

SYMPATHISCH UND SELBSTBEWUSST NEIN SAGEN

ERLERNEN SIE DIE HOHE KUNST, GRENZEN ZU SETZEN.

ZIELE | In diesem Seminar lernen Sie, Ihren inneren Antreiber zum Verbündeten zu machen. Sie erkennen die Wichtigkeit Ihrer eigenen Wünsche und Bedürfnisse und lernen hilfreiche Techniken, um ohne schlechtes Gewissen und Angst vor Ablehnung Nein zu sagen. Die guten Gründe für Ihr Nein sind Ihnen bewusst. So gelingt es Ihnen auch, das Nein selbstbewusst und auf eine positive Art und Weise zu vermitteln, ohne dabei andere zu verstimmen. Wertschätzend, anerkennend, mit einer klaren Struktur Ja-Nein-Ja gelingt es Ihnen, aufrecht, respektvoll und deutlich klare Grenzen zu setzen. Sie kennen die unterschiedlichen Stadien, die Ihr Gegenüber bei einem Nein durchleben kann und wissen, wie Sie auf die verschiedenen Phasen positiv einwirken können. Auch mit möglichen Reaktionen – wie zum Beispiel Widerstand, Drohungen oder Schmeicheleien – gehen Sie souverän um. Konsequenz und beharrlich vertreten Sie Ihr Nein und schaffen damit ein positives Ergebnis für beide Seiten.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitenden, die sympathisch und klar Nein sagen möchten.

BESCHREIBUNG

„Ein Nein aus tiefstem Herzen ist besser und größer als ein Ja, mit dem man gefallen oder – noch schlimmer – Ärger vermeiden will“ (Mahatma Gandhi). Häufig fällt es Menschen schwer, in bestimmten Situationen das notwendige Nein zu sagen. Den meisten Menschen kommt ein Ja leichter über die Lippen als ein Nein. Oft steckt der innere Antreiber: „Mache es ALLEN recht“ dahinter, der sagt: „Ich werde nur anerkannt, wenn ich ALLE zufriedenstelle.“ Auf der einen Seite haben wir den Wunsch, nach eigenen Interessen und Bedürfnissen zu handeln und öfter mal Nein zu sagen. Auf der anderen Seite befürchten wir die Konsequenzen der Verneinung und fürchten uns vor Zurückweisung. Der Wunsch nach Anerkennung und Harmonie sowie die Angst vor Konfrontation, Zurückweisung und vor den Konsequenzen hindern viele Menschen daran, Nein zu sagen. Zudem ist Nein sagen oft auch negativ belegt und bereitet ein schlechtes Gewissen – wer will das schon? Deshalb weichen Menschen häufig einem klaren Nein aus – in der Hoffnung, damit einem möglichen Konflikt aus dem Weg zu gehen. Kaum jemand möchte jemand anderen vor den Kopf stoßen und auch nicht als egoistische Person abgestempelt werden. Aus diesem Grund ist es wichtig, ein Nein freundlich zu formulieren, so dass die Wahrscheinlichkeit der Akzeptanz steigt.

METHODEN

Trainer-Input, Einzel- und Kleingruppenarbeiten, Diskussion und Erfahrungsaustausch, Selbstreflexion, Feedbackrunden, Simulationen, prototypische systemische Strukturaufstellungen und Body-Feedback. Zusätzlich erhalten die TeilnehmerInnen die Möglichkeit, Themen aus der eigenen Praxis einzubringen.

DAUER

2 Tage

INHALTE

- Bitte – Forderung – Erwartung: Was macht den Unterschied?
- Die guten Gründe eines Neins: Was sind die wahren Gefühle, Bedürfnisse und Motive?
- Der innere Antreiber „mache es Allen recht“: Und wo bleibe ich?
- Mona-Lisa-Syndrom: Die Grenze zwischen Hilfsbereitschaft und ausgenutzt werden
- Nein ist mehr als ein Selbstschutz: Nein sagen ohne Schuldgefühle und schlechtem Gewissen
- Selbstbewusstsein stärken: Mentale und emotionale Hürden überwinden
- Die drei A-Fälle: Anpassung, Angriff, Ausweichen
- Vorbereitung und Strategien eines positiven Neins
- Klartext reden und Grenzen setzen: Das positive Nein formulieren
- Verleihen Sie Ihrem Nein Macht: Bekräftigen Sie Ihr Nein
- Körpersprache kommt von innen – vermitteln Sie Ihr Nein aufrecht und selbstbewusst
- Das positive Nein durchziehen: Taktiken und Strategien der anderen erkennen
- Innehalten und Zeit gewinnen: Brückensätze, aktives Zuhören und vieles mehr
- Die Akzeptanzkurve: Das Nein als „schlechte“ Nachricht
- Die positive Wirkung eines Neins: Sagen Sie Nein und erzielen Sie trotzdem ein Ja