



BRIDGEHOUSE

TOUGH CONVERSATIONS

Souverän in schwierigen Gesprächen



# Tough Conversations

## Souverän in schwierigen (und schwersten) Gesprächen

Das methodische  
und mentale  
Rüstzeug für  
souveräne  
Konfliktgespräche

Es wäre wirklich sehr einfach, nie wieder schwierige Gespräche führen zu müssen... man nimmt sich einfach nichts mehr vor! Das wäre natürlich Unfug. Schwierige Gespräche und zwischenmenschliche Konflikte gehören zum Leben! Und sie sind Teil Deiner Arbeit in einem anspruchsvollen Beruf.

Sobald Du Dich nämlich für Dinge einsetzt und etwas anpackst in dieser Welt, setzt Du Dich auch der Kritik und den Widerständen Deiner Mitmenschen aus. Die Folge sind Gespräche, die emotional aufgeladen sind. Gespräche in denen es teilweise um sehr, sehr viel geht und solche, die äußerst schwierig zu führen sind. Wer deren zugrundeliegenden Muster und Wirkzusammenhänge versteht, wird nicht nur seine Ziele besser erreichen können, sondern auch das Verbesserungspotenzial nutzen können, das grundsätzlich jedem Konflikt innewohnt.

»Warum fällt einem eigentlich so oft erst hinterher ein, was man hätte Kluges sagen sollen!?!«

In diesem dreitägigen Intensivtraining mit vielen, vielen Praxisfällen und Übungen lernst Du, Dich noch besser auf Deine potentiell konfliktreichen Gespräche vorzubereiten. Du lernst, Konfliktarten zu unterscheiden und Deine Gespräche entschiedener anzugehen, Deine Wünsche und Forderungen an Deine Gesprächspartner klarer vorzubringen und besser zu argumentieren. Du erkennst außerdem, welche Methoden in einem Konflikt auf welche Weise wirken und wie Du den Verlauf und damit das Ergebnis in Deinem Sinne besser steuern kannst. Und: Du lernst – ein bisschen zwangsläufig – viel über Dich selbst. Welches sind Deine persönlichen Konfliktmuster? Was sind Deine »roten Knöpfe«? Was ärgert Dich? Wie kannst Du Deine Emotionen besser kontrollieren? Und weshalb fällt Dir manchmal erst hinterher ein, was Du hättest besser sagen können?

In der Arbeit mit professionellen Seminarschauspielern und in zahlreichen Gesprächssimulationen werden praktische Werkzeuge, Strategien, Tipps und Tricks geübt. Ziel des Trainings ist es, dass Du neben dem Erlernten und Erfahrenen zu Konflikten ein speziell auf Dich zugeschnittenes, konkretes Lösungskonzept zur Hand hast – auch zu dem aktuellen Konflikt, der Dich zur Teilnahme an diesem Training veranlasst hat.

+49 30 609 83 21 – 0

Wir freuen uns sehr darauf, Dich kennenzulernen.



Jürgen Schulze-Seeger

# Inhaltliche Schwerpunkte

## Werkzeuge für souveräne Konfliktgespräche

### **Standortbestimmung**

Wie es mir in schwierigen Gesprächen ergeht

### **»Houston, we have a conflict!«**

Konfliktarten, Anlässe und Auslöser  
für schwierige Gespräche

### **Besser vorbereitet sein**

Tipps zur Vorbereitung schwieriger Gespräche

### **Die innere Haltung klären**

Wie man innere Konflikte klärt, bevor Sie das  
Gespräch beeinflussen

### **Profiling**

Hintergründe erkennen, »Gedanken lesen«  
und Muster entdecken

### **»Das kannst Du vergessen!«**

Über den überzeugenden sprachlichen Umgang mit  
Einwänden und Widerständen

### **Wie man mit Fundamentalisten diskutiert**

Vom Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

### **Ausgebufft!**

List und Manipulationsversuche der Anderen  
rechtzeitig erkennen und entkräften

### **»Was würde helfen?«**

Konfliktsteuerung durch zielorientierte Fragen und  
wirklich gutes Zuhören

### **Nie mehr sprachlos!**

Wie man Tempo und Qualität seiner  
»Returns« trainieren kann

### **Worte mit Gewicht versehen!**

Wirkungsvolle Argumentationstechniken für mehr  
Überzeugungskraft

### **Die Asche aushusten...**

Wie man negative Gefühle nach unerfreulichen,  
Gesprächen schneller und gründlicher verarbeitet

### **Praxis, Praxis, Praxis**

Übungen und Gesprächssequenzen zur Reflexion und  
Verankerung des Gelernten

Jürgen Schulze-Seeger



# Jürgen Schulze-Seeger

Autor, Trainer und Coach

»Es gibt wohl kaum eine Unternehmung und auch keine private Beziehung, ohne auftretende Konflikte darin! Die Frage ist, wie man die darin liegenden Potenziale nutzen kann, ohne unterwegs zu viele Verletzungen zu verursachen.«

Jürgen Schulze-Seeger arbeitet als Trainer, Coach und Human-Resource-Berater seit über dreißig Jahren für deutsche und internationale Wirtschaftsorganisationen. Von Anfang an geht es um Menschen und ihre Auseinandersetzungen, Verhandlungen und Konflikte. Zusammen mit seinen Mitstreitern bei BRIDGEHOUSE entwickelte er Methoden zur besseren und friedfertigeren Klärung. Eine umfassende Sammlung an Werkzeugen, Argumentationsmethoden und Vorgehensweisen, die dabei helfen, in schwierigen Gesprächen souveräner zu agieren.

