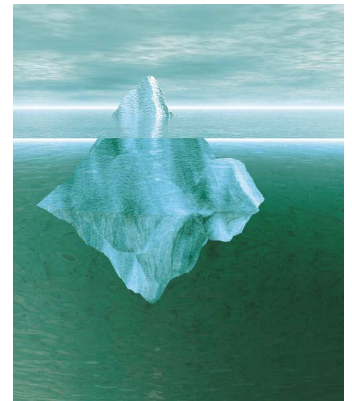


DAS EISBERGTRAINING

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 umschiffen werden. Zu diesen Faktoren gehört zum Beispiel, 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:

Erkennen Sie die zehn wichtigsten Signale, die den Verlauf eines Gespräches entscheidend beeinflussen und erproben Sie sie in Übungen und Rollenspielen. So erleben Sie aus eigener Erfahrung die Wirkung dieser Signale.

Ziel:

Bewusster Einsatz dieser Signale, um kritische Themen sachlich diskutieren zu können und gleichzeitig einen guten Kontakt zu ihrem Gesprächspartner zu halten (Kunde, Mitarbeiter, Kollege, Vorgesetzter, ...).

Zielgruppe:

Alle, die flexibler und gezielter kommunizieren möchten, indem sie auch den unter Wasser liegenden Teil des Eisberges nutzen.

Einsetzbar zum Beispiel in Konfliktgesprächen, Mitarbeitergesprächen, Verhandlungen, Reklamationsgesprächen, schwierigen Verkaufsgesprächen, ...

