

Ausbildungsinstitut **perspectiva**

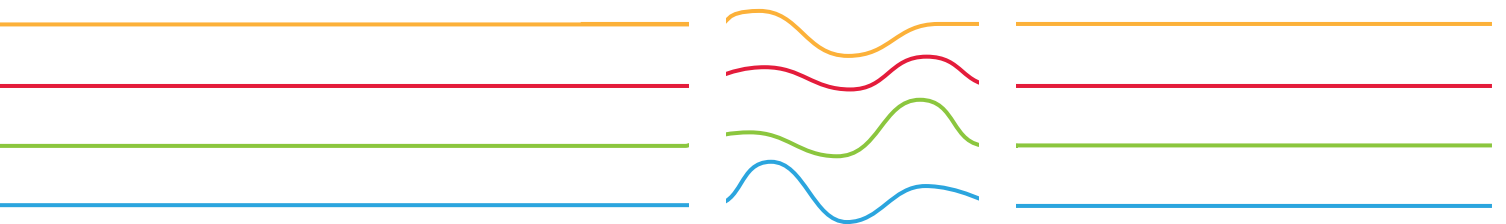


# Communication and Personality

*How to understand yourself and others better*



Basel





## PREFACE

Why does communication sometimes succeed effortlessly and sometimes one misunderstanding follows the next? Why is it that with some people you understand each other straight away, get into conversation easily and communicate without any problems, while communication with others is always difficult and simply doesn't want to succeed?

Since ancient times, good and intelligible communication has been seen as the sine-qua-non for a fulfilling and successful life. Aristotle and Plato had already understood this human quintessence. The question is: why do people still find it so difficult to communicate clearly in their professional and private lives today?

Although communication has been scrutinized for thousands of years and there is a plethora of offers for learning and perfecting the craft of successful communication in this day and age, one aspect is often ignored: There is no one-size-fits-all recipe for successful communication. People are wired differently in terms of their personality and social behaviour, and this fact is reflected in the acquisition of communicative skills as well as in interpersonal interaction. In this respect, communication is not only both a craft and an art, but also a unique, personal footprint as well.

People communicate very differently due to their personalities, and statements and messages are not interpreted according to generally accepted principles. For this reason, people often feel that they are not understood by their fellow human beings. This is why a 'one-size-fits-all' approach to teaching the craft, let alone the art, of communication is not really promising.

The course programme 'Communication and Personality' is people-centred and combines craft with art and furthermore offers the unique opportunity to get to know and apply different approaches from the fields of the psychology of communication and personality psychology.



## TARGET GROUP

The course is aimed at anyone who is interested in interpersonal communication and would like to improve their communication skills in a professional and/or private environment. In particular, it is also aimed at those who have set themselves the goal to better understand their own personality and individual communication patterns as well as those of other people.

## COURSE OBJECTIVES

The course programme

- provides compact theoretical knowledge and is practice-oriented at the same time.
- is based on the fundamental assumption that there are certain universal human needs and behavioural tendencies that can manifest themselves in very different ways. This 'same-but-different' approach is the key to understanding interpersonal communication and social interaction with all its pitfalls.
- provides a comprehensible insight into various approaches and models of communication, social psychology, and personality psychology which are usually only discussed in isolation.
- conveys the basic features of common personality typologies (DISC, MBTI) and scrutinizes their potential and limitations. The course also focuses on the (often unconscious) cognitive processes that underlie both information processing and decision-making processes and thus influence human communication.

## SKILLS

The course participants

- get familiarised with the complexity of interpersonal communication and learn to analyse and prevent misunderstandings.
- get to know their own cognitive preferences.
- reflect on their own communication and action patterns and learn to understand and change them if necessary.
- have the opportunity to analyse their own experience and thus perfect their communication skills.

## CONTENTS

### MODULE 1 – PSYCHOLOGY OF COMMUNICATION I: INTERPERSONAL COMMUNICATION BASICS

This module explores the question of how people communicate and what is considered successful and efficient communication. The focus is less on the common understanding of communication as the transfer of information but more on communication as a social interaction that constructs meaning and reality. Since people apply different value systems to the interpretation of social reality misunderstandings occur much more frequently than we would like to admit.

