

 <b>TEAMVISION</b>	<b>Beratung Seminare Coaching Supervision</b>
---	---

## **Kommunikation**

### **Besser verstehen — besser überzeugen**

Wollen Sie Ihren Gesprächspartner wirklich verstehen? Und vor allem: Wollen Sie sicherstellen, dass Ihr Gegenüber Sie wirklich versteht? Dann müssen Sie neben generellen Kommunikationsregeln auch die tieferliegenden Zusammenhänge kennen: die Psychologie der Gesprächsführung. Lernen Sie in diesem Training, die wirklich relevanten Aspekte für eine gelungene Kommunikation besser und früher zu erkennen und zu berücksichtigen. So werden Sie Ihre Gespräche zielgerichteter und überzeugender führen.

- Sie lernen psychologische Grundlagen kennen und diese in den eigenen Gesprächen zielführend einzusetzen.
- Sie lernen Gespräche differenzierter wahrzunehmen und tiefere Zusammenhänge zu erkennen.
- Sie lernen, wie Gespräche anders und besser verlaufen können.
- Sie erfahren, welche Auswirkungen Ihr eigener Kommunikationsstil auf den Gesamtverlauf eines Gesprächs hat.
- Sie lernen, wie sich ein gelungenes Gespräch auf die Gesamtsituation auswirkt (Langzeitwirkung).
- Sie lernen, wie Sie Gespräch zu einem Ergebnis führen, das alle Beteiligten zufrieden stellt.

Durch diese Erkenntnisse können Sie in Zukunft flexibel und beziehungsorientiert in den unterschiedlichsten Gesprächen erfolgreich sein.

	<p><b>Beratung</b>  <b>Seminare</b>  <b>Coaching</b>  <b>Supervision</b></p>
---	--

## **Inhalte**

### **Psychologische Grundannahmen**

Was alles ist Kommunikation?

Möglichkeiten der aktiven Gesprächsführung.

Grundverständnis und Arten der Kommunikation.

Kommunikationsziele herausarbeiten.

„Menschliches“ erkennen und Unterschiedlichkeiten anerkennen.

### **Nutzen einer differenzierten Betrachtung**

Unterschiedliche Arten, sich auszudrücken und zuzuhören.

Sach- und Beziehungsebene unterscheiden.

### **Wahrnehmungshilfen**

Körpersprache und explizite Formulierungen verstehen und nutzen.

Erkennungsmerkmale von unterschiedlichen Verhaltensstilen.

### **Tipps für die Praxis**

Strategien für eine gelungene Kommunikation.

Kennzeichen, Chancen, Risiken.

Aktives Zuhören üben.

Stärken erkennen und thematisieren.

Die Beziehungsebene positiv gestalten.

Machen Sie den ersten Schritt — aber wie?

Kampf/Konkurrenz — Anpassung/Nachgeben.

Rückzug — Kooperation — Kompromiss.

Menschentypen und passende Zugangsmöglichkeiten.

Grenzen psychologischen Wissens.



## **Handlungsempfehlungen für schwierige Situationen**

Metakommunikation als Regulativ nutzen.

### **Was tun, wenn nichts mehr geht?**

Manchmal hilft auch psychologisches Wissen nicht.

Woran erkenne ich solche Gesprächssituationen?

Wie agiere ich sinnvoll in fest gefahrenen Situationen?

### **Methoden**

Experteninput, Rollenspiele mit Feedback, Gruppenübungen mit Auswertung, Diskussionen, Betrachtung aus der Metaposition, Transferüberlegungen und -hilfen für Ihre Praxis.

Nutzen Sie die Möglichkeit, eigene Praxisfälle einzubringen.

### **Teilnehmerkreis**

Fach- und Führungskräfte, die psychologische Grundlagen einer gelungenen Gesprächsführung kennen lernen und in ihren Gesprächen nutzen wollen.

### **Dozent:**

**Heidi Krüger;** systemische Familientherapeutin (DGfS); Systemische Beraterin; Systemische Supervisorin (Eucos/DGfS); Systemische Organisationsberaterin (Eucos); Systemischer Coach; Selbständige Dozentin für Aus-, Fort- und Weiterbildung