

Ingolf Griese Themen, die berühren



Voller Spannungen...

Konflikte, ein Nährboden der Eigenspannungen. Reizvolle Unterstellungen stacheln die Spannungen auch noch an und prägen die Erwartungshaltung, wie „wer Recht hat, hat einen Anspruch!“ „es gibt nur eine eigene existente Wahrheit, die findet in der Vergangenheit statt!“ „es gibt nur einen Gewinner, schlage den Streitpartner in den Details!“ „Konflikte kann nur das Gericht lösen, auf die Fehler kommt es an!“

Das multitaktive Profil eines Mediators schafft heute einen neuen Weg der Konfliktlösung und verlangt Erfahrung und abgeprüfte zertifizierte Mediationsfertigkeiten, die Streitparteien selbstständig und eigenverantwortlich zu einer tragbaren Konfliktlösung mit dem Ziel im Mediationsprozess eine konfliktlösende Vereinbarung herbei zu führen.

Dabei werden die Verfahrensgrundsätze

- Mediation ist freiwillig
- Der Mediator ist neutral
- Die Streitparteien handeln selbstverantwortlich
- Mediation ist vertraulich

beachtet.

Der Mediator muss Konflikte mögen. Als universitär ausgebildeter und zertifizierter Mediator können Sie Ihrem Unternehmen eine neue Anlaufstelle für Konflikte mit mir einrichten und betreiben. Denn Unternehmer- und Mitarbeiterzufriedenheit prägen heute ein gutes Dienstleistungsvermögen nach innen und außen und schafft letztendlich einen stetigen bzw. vermehrten Umsatz.

Überall da, wo Konflikte sind...Ingolf Griese



Umgangsgift, etwas schwermütiges Unterfangen mit Folgen...

Menchen haben Glücksgefühle mit Hindernissen im Alltag, die es zu bewältigen gilt...für die eigene Zufriedenheit und letztendlich Gesundheit.

Das Lästermaul... plappert aus der Gerüchteküche und belastet auch andere Mitmenschen. Er ist ein Egoist und betreibt eine Selbstbefriedigung mit sich selbst.

Der Choleriker... wartet auf die Provokation und gerät schnell in rasche in seiner persönlichen Abreagierung auf Kosten der Betroffenen, die diesen Unmut aufzufangen haben.

Der Neider...befindet sich mit sich selbst in Konflikt der fehlenden Anerkennung durch andere und projiziert eine Missgünstigkeit in anerkennungsreiche Personen hinein.

Gezieltes Hinterfragen, Gelassenheit und gezieltes nicht tolerieren ansprechen, nicht verunsichern lassen...



Auch wichtig – ein Teil von Dienstleistung besagt...

•Nur zufriedene Mitarbeiter haben inneres Feuer und sind kundennahe Mitarbeiter, welches sie nach außen hin auch ausstrahlen und damit wesentlich zur Kundenbegeisterung beitragen.



Bevor es zu spät ist...

Krisenmanagement wird immer wichtiger. Unternehmen, die sich auf der richtigen Erfolgsspur befinden, können blitzschnell in die wirtschaftliche Schieflage geraten. Hier nimmt der Sachkundige "Restrukturierer" eine wichtige Stellung ein. Er hat die Instrumente und kann den Unternehmensfortbestand und zahlreiche Arbeitsplätze sichern.



Ein besonderes Dankeschön von mir, besser rechtzeitig - bringt Aufmerksamkeit und Erinnerung!

Ein besonderes Dankeschön für Ihre neuen Geschäfte/Erfolge.

Es gibt Menschen/Unternehmen (MeUn), die verschlafen alles. Es gibt auch MeUn, die machen jeden Trend mit. Und es gibt MeUn, die gehen ihren eigenen Weg. Sie lassen sich weder von Trends verführen, noch sind sie gleichgültig. Nicht für die Gleichgültigen. Gehen Sie Ihren eigenen Weg - lenken Sie die Aufmerksamkeit der Kundschaft auf Vorzüge, von denen der Wettbewerber nicht spricht.



