

Sei authentisch, nicht nett

Den eigenen Standpunkt selbstbewußt vertreten

Wie oft ärgern Sie sich und schlucken den Ärger herunter? Sagen „ja“, obwohl Sie „nein“ meinen? Oder haben den Eindruck, daß Ihre Meinung nicht berücksichtigt wird? In diesem Seminar geht es darum, die eigenen Bedürfnisse zu erkennen und wichtig zu nehmen. Lernen Sie, Ihren Standpunkt klar zu vertreten und dabei in Kontakt mit Ihrem Gegenüber zu bleiben. Üben Sie, zu sagen, was Sie brauchen und klare Bitten zu stellen. Probieren Sie aus, wie es anfühlt, „Nein“ zu sagen – jenseits von Schuldzuweisung oder Selbstvorwürfen. Dabei geht es nicht darum, sich auf Kosten anderer durchzusetzen, sondern selbst-bewusst für sich einzutreten und gleichzeitig die Belange der anderen Beteiligten zu sehen. Weiterhin werden Sie sich mit Ihren Glaubenssätzen auseinandersetzen, die oft die Grundlage für wiederkehrenden "Muster" sind.

Das Seminar ist eine Mischung aus theoretischen Inputs und Übungen, in denen Sie mit Beispielen aus Ihrem Alltag das Gelernte umsetzen können.

Dauer: 1-3 tällig, z.B. Fr 16.00 Uhr – So 12.30 Uhr

Konflikte konstruktiv klären

Wie Kommunikation in schwierigen Situationen gelingt

Auseinandersetzungen sind Teil unseres Alltags – sei es in Organisationen, im Beruf oder privat. Werden diese nicht angesprochen, wird das Miteinander anstrengend und kostet alle Beteiligte Zeit und Nerven.

Wie gehe ich mit Spannungen um, ohne zu explodieren oder zu verstummen? Wie äußere ich Kritik, ohne den anderen vor den Kopf zu stoßen? Wie reagiere ich gelassener auf Vorwürfe, ohne durch Gegenangriff die Situation zu verschärfen?

Lernen Sie eine wertschätzende Gesprächsmethode kennen, bei der Reibungspunkte offen benannt und nicht unter den Teppich gekehrt werden. Anhand von Beispielen aus Ihrem Alltag üben Sie, klar und aufrichtig zu kommunizieren – jenseits von Schuldzuweisungen oder Vorwürfen. Sie lernen, den eigenen Anteil zu erkennen und durch Perspektivwechsel mehr Verständnis für Ihr Gegenüber zu entwickeln. So werden Lösungen möglich, die von allen Beteiligten getragen werden und statt fauler Kompromisse entstehen echte win-win-Situationen.

Dauer: 1-3 tällig, z.B. Fr 16.00 Uhr – So 12.30 Uhr