



## Vorbereitung auf schwierige Gesprächssituationen

„Ja, und ...“ statt Ja, aber ...“ Ein Praxisseminar u. a. mit Methoden aus dem Improvisationstheater

**TRI**  
LOGIE

### Zielgruppe

---

Fach- und Führungskräfte, die sich auf schwierige Gespräche (mit Auftraggebenden, Mitarbeitenden etc.) vorbereiten möchten.

Grundlagenwissen im Themenbereich der Kommunikation ist von Vorteil.

### Teilnehmende

---

Führungskräfte aller Ebenen

### Essenz

---

In diesem Praxisseminar werden Gesprächstechniken mit Methoden des Improvisationstheaters kombiniert, denn sowohl gute Gespräche als auch die Improvisation leben vom „Ja und“ Prinzip: Eine eigene wertschätzende und positive Grundhaltung im Gespräch sowie eine gute Beziehungsgestaltung ist bedeutsam, will ich mit meinen Argumenten überzeugen.

Es werden daher Kommunikationsmodelle improvisierend und spielerisch erarbeitet. Gleichzeitig wird verdeutlicht, wie Kommunikation funktioniert und besser gelingen kann.

### Methodik

---

Trainer-Input mit Diskussionen, Einzel-, Partner-, Gruppenübungen, Eigenreflexion, individuelles Feedback, Rollenübungen

## Umfang

---

2 Tage

## Seminarinhalt

---

### Improvisation und Professionalität

Grundlagen der Improvisation und ihr Nutzen für den beruflichen Alltag  
Grundlagen der professionellen Gesprächsführung  
Kommunikation und Bilder – Überzeugen und Erreichen eigener Ziele

### Gespräche vorbereiten

Gesprächsaufbau unterschiedlicher Gesprächstypen  
Kernelemente einer guten Vorbereitung  
Was kann ich vom Improtheater für ein gutes Gespräch lernen  
Mein „Inneres Team“

### Beziehungsgestaltung

Statuskonzept nach K. Johnson  
Gesprächsförderndes und –störendes Verhalten erkennen  
„Ja und...“ statt „Ja, aber“ – (eigene) Einwände verstehen und verändern  
Überzeugen statt Überreden