

Sehr geehrter «Anrede» «Namenszusatz» «Nachname»,

vor 12 Monaten war das Thema des Führungsmanager-Trainings „Konflikte meistern“ erinnern Sie sich noch an drei Highlights aus diesem Modul?

1. Den fairen Kompromiss zwischen den Konfliktparteien anstreben (im Gegensatz zu den negativen Konfliktstrategien „Siegen um jeden Preis“, „Fähnchen nach dem Wind“ oder „Aussitzen“)
2. Positive Streitkultur implementieren (Offenheit zeigen, zuhören können; Emotionen artikulieren, nicht ausfallend werden und verletzend argumentieren, ehrliches Interesse am Gegenüber zeigen...)
3. Nach dem K.U.S.S.S.-Prinzip an Konflikte rangehen
 - Kompromiss anstreben (und dem „Gegner“ mitteilen)
 - Unempfindlich sein (eigene Emotionen unter Kontrolle halten)
 - Sensibel in der Wortwahl (keine verletzenden Äußerungen)
 - (eigenen) Standpunkt klar und offen äußern
 - (alternative) Strategien erarbeiten, wie der Kompromiss zustande kommen kann

Ich wünsche Ihnen eine konfliktfreie, harmonische Vorweihnachtszeit mit wenig Stress bei der Geschenkesuche.

Mit freundlichen Grüßen

Christoph Ewert

Büro Karlsruhe:
Prof. Christoph Ewert
zakk Training Karlsruhe
Kaiserallee 34
76185 - Karlsruhe

Tel: 0721-83 09 39 40
Fax: 0721-83 09 39 41
Mobil: 0172-8904516

christoph.ewert@fuehrungsmanager.de

Büro München:
Prof. Christoph Ewert
EWERT + PARTNER
Mangstr. 12 b
80997 - München

Tel. 089-8121270
Fax: 089-8123705

Hochschule Karlsruhe - Technik und Wirtschaft
University of applied Sciences Karlsruhe
Fakultät für Wirtschaftswissenschaften
Moltkestr. 30
76133 - Karlsruhe

christoph.ewert@hs-karlsruhe.de