungsthemen zu erkennen und **den „eigenen“ Stil zu entwickeln**.

- Zusammenfassung der wirksamsten Techniken
 - Psychodynamische Analyse und Intervention
 - Gruppendynamische Gesetze und Teamentwicklung
 - Systemischer Handwerkskasten
- Fallbeispiele:
 - Kleingruppenarbeit zur Diagnose
 - Verdichtung der Ansätze im Plenum
 - Interventionsansätze und geeignete Werkzeuge
 - Zusammenfassung der fallbezogenen Erkenntnisse und wirksamsten Methoden
- Reflexion der eigenen Haltung und Herangehensweise
 - Eigene Arbeitsmodelle und Glaubenssätze
 - Blinde Flecken und Verstrickungen
 - Der eigene Stil der Coachingarbeit
- Diskussion und Bearbeitung offener Fragen
 - Sonderfälle der Beratungsarbeit
 - Nicht-Behandeltes und Ausblicke
 - Persönliche Entwicklungsperspektiven

Arbeitsmethoden:

- Fallbearbeitung in Kleingruppen
- Leitung von Lösungsarbeiten durch Teilnehmer
- Herausarbeiten der wirksamsten Interventionen