

25.06.2019 - 26.06.2019

von 10.00 Uhr bis 16.00 Uhr

Die Kontroll-Illusion | 1414

was unser (wirtschaftliches) Handeln wirklich steuert

Zielgruppe

Vorstände und obere Führungskräfte

Ziele

Sie erfahren, welche Einflüsse Ihr und unser aller Verhalten steuern und wie Sie Ihr Verhalten daran orientieren und optimieren können, und zwar in Bezug auf Ihr eigenes Handeln und die Einflüsse auf das Handeln anderer. Im Ergebnis können Sie anschließend „bessere“ Entscheidungen treffen und diese erfolgreicher umsetzen.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie in der Sparkasse etwas verändern können und wie sich das im Alltag nutzen lässt. Sie werden Situationen besser erkennen und steuern – und besser entscheiden, was Sie steuern können.

Inhalte

- Warum wir an unsere Vernunft glauben – und doch emotional handeln

Die – unterschätzte – Bedeutung von Emotionen für unsere Wahrnehmung, Aufmerksamkeit und Erinnerung

Wie Emotionen unser Verhalten beeinflussen, auch wenn wir sachlich/rational handeln; wie wir Emotionen nutzen können, um Verhalten zu beeinflussen

- Warum Scheuklappen wichtig sind

Wir sehen zu einem großen Teil, was wir sehen wollen – wie wir unsere Wahrnehmung und die anderer Menschen „ausrichten“ können

- Warum wir meist nicht nachdenken – und warum das gut funktioniert

Unser Handeln ist meist gewohnheitsgesteuert und läuft eher unbewusst ab – das kostet wenig(er) Energie und geht schneller. Nur in besonderen Situationen „schalten“ wir das bewusste reflektierte Denken ein – welche Handlungen darum besser und welche darum weniger gut funktionieren und wie wir das nutzen können

- Warum befolgen wir gern Vorschriften und haben ein Problem mit „Nein“?

Wie wir mit Bildern, positiven Anregungen/Anweisungen und Einladungen Verhalten beeinflussen (können) – besser als mit Verboten

- Warum unterscheiden sich Selbst- und Fremdwahrnehmung manchmal kolossal?

Wie wir Verhalten wahrnehmen und erklären, welche Fallen und Fehler es gibt – wie wir deswegen besser und manchmal auch schlechter handeln

- Warum wir an Zahlen glauben – und damit oft falschliegen

Möglichkeiten und Grenzen von Z-D-F – welche „typischen“ Fallen gibt es? Wir sollten sie kennen und damit anderen weniger oft auf den Leim gehen

- Warum einfach besser ist – und wir doch an differenzierte Urteile glauben

Menschen denken bevorzugt linear und kausal – in klar beschriebenen und beschreibbaren Kontexten „funktioniert“ das gut, exponentiell, komplex und systemisch „können“ wir schlecht. Worauf wir achten sollten und wie sich das nutzen lässt

- Warum und wie wir etwas verändern können

Was wir uns bewusst machen – und was wir ändern können; Situationen besser erkennen und steuern, besser entscheiden, was wir steuern können

Termin

Beginn am ersten Tag ist um 10:00 Uhr.

Das Ende am letzten Tag ist für 16:00 Uhr geplant.

Preis

€ 1.500,-

Dozent

Reiner Neumann, Dipl.-Psychologe, Buchautor, Trainer

Sonstiger Hinweis

Die Teilnehmerzahl ist auf zehn Personen beschränkt.

Für weitere Informationen oder Fragen:

Maria Henkemeyer

Telefon: 0228 204 - 5884

Telefax: 0228 204 - 5862

eMail: maria.henkemeyer@dsgv.de

Birgit Stubbe

Telefon: 0228 204 - 5824

Telefax: 0228 204 - 5823

eMail: birgit.stubbe@dsgv.de