

Umgang mit schwierigen Zeitgenossen

Wie Sie klar und souverän Konflikte ansprechen

Kennen Sie das auch? Situationen mit Kunden, Lieferanten und anderen Menschen, in denen:

- Sie Konflikte schwer greifen können oder Konflikte schnell eskalieren
- Sie denken, dass andere Ihnen das "Leben schwer machen" wollen
- Sie sich beim Ansprechen von Konflikten in Rechtfertigungen oder Schuldzuweisungen verlieren?

Vielleicht fragen Sie sich, warum Ihnen das so passiert. Das ist eine Möglichkeit, mit Konflikten umzugehen. Viel wichtiger und hilfreicher ist aber zu erkennen, was Ihr Anteil am Konflikt ist und wie Sie klarer und souveräner schwierige Situationen managen können.

Lernen Sie, klar und souverän unangenehme Dinge anzusprechen!

Mit meiner Unterstützung finden Sie konkret und gewinnbringend heraus:

- Was Ihr Konflikt-Verhalten kennzeichnet und Sie auf die Palme bringt.
- Was Sie tun können, um wieder herunter zu steigen.
- Wie Sie wieder in Kontakt kommen mit Ihrem Gesprächspartner.
- Wie Sie in drei Schritten schwierige Gespräche klären.
- Und was Sie darin unterstützt, es auch zu tun.

Für uns Selbstständige gibt es natürlich Schöneres als Konflikte zu klären. Aber wenn Sie dauerhafte und tragfähige Beziehungen zu Kunden, Lieferanten und anderen Menschen anstreben, dann lohnt es sich, auch unangenehme Dinge anzusprechen.

Ob das Nichteinhalten von Absprachen, Verzögerungen bei der Auslieferung bestellter Ware oder auch Bemerkungen im Scherz, die für Sie wirklich keine sind: Überwinden Sie Ihren inneren Schweinehund und klären Sie Ihre Anliegen! Und: Tun Sie es rechtzeitig.

Meist ist Ihr Gegenüber sogar dankbar, wenn Sie schwierige Gespräche oder Konflikte ansprechen. Außerdem fördern Sie dadurch ein ehrliches und produktives Miteinander. Und Sie wissen, woran Sie sind und können sich wieder stärker auf Ihre Kernaufgaben konzentrieren.

Zur Vorbereitung auf den Workshop

Beobachten Sie doch einmal Ihre Gespräche. Sammeln Sie zwei Wochen lang Gespräche, die Sie schwierig finden. Notieren Sie in drei Schritten, worum es im Gespräch ging und bleiben Sie dabei kurz, knapp und konkret:

1. Worum ging es konkret?
2. Wie haben Sie reagiert? Wie Ihr Gegenüber?
3. Was wollten Sie vom anderen? Ging es Ihnen um einen Wunsch, eine Bitte oder Informations-Frage? Um eine Erwartung? Oder um eine Anordnung?

Bringen Sie Ihre Notizen zum Workshop mit!

Termin - Ort - Investition

- 28. Februar 2012, 18 bis 20 Uhr.
- im Cloudsters Lübeck, Braunstraße 1-3, mitten in der Lübecker Altstadt
- Ihre Investition: 25 € (zzgl. USt.). Im Preis enthalten sind Getränke und Knabbereien.

Wenn Sie wissen möchten, wie ich Sie beim Konflikte managen tatkräftig unterstütze, dann rufen Sie mich doch einfach an unter 01577 - 64 64 129 oder senden mir eine E-Mail an: info@volkertbrammer.de.

***** Auch als individuelles Coaching möglich! *****

Sie können dann das Angebot als Paket von 5 Stunden buchen.