

2-tägiges Seminar

Nein Sagen – Mit gezielter Abgrenzung sich Respekt verschaffen und ein positives Arbeitsklima fördern

Wo Menschen eng zusammenarbeiten, kommt es automatisch auch einmal zu Grenzüber tretungen und Verletzungen, die zu Reibungsverlusten führen. Um auf Dauer ein positives Klima im beruflichen Miteinander zu fördern, sollte man Grenzüberschreitungen offen ansprechen und ein gezieltes, wertschätzendes Nein-Sagen üben, so dass Abgrenzung und konstruktive Kritik auch unter Kollegen annehmbar ist. Viele Menschen verbinden Nein-Sagen mit der Angst vor der eigenen Ablehnung, sie haben es nicht gelernt, Wünsche und Bedürfnisse zu äußern und Forderungen zu stellen, wenn es um persönliche Grenzen geht, was schnell zu Verstimmungen, Spannungen und Überforderung führen kann. Abgrenzungen, Nein-Sagen und Kritikfähigkeit sowie das Lernen aus unserem Handeln gehören zu entscheidenden sozialen Fähigkeiten, die das Zusammenarbeiten im Team verbessern.

Menschen nehmen ein Nein nur unter bestimmten Voraussetzungen an, gerade unter Kollegen ist das Verständnis von Respekt und Fairness von unterschiedlichsten Bedürfnissen und Wertvorstellungen anhängig. In diesem Seminar geht es um berufliche Alltagssituationen, die den erfolgreichen sozialen Umgang miteinander stören und ein hohes Eskalationspotenzial beinhalten. Um sich gezielt auch einmal von einander abzugrenzen und gleichzeitig wertschätzend und respektvoll miteinander umzugehen, müssen alle Beteiligten motiviert sein, ein Nein offen, konstruktiv und positiv auszusprechen und anzuerkennen. Entscheidend ist, dass die Person respektiert wird, die Sache jedoch klar eingegrenzt und abgelehnt wird. Dieses Training bietet gezielte Verhaltenstrategien und Kommunikationsformen, um in Situationen, die ein Nein erfordern, wertschätzend und angemessen den eigenen Standpunkt zu vertreten.

Inhalte im Überblick

- § Die „Psychologie des Neins“ und die Angst vor Ablehnung
- § Grenzverletzungen und Spielregeln im beruflichen Miteinander
- § Wertschätzung und Respekt in Kommunikation und Verhalten
- § Persönliche Bedürfnisse und Wünsche klar und aktiv formulieren
- § Gesprächsleitfaden in 4 Phasen (Aktives Zuhören, Fragetechniken)
- § Konstruktives Nein-Sagen in Rollenspielen üben
- § Ein Nein im Gespräch annehmen – gezielte Strategien anwenden
- § Denk-/ Verhaltensblockaden aufbrechen, das Recht auf ein Nein annehmen
- § Umgang mit Schutzbehauptungen, Ablehnung, Widerstand, Nein, unfairen Angriffen und Killerphrasen – Spannungen aushalten
- § Transfer in die berufliche Praxis
- §

Methoden

- § Trainer-Input, Lehrgespräch
- § Partner- & Gruppenarbeit
- § Übungen in Rollenspielen mit Feedback (auf Wunsch mit Video-Feedback)
- § individuelles Feedback

Referentin: Iris Kadenbach, Kommunikationstrainerin & Coach, Hannover plus Team

Termine: 18./19.01.2010

Weitere Termine auf Anfrage