Jürgen Schulze-Seeger ist ursprünglich gelernter Bankkaufmann und studierte Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Organisationspsychologie in Berlin und Paris. Er ist Fachbuchautor im Bereich Verhandlungsführung und leitet die BRIDGEHOUSE Trainer Academy.

Er ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der BRIDGEHOUSE GmbH und lebt mit seiner Familie in Berlin Prenzlauer Berg.



Michael Stange



# Michael Stange

## Trainer und Seminarschauspieler

»Oft geht es um die gleichen Fähigkeiten, über die wir alle wie selbstverständlich verfügen, wenn Kommunikation gelingt. Und die so leicht verloren gehen, wenn Stress oder Angst dazu kommen.

Wie also kann man darüber auch dann verfügen, wenn es darauf

Michael Stange arbeitet als Trainer und Seminarschauspieler in sämtlichen Branchen der deutschen Wirtschaft. Kern seiner Arbeit ist das Miteinander auf Augenhöhe und ein gesunder Umgang mit Konflikten.

In über 300 Trainings hat er dabei Wege gefunden, die helfen, neue Methoden zur Konfliktbewältigung so zu erlernen, dass sie sich für jeden einzelnen auch natürlich anfühlen.

Michael Stange ist von Haus aus Schauspieler und hat seine Ausbildung am Mozarteum in Salzburg erhalten. In diesem Beruf arbeitet er immer noch und ist regelmässig in TV Produktionen von ARD und ZDF zu sehen. Unter anderem ist er Ensemblemitglied des Tatort Frankfurt und lebt in der schönen Kölner Südstadt.

## Die nächsten Termine

Alle aktuellen Termine für dieses dreitägige Intensivtrainings findest Du auch auf unserer Website unter [www.bridgehouse.de](http://www.bridgehouse.de).

**11. – 13. Mai 2020** in Berlin

**Loft in der Schankhalle Pfefferberg**

Schönhauser Allee 176, 10119 Berlin

**19.– 21. Oktober 2020** in Berlin

**Loft in der Schankhalle Pfefferberg**

Schönhauser Allee 176, 10119 Berlin

## Zeiten

Das Training beginnt am ersten Tag um **10.00 Uhr** und endet am letzten etwa gegen **17.00 Uhr**. Alle weiteren Zeiten für Pausen, Lunch und Dinner werden mit Ihnen und den anderen Teilnehmer/innen vor Ort abgesprochen.

## Seminarort

Als Teilnehmer/in solltest Du Dich voll und ganz auf das Training und Dich selbst konzentrieren können. Deshalb wählen wir Hotels mit Raum und Ruhe. Wir achten auf gesundes, leckeres Essen und einen exzellenten Service auf Augenhöhe. Denn Kompetenzentwicklung und Konfliktreflexion sollen Dir Spaß machen.

## Teilnehmer/innen

Das Training richtet sich an alle Menschen, die es in ihrem Leben mit schwierigen Gesprächen und Gesprächspartnern zu tun haben. Die Teilnehmer/innen kommen erfahrungsgemäß aus den unterschiedlichsten Unternehmen und Branchen. Die Teilnehmerzahl ist auf maximal vierzehn beschränkt. So können sich die Trainer und Seminarschauspieler bestmöglich auf die Teilnehmer/innen und ihre individuellen Potenziale und Lernziele fokussieren.

## Preis

Das dreitägige Intensivtraining kostet **1.790 €** inklusive Tagungspauschalen für Essen und Getränke. Hinzu kommt die gesetzliche Mehrwertsteuer von derzeit 19%.

## Deine Anmeldung

Einfach unter **+49 30 609 83 21 – 0** anrufen oder eine kurze Nachricht an [hello@bridgehouse.de](mailto:hello@bridgehouse.de) senden. Wir setzen uns dann schnellstmöglich telefonisch mit Dir in Verbindung. Da die Anzahl der Teilnehmer begrenzt ist, erfolgt eine verbindliche Bestätigung erst nach Prüfung der bereits eingegangenen Anmeldungen. Hierfür bitten wir um Dein Verständnis.



**BRIDGEHOUSE**  
TOUGH CONVERSATIONS

Auguststraße 85 | 10117 Berlin | Germany  
[www.bridgehouse.de](http://www.bridgehouse.de) | [hello@bridgehouse.de](mailto:hello@bridgehouse.de) | +49 30 609 83 21 – 0