



**Beratung | Coaching | Führung**  
**Menschen in Ausnahmesituationen**  
**professionell und kompetent begegnen**  
**Auswege aus scheinbar verfahrenen Situationen finden**

**Ein Fortbildungsangebot**  
**des**  
**Frahm Institut für Konfliktodynamik und**  
**Unternehmensentwicklung GmbH**

Krögerstraße 22, 22145 Hamburg  
Tel. 040-693 68 01  
[info@frahm-institut.de](mailto:info@frahm-institut.de)  
[www.frahm-institut.de](http://www.frahm-institut.de)

# Menschen in Ausnahmesituationen professionell, sicher und wirkungsvoll begegnen

## Auswege aus scheinbar verfahrenen Situationen finden

Ausnahmesituationen sind für die betroffenen Menschen selbst aber auch für das Umfeld Hochbelastungssituationen - beruflich und privat. Und umgekehrt: Hochbelastungssituationen sind Ausnahmesituationen. Sie verändern das Denken, Fühlen und Wahrnehmen, sowie die Kommunikation stark.

Wie können also Berater:innen, Coaches, Führungskräfte, Menschen in Ausnahmesituationen professionell, sicher und wirkungsvoll begegnen und sie beim Suchen nach Auswegen begleiten?

In diesem Fortbildungsangebot loten wir gemeinsam mit Ihnen diese Möglichkeiten aus.

Dabei geht es um Wissen und Methoden:

stressregulierende Gesprächsführung, das Anwenden von Methoden und Instrumente aus dem Coaching, „Klopfen“ und „Flowstimulation“, Stressdynamiken, Ängste und Aggressionen, Empathie und die Empathiefallen, neurobiologisches Hintergrundwissen, eine Einführung in das Verständnis von Selbstwert- und Kränkungs-dynamiken, die Bedeutung familiensystemischer Muster,....

Die Schwerpunkte, Themen und Inhalte werden entsprechend der Interessen und Fragen der Teilnehmenden angepasst und spezifiziert.

### Die Fortbildung wird als Webinar (via Zoom) in 5 Modulen zu 2,5 Std. angeboten:

<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Auftakt</b> Erste Annäherung an die Themen und Kennenlernen der Teilnehmer:innen	Neurobiologische Mechanismen verstehen Familiensystemische Muster erkennen Stress, Ängste + Aggressionen	Anwendung: Coachingtechniken und stressregulierende Gesprächsführung	Ansprechen sensibler Themen: Konflikt- und Kränkungs-dynamiken Empathie + Empathiefallen	<b>Abschluss</b> Offene Themen Ausblick

**Beratung | Coaching | Führung**

# **Menschen in Ausnahmesituationen professionell, sicher und wirkungsvoll begegnen**

**Auswege aus scheinbar verfahrenen Situationen finden**

## **MODUL 1**

### **Auftakt**

Erste Annäherung an die Themen und Kennenlernen der Teilnehmer:innen

Im 1. Modul wird es darum gehen, dass sich die Teilnehmenden dieser Fortbildung untereinander kennenlernen und wir die Thematik aus den jeweiligen Erfahrungen und Perspektiven gemeinsam erkunden.

Was verstehen wir unter Ausnahmesituationen? In welchen beruflichen Kontexten erleben wir Menschen in Ausnahmesituationen? Wie ist das Ausgangsverständnis: Was wissen und können wir bereits? Worum sollte es nicht gehen? Welche Fragen bringen wir in die Fortbildung ein?

Zudem wird es einen ersten Überblick über zu erwartende Inhalte und Arbeitsformen geben, die gemeinsam entsprechend der Teilnehmer:innen-Fragestellungen angepasst und spezifiziert werden.

**Teil 1:** Kennenlernen im Kontext eigener Erfahrungshintergründe

**Teil 2:** Input | Begriffsbestimmung Ausnahmesituation

**Teil 3:** Überblick und Spezifizierung der Fortbildungsinhalte

**Beratung | Coaching | Führung**

# **Menschen in Ausnahmesituationen professionell, sicher und wirkungsvoll begegnen**

**Auswege aus scheinbar verfahrenen Situationen finden**

## **MODUL 2**

### **Neurobiologische Mechanismen verstehen**

### **Familiensystemische Muster erkennen, Stress, Ängste, Aggressionen**

Im 2. Modul nähern wir uns der Thematik aus neurobiologischer und neurolinguistischer Perspektive. Die Forschung hat in den vergangenen 20 Jahren sehr viel Erkenntnis zu den neuropsychologischen Prozessen gebracht. Das Wissen und das Verständnis darüber, wie Stress und Anspannung funktionieren, wie bestimmte Mechanismen generationsübergreifend weiter gegeben werden können, wie körperlich Sprache, Ängste und Aggressionen sind, ermöglichen uns, unsere eigenen Reaktionsschemata zu hinterfragen und aus der Vielzahl der Möglichkeiten, diejenigen auszuwählen, mit denen wir sicher und wirkungsvoll handeln können.

