

## **Schwierige Gespräche führen**

„Wie sag ich's meinem Chef?“ oder warum ich das Gespräch unbedingt führen sollte

Leitung Heike Staff

14. bis 16. Oktober 2011

Scheinbar unvereinbare Positionen stehen im Raum. Angenommen, Sie sind verärgert, weil Sie das, was Ihr Chef respektive Ihre Chefin sagt, nicht akzeptieren können. Angenommen, dass es Sie um Ihren inneren Frieden bringt, dass die Person in der Hierarchie über Ihnen, nicht tut, was sie Ihrer Ansicht nach tun müsste. Und das nicht zum ersten, sondern zum wiederholten Male. Ärger und das Gefühl der Hilflosigkeit wechseln sich ab. Wut, die eigentlich nach Taten schreit, und Ohnmachtsgefühle, die eher nahelegen zu resignieren, streiten in Ihnen um die Oberhand. – So oder so ähnlich kann eine innere und manchmal auch äußere Konfliktkonstellation aussehen, in der unsere wichtigste Handlungsoption das Gespräch ist.

Das Gespräch zu vermeiden oder unvorbereitet hinein zu gehen, sind keine Alternativen. Die Frage ist vielmehr, wie der persönliche Spielraum aussieht und diesen zu nutzen. Im Seminar geht es darum, den Spielraum zu erkunden, den jeder als Partner in einem schwierigen Gespräch hat. Wie kann das Gespräch als Raum für das eigene Interesse oder gar das gemeinsame Wohl genutzt werden?

Den eigenen Spielraum zu nutzen, erhöht die Chancen auf Erfolg in eigener Sache beträchtlich. Doch letztlich geht es nicht um die Frage zu gewinnen oder zu verlieren. Denn selbst wenn das eigene Gesprächsziel nicht erreicht wird – wer den Mut aufbringt, schwierige Gespräche zu führen und in eigener Sache zu verhandeln, geht gestärkt und nicht geschwächt daraus hervor.

Im Seminar geht es um die Themen:

- Situationsanalyse

Anhand eines Fallbeispiels werden wir ein schwieriges Gespräch vorbereiten: mit Situationsanalyse, Bestimmung von Positionen und Interessen und der Formulierung des Gesprächsthemas und -ziels. Diese Art der Gesprächsvorbereitung wird anhand von Beispielen der Teilnehmenden geübt.

- Gesprächsverhalten

Was ruft welche Gefühle in mir hervor? Wie reagiere ich auf manipulatives Verhalten, wie auf Überwältigungsstrategien? Trage ich womöglich selbst etwas zu der Schwierigkeit des Gespräches bei? – Das Rollenspiel im Drama-Dreieck vermittelt Einsichten in typisches Gesprächsverhalten. Wer die eigenen Muster erkennt, kann konstruktive von eher destruktiven unterscheiden.

- Verhandlung

Zu verhandeln heißt nicht nur kompromissbereit zu sein, es heißt auch bereit zu sein, die eigenen Interessen darzulegen und in die Wagschale zu werfen. Nur so kann der Rahmen für einen möglichen Kompromiss gesteckt werden. – Erfolgreiche Verhandlungsstrategien aus dem Bereich der Konflikttransformation (*Common Ground, Coming to Yes, etc.*) werden an Fallbeispielen, gerne aus dem Lebenserfahrung der Teilnehmenden, geübt.

---

## **Kontakt**

E-Mail:

[institut\\_systemische\\_beratung@yahoo.de](mailto:institut_systemische_beratung@yahoo.de)

Telefon: 00 49-(0) 228 - 850 94 49

Adresse in Bonn Beuel:

Institut für Systemische Beratung

von-Sandt-Straße 64

53225 Bon