The aim of this module is to convey how interpersonal communication is simultaneously shaped by universal human needs and very individual needs and what effects these have on the success of communication. Participants will also examine their own communicative preferences and learn how these can be applied appropriately to specific situations and personalities.

- Basics of human needs (attachment, appreciation, self-realization) and their influence on communication (social comparison, avoiding cognitive dissonance)
- Fundamentals and concepts of communication (verbal and non-verbal communication)
- Discussion of common communication myths
- Getting to know and analysing one's own needs and values and their influence on communication and action patterns

Note: This module can be completed separately outside of the course programme 'Communication and Personality'.

### MODULE 2 – PSYCHOLOGY OF COMMUNICATION II: APPROACHES AND MODELS

This module follows up on the issues discussed in Module 1 and is dedicated to different approaches in communication psychology (Schulz von Thun, Rogers, Watzlawick etc.). The aim of the module is to combine and apply the core essences of these approaches for successful communication. How can messages be encoded and decoded from a psychological perspective? What influence does the decoding process have on the interpretation of messages? Which kind of interferences can occur? How can agreement be reached on what has been said? How can you change your perspective and put yourself into someone else's shoes?

- Introduction to the approaches of the psychology of communication
- Comparison of the different approaches, parallels and differences
- In-depth discussion of individual models and their application (e.g. communication square according to Schulz von Thun)
- Discussion of and application to individual cases of participants

Note: This module can be completed together with Module 1 outside of the training course 'Communication and Personality'.

### MODULE 3 – PSYCHOLOGY OF PERSONALITY I: HUMAN TENDENCIES AND THE DISC MATRIX

It is a fact that people like to think in categories. Categories reduce the complexity of reality and offer a certain degree of safety, guidance and control. Although categories are mostly based on self-assessment, and personality tests in particular are considered controversial in terms of validity from a scientific point of view, they are useful tools for understanding individual preferences and tendencies.

The aim of this module is to analyse and understand basic human aspirations in connection with satisfying needs and achieving goals, and to compare one's own perspective to that of other people in communicative situations.

- Clarification of terms such as extraversion, introversion, people orientation and factual orientation and their significance in social interaction
- Learning the basic features different personality types using the DISC matrix
- Participants analyse their own personal communication behaviour and communication patterns
- Application of the models to personal experience and cases

Note: This module can be completed separately and outside of the course programme 'Communication and Personality'.

### MODULE 4 – PSYCHOLOGY OF PERSONALITY II: MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR (MBTI)

The Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) is one of the best-known personality typologies, especially in the English-speaking world. The MBTI, constructed by Katharine Cook Briggs and Isabel Briggs Myers, is based on Carl Gustav Jung's personality typology and divides people into 16 personality types based on four dimensions. Used correctly, i.e. with the necessary basic knowledge of the preference hierarchy of cognitive processes, the MBTI is a useful tool for understanding oneself better, classifying information and making important decisions more effectively. The individual preferences of the cognitive processes have a major impact on the way we communicate, with whom we communicate successfully, and with whom we run the risk of talking past each other.

The aim of this module is to acquire the necessary knowledge to classify and understand our own cognitive processes and their impact on our social behaviour.

- Introduction to the Myers-Briggs personality typology
- Clarification of the dimensions, dichotomies and terms of MBTI
- Introduction to the different cognitive processes
- Critical exploration of one's own personality type

Note: This module can be completed separately and outside of the course programme 'Communication and Personality'.

## MODULE 5 – INTEGRATION AND TRANSFER

This fifth and final module of the course programme 'Communication and Personality' integrates what has been learned in modules 1-4 and offers participants the opportunity to apply the approaches and concepts discussed in the course to an example from their professional and/or private environment in the form of a final presentation.

- Review/summary of modules 1-4
- Clarification of open questions
- Final presentation
- Final discussion

Note: This module is mandatory in order to successfully complete the full course programme.

## DURATION AND COSTS

The course programme 'Communication and Personality – How to understand yourself and others better' comprises five modules over a period of approximately ten months. The cost of the entire course, including course materials, drinks and fruit during breaks, is CHF 5'400.

