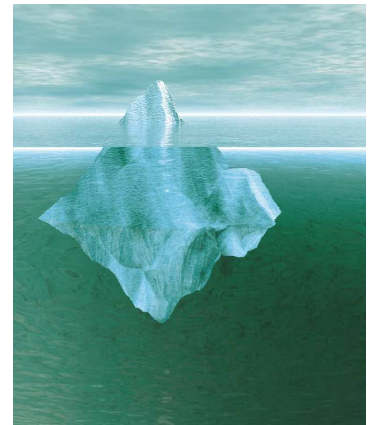


DAS EISBERGTRAINING – ERFOLG OHNE WORTE GESPRÄCHSFÜHRUNG EINMAL ANDERS

Haben Sie auch schon einmal gehört, dass nonverbale Signale entscheidenden Einfluss auf den Gesprächsverlauf haben? Man könnte sagen, Kommunikation ist wie ein Eisberg: Nur ein kleiner Teil ist „sichtbar“ = wird bewusst wahrgenommen. Das ist überwiegend das, was wir sagen – der verbale Teil. Wie beim Eisberg sind jedoch auch in der Kommunikation die „unsichtbaren“ Faktoren entscheidend dafür, ob ein Gespräch aus dem Ruder läuft oder Untiefen sicher umschifft werden. Zu diesen Faktoren gehört wohin wir schauen, wenn wir etwas sagen, wie unsere Position zum Gesprächspartner ist, wie unsere Stimme klingt, ... also wie wir etwas sagen – der nonverbale Teil.



Inhalt:

Kernstück des Eisbergtrainings ist die Vermittlung und Übung der zehn Signale, die den größten Einfluss auf den Verlauf eines Gespräches haben.

In Übungen und Rollenspielen erfahren Sie „am eigenen Leib“ ihre Wirkung.

- » Wie trenne ich meine Person von negativen Inhalten?
- » Wie wirke ich kompetent?
- » Was ermöglicht eine sachliche Diskussion heikler Themen?
- » Wie äußere ich Kritik / nehme ich Kritik entgegen?

Ziel:

Das Training ist so aufgebaut, dass Sie erfahren, wie es genau funktioniert. Verdeckte Strukturen werden offengelegt. Das ermöglicht Ihnen die sofortige Erprobung und Integration in Ihren Alltag. Der bewusste und gezielte Einsatz der Signale erleichtert Ihnen vor allem die Vermittlung unangenehmer Botschaften und den Umgang mit Kritik.

Zielgruppe:

Alle, die flexibler und gezielter kommunizieren möchten, indem sie den unter Wasser liegenden Teil des Eisberges nutzen und dadurch die Beziehungen auch bei Auseinandersetzungen intakt halten.

Einsetzbar in schwierigen Gesprächen aller Art (Konfliktgespräche, Verhandlungen, Mitarbeitergespräche, Reklamationsgespräche, Verkaufsgespräche, ...)

