

Vorbereitung auf schwierige Gesprächssituationen

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

Zielgruppe

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

Grundlagenwissen im Themenbereich der Kommunikation ist von Vorteil.

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

Inhalt

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