## DATES

MODULE 1	PSYCHOLOGY OF COMMUNICATION I: INTERPERSONAL COMMUNICATION BASICS	10. - 12.10.2024
MODULE 2	PSYCHOLOGY OF COMMUNICATION II: APPROACHES AND MODELS	05. - 07.12.2024
MODULE 3	PSYCHOLOGY OF PERSONALITY I: HUMAN TENDENCIES AND THE DISC MATRIX	13. - 15.02.2025
MODULE 4	PSYCHOLOGY OF PERSONALITY II: MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR (MBTI)	24. - 26.04.2025
MODULE 5	INTEGRATION AND TRANSFER	12. - 14.06.2025

## TIMES

9.00 a.m. to 12.30 p.m.  
and 1.45 p.m. to 5.00 p.m.,

Saturday until 4.00 p.m.

## LOCATION

Ausbildungsinstitut **perspectiva**  
Auberg 9 | 4051 Basel



## INSTRUCTOR



**DR ANDREA OCHSNER**  
Lecturer in communication,  
communication trainer  
and consultant

## CREDO

- In today's digitized world, we need more interpersonal interaction and communication.
- The quality of our communication determines the quality of our lives.
- Good leadership = good communication

## APPROACH

- professional and people focused
- authentic and empathetic
- personal and practice-oriented

MA/PhD in arts and social sciences, further training in personnel development, resource-oriented counselling, and communication psychology.

## ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

### Anmeldung

Die Anmeldung erfolgt über das Online-Anmeldeformular auf der Webseite [www.perspectiva.ch](http://www.perspectiva.ch). Nach Anmeldung werden eine Bestätigung, eine Rechnung sowie Informationen zur Veranstaltung und dem Kursort verschickt, in der Regel per E-Mail. Mit der Bestätigung der Anmeldung wird zwischen der perspectiva GmbH (im Folgenden auch perspectiva / wir / uns) und der\*dem Teilnehmer\*in (im Folgenden auch Kund\*in) ein Weiterbildungsvertrag geschlossen. Mit der Anmeldung anerkennt die\*der Teilnehmer\*in die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der perspectiva GmbH. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eintreffens berücksichtigt. Die Anmeldung gilt für die in der Anmeldung bezeichnete Durchführung einer Veranstaltung.

### Weiterbildungsangebot

Perspectiva bietet Weiterbildungen im Bereich der Erwachsenenbildung an. Das Weiterbildungsangebot umfasst folgende Veranstaltungsformen:

- **Seminare** (auch Kurse, Tagungen): Weiterbildungen, welche an ein bis vier in der Regel aufeinanderfolgenden Tagen durchgeführt werden. Einige Seminare werden in zwei Teilen, d.h. mit einer Pause zwischen den einzelnen Seminartagen durchgeführt.
- **Ausbildungen** (auch Ausbildungsgänge, Lehrgänge, Weiterbildungsgänge) sind Weiterbildungen, die über mehrere Module und Monate durchgeführt werden.

### Zulassung

Die Weiterbildungsangebote von perspectiva, namentlich die Ausbildungen, richten sich vornehmlich an Personen mit einem Tertiärabschluss sowie mit mindestens zwei Jahren Berufserfahrung. Personen ohne Tertiärabschluss können „sur dossier“ aufgenommen werden, wenn sie über andere vergleichbare Abschlüsse oder durch andere Leistungen den Nachweis erbringen können, dass sie die Voraussetzungen für ein erfolgreiches Absolvieren der Weiterbildung erfüllen. Über die Zulassung entscheidet perspectiva zusammen mit der jeweiligen Seminar- bzw. Ausbildungsleitung. Es besteht kein Rechtsanspruch auf Zulassung.

### Annullation

Zu unterscheiden sind Abmeldungen, Umbuchungen, Austritte und Kündigung.

