

## Workshop Wer im Gespräch führt, gewinnt!



Mögen Sie **angenehme** Gespräche?  
Mögen Sie **offene** Gesprächspartner?  
Mögen Sie **flexible** Dialoge?  
Mögen Sie **Raum** für Entscheidungen?  
Mögen Sie **Zeit** für das Wesentliche?

Letztlich hat jedes Gespräch, das wir mit anderen Menschen führen das Ziel Meinungen, Erfahrungen und Inhalte so auszutauschen, dass Verständnis für die dahinterliegenden Gedanken und Auffassungen möglich wird.

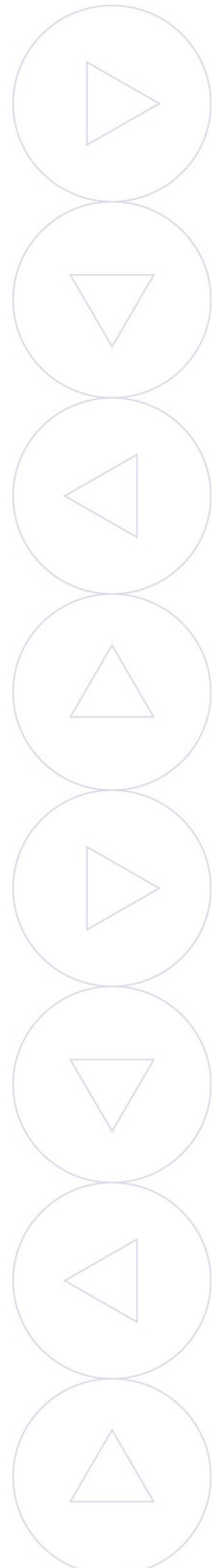
In den meisten Fällen gelingt es aber nicht, Inhalte und die damit verbundenen Gedanken gleichzeitig aufzunehmen und zu transportieren, weil wir empfangene Sinneseindrücke oft nicht wahrnehmen und mangelhaft interpretieren.

Dieses Basisseminar dient in einem ersten Schritt dazu, die Reichhaltigkeit an Informationen über das Gesagte hinaus zu erfassen und portionsweise im Gespräch einzubinden. Dadurch gewinnen Sie einen Gesprächspartner, der sich im Gespräch unbewusst geschätzt und anerkannt fühlt.

Mit diesem Know How gelingen Projekte, Meetings oder Verhandlungen auf ganz einfache und selbstverständliche Art und Weise. Verzögerungen und Probleme die aus den üblichen Verständigungsschwierigkeiten entstehen, bleiben aus und Sie gewinnen ein fundiertes Verständnis für Sich selbst und Ihre Umwelt.

### Inhalt:

- Wann führe ich ein Gespräch und wann lasse ich mich führen?
- Warum sind Füllwörter wie z.B. „eigentlich“, „vielleicht“ „ja aber“ die wahren Informationsträger?
  - Symbolik der Sprache
  - Eigenarten der Mensch zu Mensch Übersetzung
- Woran merke ich wenn ein Gespräch in eine falsche Richtung abgleitet?
  - Gesprächsschleifen erkennen und neutralisieren
  - körpersprachliche Signale wahrnehmen
- Wodurch kann ich den Gesprächsverlauf beeinflussen?
  - Columboteknik
  - Best Practice Studium



**Praxis:**

Das Augenmerk liegt auf dem Erkennen des Punktes, der bei geringstmöglichem Aufwand in die gewünschte Richtung führt. Dieses Basisseminar dient allen, die auf natürliche Art und Weise ihre Kommunikationsfähigkeiten bewusster einsetzen wollen.

**Zielgruppe:**

Manager, Führungskräfte, Teamleiter, Betriebsräte, Personen in Schnittstellenfunktionen

**Dauer:** ca. 2 1/2 Tage

**Durchführung durch:**

adVantagePoint OG

Unternehmenscoaching – Individualcoaching – Mediation

Tel: +43 (0)1 – 997 10 30 – 0

Email: [start@advantagepoint.at](mailto:start@advantagepoint.at)