

Ziele. Die Teilnehmer sollen ein umfangreiches Verständnis darüber erhalten, wie der Transfer von kognitivem Wissen hin zur alltagstauglichen Umsetzung unterstützt bzw. optimiert werden kann. Unter Beachtung neurobiologischer Prozesse soll angewandte Didaktik und Methodik analysiert und Alternativen vermittelt werden.

Methoden. Das Training orientiert sich an theoriegestützten und erfahrungsbasierten Methoden und bindet neben Strategieübungen auch Gruppengespräche und Konfliktsimulationen mit Videofeedback ein.

Themen. Mögliche Schwerpunkte:

- Grundlagen des Lernens
- Neurobiologische Grundlagen
- Methodik und Didaktik für Prozesse des Verhalten Lernens
- Einfluss von Emotionen und Stress auf Lernprozesse
- Lernen in Stress- und Konfliktsimulationen
- Abrufbarkeit von Wissen in belastenden Situationen

Organisation.

- Die Dauer der Trainingsmaßnahme beträgt 1-2 Tage.
- Empfohlen wird ein kontinuierlicher, begleiteter Trainingsprozess.
- Teilnehmerzahl zwischen ca. 6-30.
- Das Training kann mit anderen „Stark in Krisen“-Modulen kombiniert werden.
- Alle Details werden im Vorfeld mit den Trainern besprochen.

Matthias Wolter

Mettenhof 2
49451 Holdorf
T: 05494-980942
M: 0171-8821762
info@i-gsk.de
www.i-gsk.de

Peter Döscher

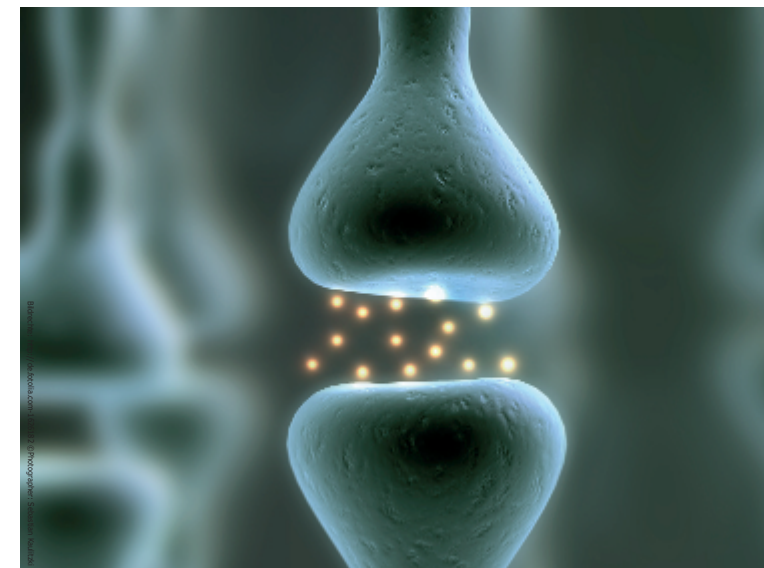
Zum Krähenholz 8
27624 Bad Bederkesa
T: 04745-931059
M: 0171-5460750
peter.doescher@i-gsk.de
www.i-gsk.de

Institut für Gewaltprävention,
Selbstbehauptung und Konflikttraining

Vom Wissen
zum Können

Verhalten lernen

Vom Wissen zum Tun



Herausforderungen

Ausgangspunkt für eine Verhaltensänderung ist die Erkenntnis, dass sich etwas ändern muss. Besonders im Hinblick auf schwierige Situationen oder Konflikte bringen immer wiederkehrende Gewohnheiten negatives Verhalten zum Vorschein, das im Nachhinein häufig bereut wird.

Veränderungsbereitschaft ist vorhanden: Gespräche mit Freunden, Trainern oder Beratern werden geführt, Fachbücher gelesen und Seminare besucht. Dennoch bleibt die erhoffte Veränderung aus; erneut treten die gewohnten Verhaltensmuster wieder auf. Es bleibt die Frage, wie eine dauerhafte Verhaltensänderung erreicht werden kann, oder ob die ausbleibende Veränderung einem Mangel an Kompetenz, Motivation oder Wissen geschuldet ist.

Festgefahrene Verhaltensweisen können jedoch nicht allein durch kognitives Lernen und eine rationale Erkenntnis verändert werden, insbesondere wenn es sich um stressbesetzte Situationen handelt.

Was tun?

Neben der Vermittlung von Informationen, dem Abrufen von Wissen und dem Verständnis von Zusammenhängen muss ein weiterer Schwerpunkt darauf gelegt werden, wie dieses Wissen auch in den entscheidenden und herausfordernden Situationen angewendet werden kann.

Vom Wissen zum Können

Es gilt, Lern- und Vermittlungsmethoden einzusetzen, die eine feste Verankerung und Abrufbarkeit auch in belastenden Situationen gewährleisten. Hierbei sind besonders die individuellen und biografischen Einflussfaktoren der Teilnehmer zu berücksichtigen.

Zielführend und effektiv ist das Zusammenwirken von **kognitivem Lernen** und dem konkreten **Handeln**. Daher werden die Teilnehmer in erfahrungsorientierten Aufgaben und Konfliktsimulationen herausgefordert, (positive) Selbsterfahrungen zu machen, um damit das Wissen neuronal fester zu verankern.

Unser Angebot

In dem Training werden auf Grundlage der Neurowissenschaften bestehende Lehr- und Lernmethoden anhand einer Stärken-Schwächenanalyse auf Möglichkeiten zur Optimierung untersucht.

Es werden konkrete Tipps und Hinweise vermittelt, wie kognitive Lernprozesse durch emotionales und erfahrungsbasiertes Lernen optimiert und die Abrufbarkeit von Wissen auch unter widrigen Bedingungen verbessert werden kann. Die Teilnehmer erlernen im Training die Kompetenzen, sich in Herausforderungen oder Stresssituationen angemessen verhalten zu können und ihr Wissen zielgerichtet einzusetzen.

Und das alles mit Spaß!

Die Inhalte werden praxisnah vermittelt und trainiert und sind jeweils auf die Teilnehmer, deren aktuellen Bedürfnisse und Arbeitsfelder zugeschnitten.

Es gibt kein Training vom Fließband!

