

Achtung Affenfalle! Wenn Gespräche feststecken und niemand weiterkommt

KURZBESCHREIBUNG

Eigentlich verfolgen alle Beteiligten dasselbe Ziel und dennoch drehen sich Diskussionen im Kreis. Standpunkte verhärten sich, Entscheidungen werden vertagt und die Zusammenarbeit wird zunehmend schwieriger. In diesem Kurzworkshop betrachten Sie Verhandlungen und Abstimmungen aus einer neuen Perspektive: Warum geraten Menschen in die „Affenfalle“ und halten an Positionen fest, obwohl dadurch keine Lösung entsteht? Die Affenfalle steht für die Situation, in der das Festhalten an einer Position wichtiger wird als das Erreichen eines Ergebnisses. Anhand typischer Situationen aus dem Berufsalltag reflektieren Sie eigene Fälle, erkennen Muster festgefahrener Gespräche und entwickeln erste neue Handlungsmöglichkeiten. Dabei betrachten Sie sowohl die sachliche Ebene als auch die formalen und emotionalen Dynamiken von Verhandlungen und Abstimmungen.

HINWEIS

Dieses Seminar ergänzt klassische Verhandlungs- und Argumentationstrainings. Im Fokus steht nicht die vollständige Verhandlungsführung, sondern der Umgang mit festgefahrenen Gesprächen, Positionskämpfen und schwierigen Abstimmungssituationen.

IHR NUTZEN

Sie erkennen typische Muster festgefahrener Verhandlungen und Abstimmungen und verstehen, warum Gespräche in Sackgassen geraten.

Sie unterscheiden zwischen Positionen und dahinterliegenden Interessen und entwickeln erste neue Ansatzpunkte für schwierige Gesprächs- und Entscheidungssituationen

Sie erfahren, wie Sie Verhandlungstaktiken bewusster einsetzen können und erkennen taktische Manöver Ihres Gegenübers.

SCHWERPUNKT

Im Mittelpunkt stehen festgefahrene Verhandlungen und Abstimmungen, die Analyse von Positionskämpfen sowie konkrete Handlungsmöglichkeiten auf der sachlichen, formalen und emotionalen Ebene.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter*innen, Projektverantwortliche und Führungskräfte mit Abstimmungs- und Verhandlungsaufgaben

THEMEN

Die „Affenfalle“: Warum Gespräche, Verhandlungen und Abstimmungen feststecken

Interessen hinter Positionen erkennen und gemeinsame Ziele sichtbar machen

Erfolgsfaktoren für konstruktive Verhandlungen und Abstimmungen

Verhandlungstaktiken auf der formalen und emotionalen Ebene

Eigene Fälle aus dem Arbeitsalltag bearbeiten und Ansätze für neue Handlungsspielräume entwickeln

LEHRMETHODEN

Kurzimpulse, Reflexion, Diskussion, Bearbeitung eigener Praxisfälle, Erfahrungsaustausch und gemeinsame Entwicklung von Lösungsansätzen.

VORAUSSETZUNGEN

Eigene Erfahrungen mit Verhandlungen, Abstimmungen oder Gesprächssituationen, in denen unterschiedliche Interessen aufeinandertreffen, sind hilfreich, aber nicht zwingend erforderlich.

TERMINE

04.05.2027 (09:00 Uhr) bis

04.05.2027 (12:00 Uhr)

Webinar | Online

Preis: 285,- € p.P.

Seminarleitung: Andreas Hausmann

INHALTLICH VERANTWORTLICH

Bettina Winter

E-Mail: [b.winter@ard-zdf-](mailto:b.winter@ard-zdf-medienakademie.de)

[medienakademie.de](mailto:b.winter@ard-zdf-medienakademie.de)

Telefon: +49 911 9619-458

KUNDENSERVICE

Ute Sperling

E-Mail: [kundenservice@ard-zdf-](mailto:kundenservice@ard-zdf-medienakademie.de)

[medienakademie.de](mailto:kundenservice@ard-zdf-medienakademie.de)

Telefon: +49 911 9619-367

SEMINARNUMMER

44 026