**Teil 1:** Input | Theorie zum Verständnis von Ausnahmesituationen

**Teil 2:** Austausch und Reflexion der eigenen Reaktionsschemata

**Teil 3:** Vorbereitung des 3. Moduls

**Beratung | Coaching | Führung**

# **Menschen in Ausnahmesituationen professionell, sicher und wirkungsvoll begegnen**

**Auswege aus scheinbar verfahrenen Situationen finden**

## **MODUL 3**

### **Anwendung: Coachingtechniken und stressregulierende Gesprächsführung**

Im Zentrum des 3. Modul steht die Anwendung des Wissens. Hierbei geht einerseits darum, eigene, nicht funktionierende Routinen und Schemata zu unterbrechen. Zum anderen geht es darum, neue Reaktionsschemata zu entwickeln. Coachingtechniken bieten hier einen wunderbaren Fundus an Möglichkeiten. Wir werden uns mit der Grundidee des systemischen Coachings befassen, die Ausrichtung des eigenen Gesprächsverhaltens an der Stressdynamik lernen und den Werkzeugkoffer der Coachingtechniken öffnen. Darüber hinaus wird es in diesem Modul die Möglichkeit für kurzes Anwendungstraining geben. Dieses kann dann bis zum 4. Modul in der Praxis verstetigt werden.

**Teil 1:** Input | Grundidee des systemischen Coachings, Coaching als Resonanzprozess.  
Coachingmethoden und -techniken: eine Auswahl

**Teil 2:** Kleine Trainingseinheiten und/oder Praxisreflexion

**Beratung | Coaching | Führung**

# **Menschen in Ausnahmesituationen professionell, sicher und wirkungsvoll begegnen**

**Auswege aus scheinbar verfahrenen Situationen finden**

## **MODUL 4**

### **Ansprechen sensibler Themen: Konflikt- und Kränkungs-dynamiken Empathie + Empathiefallen**

In diesem Modul werden wir den Fokus auf das Ansprechen sensibler Themen richten. Sie brauchen einerseits sehr viel Empathie sowie emphatisch, kommunikatives Geschick und gleichzeitig geht mit ihnen das Risiko einher, in eine Konflikt- und Kränkungs-dynamik hineinzugeraten und damit an positiver Wirkung zu verlieren. Was also braucht das Ansprechen sensibler Themen? Wie können wir gleichzeitig hoch emphatisch und dennoch auch kritisch konfrontativ kommunizieren? Wie lassen sich Gesprächsdynamiken konstruktiv gestalten, auch wenn's um sensible, unangenehm wirkenden Themen und Aspekte geht?

**Teil 1:** Input | Risiko-Dynamiken, Grundregeln und Gelingensbedingungen für das Ansprechen sensibler Themen

**Teil 2:** Kleine Trainingseinheiten und/oder Praxisreflexion

**Teil 3:** Vorbereitung des Abschlussmoduls

**Beratung | Coaching | Führung**

# **Menschen in Ausnahmesituationen professionell, sicher und wirkungsvoll begegnen**

**Auswege aus scheinbar verfahrenen Situationen finden**

## **MODUL 5**

### **Abschluss**

#### **Offene Themen, Ausblick**

Die Fortbildung nähert sich dem Ende. In diesem Modul geht es noch einmal darum, die zwischen den Modulen gewonnenen Praxiserfahrungen auszuwerten. Darüberhinaus können noch eine Auswahl spezifischer Fragen und Themen vertieft werden.

Die Fortbildungsreihe wird durch ein persönliches Feedback mit dem Fokus auf die besonderen Talente, Befähigung sowie noch mögliche Entwicklungspotenziale abgerundet und beendet.

Teilnehmende, die im Austausch bleiben wollen, können sich vernetzen.

Bei Bedarf kann eine Fortsetzung der Modulreihe als Aufbaukurs verabredet werden.

**Beratung | Coaching | Führung**

# **Menschen in Ausnahmesituationen professionell, sicher und wirkungsvoll begegnen**

**Auswege aus scheinbar verfahrenen Situationen finden**

## **Anmeldung / Konditionen**

- **Fortbildungszeitraum:** 09-2023 bis 01-2024
- **Webinar:** Digitale Gestaltung der Module via Zoom à 2,5 Std.
- **Termine:** **19.9.23 // 17.10.23 // 14.11.23 // 12.12.23 // 9.1.23 - jeweils 16:30 - 19:00 Uhr**
- **Teilnahmegebühr das Fortbildungsangebot:** 500,00 € inkl. Mehrwertsteuer | Die Anmeldung gilt als „verbindlich“ bei Eingang der Teilnahmegebühr // Eine Stornierung bei 100% Rückzahlung ist bis 10 Tage vor dem Start der Fortbildung möglich. Bei einer Stornierung der Anmeldung bis 5 Tage vor dem Starttermin erhalten Sie 50% der Teilnahmegebühr zurück.
- **Anmeldung:** [fi-Campus@frahm-institut.de](mailto:fi-Campus@frahm-institut.de)