

Konfrontierende Kommunikation

Berufliche Interessen standhaft vertreten.

Oftmals entwickeln sich aus Konfrontationen spannungsgeladene Gesprächssituationen. Ab und an kochen gar die Emotionen derart über, dass ein konstruktives Miteinander kaum mehr möglich ist. Wie können Sie solchen Situationen vorbeugen? Wie können Sie wertschätzend konfrontieren und für Ihren Standpunkt kraftvoll einstehen – ohne die Beziehung zum Gegenüber zu gefährden?

Ihr Nutzen

In diesem Seminar erwerben Sie neue Werkzeuge, um Ihre Konfrontationsstärke zu trainieren und im Alltag einsetzen zu können. Sie lernen, in konfrontativen Situationen aufmerksam zu agieren sowie Konfrontationen zielorientiert aufzubauen und wieder aufzulösen.

Sie erfahren, wie Sie Ihre Interessen durch klare Kommunikation vertreten ohne übertrieben hart zu wirken oder verletzend zu sein. Sie üben, wie Sie Ihren Standpunkt angemessen äußern und durchsetzen können. Sie gewinnen Stehvermögen in heiklen Situationen und können souverän auf persönliche Angriffe reagieren. Ihre Kommunikation und Zusammenarbeit mit anderen wird klarer werden und sich weiter verbessern.

Inhalte

Wozu konfrontieren? – Der Nutzen von Konfrontation

Interessen kraftvoll vertreten – die Bedeutung der inneren Einstellung

Wie bereiten Sie sich auf eine Konfrontation vor?

- Den eigenen Standpunkt klären – Was genau will ich?
- Auf das Gegenüber einstellen – Was steckt hinter seinen Verhaltensweisen?
- Auf sein Gegenüber Rücksicht nehmen und zugleich die eigenen Belange vertreten – geht das?

Klartext reden – mit Respekt konfrontieren

- Dos und Don'ts der konfrontierenden Kommunikation
- Mit vollem Einsatz: Körpersprache und Stimme
- Sich durchsetzen, ohne den anderen klein zu machen
- Psychologische Tricks, die Ihnen das Leben erleichtern

Intelligent kontern – souverän auftreten

- Was tun, wenn ich respektlos konfrontiert werde?
- Unfaire Angriffe parieren und schlagfertig reagieren
- Grenzen setzen – Nein sagen

Was kommt nach der Konfrontation?

- Was tun, damit die Beziehung nicht leidet?
- Möglichkeiten der Deeskalation
- Doch gemeinsame Sache – trotz Uneinigkeit

Zielgruppe

Menschen, die ihre Interessen souverän vertreten sowie in Konfrontationen respektvoll, gelassen und selbstsicher agieren wollen.

Methoden

Impulsvorträge und interaktive Lehrgespräche, Partner- und Gruppenarbeiten, praktische Übungen an konkreten Beispielen der Teilnehmer, Feedback, aktiver Erfahrungsaustausch und Praxisberatung

Wir arbeiten an konkreten Fällen aus Ihrer Praxis und finden praktikable individuelle Lösungen. Bringen Sie Ihre Beispiele mit!

Hinweise

Max. Teilnehmerzahl: 10 Personen

Dauer: 2 Tage

Aktuelle Termine und Preise entnehmen Sie bitte unserer Internetseite: [Konfrontierende Kommunikation](#)

Seminarkennziffer C44