Eine *Abmeldung* erfolgt vor Beginn eines Seminars oder einer Ausbildung. Bei einer Abmeldung bis vier Wochen vor Beginn einer Veranstaltung berechnen wir bei Ausbildungen einen Unkostenbeitrag in Höhe von CHF 200.-. Bei Seminaren fallen keine Kosten an. Wird eine Abmeldung innerhalb von vier Wochen vor Weiterbildungsbeginn vorgenommen, kann die Teilnahmegebühr sowohl bei Seminaren als auch bei Ausbildungen nicht zurückerstattet werden, bzw. muss vollumfänglich einbezahlt werden.

Bei einer *Umbuchung* in ein anderes Seminar bzw. eine andere Ausbildung bis vier Wochen vor Beginn einer Veranstaltung berechnen wir bei Ausbildungen einen Unkostenbeitrag in Höhe von CHF 100.-. Bei Seminaren fallen keine Kosten an. Eine Umbuchung innerhalb von vier Wochen vor Beginn einer Veranstaltung ist nur nach Absprache mit perspectiva möglich. Wird eine solche vorgenommen, werden 60% der Teilnahmegebühr nicht zurückerstattet bzw. müssen einbezahlt werden. Kann die Veranstaltung trotz der Umbuchung mit ausreichender Teilnehmendenzahl durchgeführt werden, entfallen diese Kosten, sofern die neue Veranstaltung tatsächlich besucht wird. Es ist pro Anmeldung nur eine Umbuchung in eine andere Veranstaltung möglich.

Bei Abbruch der Ausbildung (Austritt) erfolgt keine Rückzahlung der Kosten und die Zahlung der gesamten Ausbildungskosten inkl. sämtlicher offener Raten ist verpflichtend.

Perspectiva ist berechtigt, den Weiterbildungsvertrag mit Teilnehmenden aus wichtigen Gründen (Verstoss gegen Prüfungsordnung, ungebührliches Verhalten, nicht fristgerecht bezahlte Teilnahmegebühr etc.) einseitig zu kündigen und die Teilnehmenden damit von einem Seminar oder einer Ausbildung auszuschliessen. Die aus einem solchen Ereignis entstehenden Schäden sind durch die\*den Teilnehmer\*in zu ersetzen (Teilnahmegebühr, Prüfungsgebühr etc.). Allfällige Stornierungskosten für Reisen und Unterkunft werden vollumfänglich von den Teilnehmenden getragen.

## Preise / Zahlungsbedingungen

Unsere Preise sind in CHF angegeben. Die Zahlung der Teilnahmegebühr ist in der Regel vor dem ersten Seminartag bzw. vor Ausbildungsbeginn zu leisten. Bei einzelnen längeren Ausbildungen (z.B. Mediationsausbildung) bestehen drei Zahlungsmöglichkeiten: Einmalzahlung, Semesterzahlung und monatliche Ratenzahlung. Perspectiva erhebt bei verspäteten Zahlungen Mahngebühren in folgender Höhe: 1. Mahnung CHF 20.- | 2. Mahnung CHF 30.- | 3. Mahnung CHF 40.- | Betreibung CHF 50.- Weiterbildungs Guthaben, die z.B. aufgrund einer Umbuchung entstehen können, verfallen nach 18 Monaten, gerechnet ab dem ersten Tag des Seminars oder Ausbildungs-Moduls, für welches die ursprüngliche Anmeldung galt.

## Änderungen

Perspectiva ist bei wichtigen Gründen (kurzfristiger Ausfall der\*des Dozent\*in, zu geringe Teilnehmer\*innenanzahl, Pandemien, Katastrophen etc.) berechtigt, Ausbildungstage nicht an den vorhergesehenen Terminen durchzuführen und Ersatztermine anzubieten. Des Weiteren ist Perspectiva berechtigt, Präsenzveranstaltungen durch virtuelle Veranstaltungen oder gemischte Formen zu ersetzen. Es besteht kein Anspruch auf Rückzahlung der Kosten bzw. eines Teils davon. Sollten wir aus wichtigem Grund (Ausfall der\*des Dozent\*in, zu geringe Teilnehmer\*innenanzahl, Pandemien, Katastrophen etc.) gezwungen sein, eine Veranstaltung ohne Ersatztermin abzusagen (auch kurzfristig), so sind wir zur Rückzahlung der vollen einbezahlten Ausbildungskosten verpflichtet. Weitere Ansprüche an Perspectiva bestehen nicht.