Klimax 5-1-3-2-3-4-6 Prinzip...

Mein Klimax5-1-3-2-3-4-6Prinzip, etwas für Verhandlungsprofis. Das schafft Kompetenzen und bringt Erfolg.

Bekanntermaßen verkauft sich beispielsweise "GUTES" nicht von allein...

Um auch zu einer gemeinsamen Entscheidung zu kommen, insbesondere in besonders schwierigen Situationen, ist die Anwendung dieser Klimaxregel erfolgreicher - gerade wenn es auch ums Ganze geht und der Abschluss auftragsabhängig ist.

Einsatzgebiete dieser Klimaxregel sind beispielsweise...

- bei Vorwürfen
- bei Vorzügen unseres Angebotes
- bei eigenen Versagen
- bei eindrucksvollen Schilderungen
- bei Konkurrenzangebote
- bei Konkurrenzversagen...

mehr mit mir...



Die IWES-Methode, eine psychologische Wirkungsstrategie zu Ihrem Vorteil...

Die IWES-Methode, eine psychologische Wirkungsstrategie zu Ihrem Vorteil...

Störende Verhaltensweisen und Unarten von Menschen, widerlich erscheinende Persönlichkeiten stören bzw. widerlichen mich umso mehr, je weniger ich diese Personen leiden konnte.

Das kann schon nerven, wenn z.B. hemmende Entscheidungsprozesse, der widerlich störende Kollege, Nachbar, Hund des Nachbarn hinderlich erscheinen und evtl. Ziele idealisieren.

Mit Hilfe der IWES-Methode kann man nervliche und seelische Belastungen beseitigen...mehr mit mir...



Nichts für Ziellose, das WASA- Konzept...

Der Weg ist das Ziel...planloses Arbeiten und Denken hat kein Ziel...

Klar, man muss immer etwas vor sich haben, was ein voranbringt. Aber vor der Meisterung von Aufgaben bzw. Problemen steht oft die Frage:

- Wie soll man vorgehen?
- Was ist zuerst zu tun?
- Was ist zuerst denkerisch anzupacken?

Durch eine bestimmte Entscheidung werden andere mögliche Entscheidungen, also gewisse Alternativen ausgeschlossen. Die Vorteile, die man dabei aufgibt, sind die Kosten der getroffenen Entscheidung.

Das Ziel muss allerdings planmäßig erreichbar sein. Denn die Situation in Wechselwirkung mit den das Gedeihen fördernden und beeinträchtigenden Einflussfaktoren schaffen den Nährboden für Angst, Unsicherheit, Aggression, Resignation...

Mehr mit dem "WASA" Konzept für das Zieldenken mit mir...



Transfergesellschaft ist eine sozialverträgliche Intergrationsleistung

Transfergesellschaften helfen, bestehende Firmenteile mit deren Beschäftigten vor der Gesamtauflösung der Firma. Transfergesellschaften liefern im Rahmen von Beratungsleistungen Stellen-, Qualifizierungs- und Überbrückungsangebote vor der Inanspruchnahme von Arbeitslosengeldleistungen mit deren schnelleren Risiken in die Bedürftigkeit zu gelangen. Verfasser: Ingolf Griese –



Aus der Erfahrung

Es gibt kein Patentrezept – Es geht um den Bewerber... Sympathie, Willen und Einigung wird erwartet. Wenn es geht das nächste Teilziel zu erreichen, dann sollte der Bewerber schon wissen wie ein klassisches Bewerbungsgespräch abläuft. Zwecks Präsentation und eigene Sicherheit ist eine gute Vorbereitung für das Bewerbergespräch sehr wichtig. Helfen kann der Fragenkatalog in Checklistenform. Visitenkarte des Bewerbers ist der Fragenkatalog und die Persönlichkeit des Bewerbers. Das Bewerbungsgespräch sollte aus Sicht des Bewerbers einmalig hinhalten. Das Ziel kann nur erreicht werden, wenn **Sympathie, Willen und Einigung** gut platziert worden ist. Verfasser: Ingolf Griese