

VL	Beratungskompetenzen im Consulting: Gestaltung von Beziehungen – Grundlagen der Transaktionsanalyse „101“
Veranstalter ¹	Henning Schulze
Zeit	26.-28.04.
Ort	Budapest
Anrechnungscode	MML 022
Kreditpunkte	3
Kontaktstunde	nach Vereinbarung
Prüfungsanmeldung	über das elektronische Studienverwaltungssystem (ETN)

Inhalt und Ziele

Kursbeschreibung:

Im Wirtschaftsleben, insbesondere aber im Consulting, stehen zwischenmenschliche Interaktions- und Beziehungsprozesse sehr oft im Mittelpunkt. Probleme in der Beziehungsgestaltung können nicht wieder rückgängig gemacht werden. Jeder Interaktions- und Beziehungsprozess beginnt beim Einzelnen. Um Beziehungsprozesse bewusst gestalten zu können, bedarf es eines Instrumentariums, das sowohl die zwischenmenschlichen Prozesse verständlich erklärt, als auch intrapsychische Dynamiken verstehbar und beeinflussbar macht.

Im Rahmen der Lehrveranstaltung lernen die Studierenden relevante transaktionsanalytische ‚Landkarten‘ kennen. Grundlage ist das international normierte und anerkannte „101-Basiccurriculum Transaktionsanalyse“.

Im Rahmen von Selbsterfahrungsübungen werden ausgewählte Landkarten angewendet resp. ausprobiert. Die Reflexion eigener und fremder Anteile an Interaktions- und Beziehungsprozessen wird angeregt.

Nach der Teilnahme und bestandener Prüfung erhalten die Teilnehmer_innen ein (international anerkanntes) ‚TA 101 Zertifikat‘

Dauer: 2,5 Tage

Seminaristischer Unterricht, Theorieinput, Diskussion, Übungen

Literatur:

- Berne, E.: Spielarten und Spielregeln der Liebe: Psychologische Analyse der Partnerbeziehung. 11. Auflage. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt 1974
- Berne, E.: Die Transaktionsanalyse in der Psychotherapie. Paderborn: Junfermann, 2001
- Berne, E.: Grundlagen der Gruppenbehandlung: Gedanken zur Gruppentherapie & Interventionstechniken. Paderborn: Junfermann 2005
- Cornell, W.F.; de Graaf, A.; Newton, T.; Thunnissen, M. (eds.): Into TA: A Comprehensive Textbook on Transactional Analysis. London: Karnac 2016
- Schulze, H.S.: Strokeorientiertes Management in Dienstleistungsunternehmen – zwischenmenschliche Zuwendungen als „Treibstoff“. In: Gouthier, M.; Coenen, Chr.; Schulze, H.S.; Wegmann, Chr. (Hrsg.): Service Excellence als Impulsgeber: Strategien - Management - Innovationen – Branchen. Festschrift zum 60. Geburtstag von Bernd Stauss. Wiesbaden: Gabler, 2007; S.441-462
- Schulze, H.S.: Beziehungsmanagement als zentraler Erfolgsfaktor. In: Pepels, W. (Hrsg.): Vertriebsleiterhandbuch: Erfolge im Verkauf planen und steuern. 2., überarbeitete Auflage. Düsseldorf: Symposion, 2008
- Schulze, H.; Sejkora, K.: Positive Führung: Resilienz statt Burnout. München: Haufe-Lexware 2015
- Sejkora, K.; Schulze, H.: Die Kunst der starken Führung: persönliche Potentiale kraftvoll nutzen, Ressourcen der Mitarbeiter stärken. Munderfing: Fischer & Gann 2016

¹ Die Namen der Veranstalter sind ohne Titel aufzuführen

Sejkora, K.; Schulze, H.: Vom Lebensplan zum Beziehungsraum: wie Sie mit Hilfe der Tansaktionsanalyse einschränkende Muster überwinden. Munderfing: Fischer & Gann 2017

Kursraster

Bewertung

Form und Umfang der zu erbringenden Leistungen: Präsentation (20 Minuten)