Durch Teilnehmer\*innen verpasste Termine innerhalb von Ausbildungen mit mehreren Modulen können bei begründeten Ereignissen im Rahmen der Vorgaben der zertifizierenden Verbände in einem parallelen Ausbildungsgang besucht werden.

## Datenschutz

Die Personendaten unterliegen dem schweizerischen Datenschutzrecht. Die Perspectiva GmbH führt eine Datensammlung und bearbeitet Kundendaten zur professionellen Abwicklung seiner Leistungen und für eigene oder gesetzliche vorgeschriebene Zwecke. Dazu gehören z.B. Marketing, Marktforschung, Erstellung von Kundenprofilen, Statistik und Planung sowie Dienstleistungsentwicklung. Die Perspectiva GmbH verwendet die Kundendaten (Name, Foto, E-Mail-Adresse, Telefonnummer) für die Erstellung von Teilnehmendenlisten von Ausbildungen/Seminaren/Workshops/Kursen, etc., soweit von den Kund\*innen oder Teilnehmer\*innen gegen die Veröffentlichung auf der Teilnehmendenliste bei der Anmeldung nicht Einspruch erhoben wird.

Die Perspectiva GmbH verwendet Bilder (Fotoaufnahmen aus Ausbildungen/Seminaren/Workshops/Kursen) für ihre Website sowie für die periodisch erscheinende Werbezeitschrift „PERSPEKTIVEN“, sofern Kund\*innen oder Teilnehmer\*innen zu Bildern, auf denen sie erkennbar abgebildet sind, ihr ausdrückliches Einverständnis gegeben haben. Erscheinen irrtümlich Bilder von Kund\*innen auf der Webseite von Perspectiva, die ihr Einverständnis nicht erteilt haben, so gelten diese Bilder als von den Kund\*innen akzeptiert, wenn sie\*er nicht bis 2 Monate nach Publikation neuer Bilder widerspricht. Die Perspectiva GmbH verpflichtet ihre Dozent\*innen und Mitarbeiter\*innen zur Vertraulichkeit und Einhaltung eines angemessenen Datenschutzes. Die Perspectiva GmbH gibt Personendaten nur aufgrund zwingender gesetzlicher Bestimmungen oder mit ausdrücklicher Einwilligung der betroffenen Person an Dritte weiter.

## Änderungen der Allgemeinen Geschäftsbedingungen

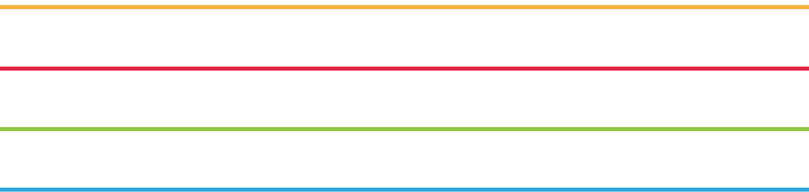
Die Perspectiva GmbH behält sich vor, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen aus sachlichen Gründen jederzeit zu ändern.

## Anwendbares Recht und Gerichtsstand

Alle Rechtsbeziehungen der\*des Kund\*in mit der Perspectiva GmbH unterstehen dem schweizerischen materiellen Recht. Erfüllungsort und Betreibungsort für Teilnehmer\*innen mit ausländischem Wohnsitz / Sitz ist 4051 Basel. Ausschliesslicher Gerichtsstand ist Basel. Vorbehalten bleiben zwingende gesetzliche Zuständigkeiten.

## Haftung

Versicherungen (für Krankheit, Unfall, Haftpflicht, Annullierungskosten) ist Sache der Teilnehmer\*innen. Die\*der Teilnehmer\*in erklärt sich für alle Haftungsansprüche während des Seminars und bei der An- und Abreise selbst verantwortlich.



Ausbildungsinstitut **perspectiva**  
Auberg 9 | 4051 Basel | 061 641 64 85  
info@perspectiva.ch | www.perspectiva.ch