

### Menschenkenntnis mit System- Basisseminar für ein erfolgreiches Miteinander

**Basisseminar:** Grundwissen zu den 3 Persönlichkeitstypen, anschaulich und mit Praxisbezug zu Ihrem Arbeitsfeld, vermittelt. Erkennen und verstehen Sie grundlegende Unterschiede und Gesetzmäßigkeiten dieser 3 Lebenswelten. Sie lernen, sich und andere besser einzuschätzen und lernen die „Welt des anderen“ zu verstehen. Die ILP- Psychografie dient als Navigation in Ihrem Beziehungsalltag- beruflich und privat.

- Wer bin ICH? Den eigenen Grundtyp erkennen, die eigenen Stärken nutzen und sich persönlich weiterentwickeln. Gewinnen Sie an Selbstsicherheit und Ausstrahlung.
- Wer bist DU? Sie lernen, Ihr Gegenüber in seiner Persönlichkeitsstruktur besser einzuschätzen. Dies bedeutet, besser zu verstehen, wie der andere „tickt“, denn jeder sieht die Welt „durch eine andere Brille“, denkt, handelt und fühlt anders als wir. Dies führt zu besserem Verständnis und positiveren Beziehungen. Im 2. Schritt können Sie lernen, Ihre Interaktion typgerecht abzustimmen- der Effekt ist verblüffend.

- **Weitere Inhalte:**

- Drei Persönlichkeitstypen: BEZIEHUNGSTYP - SACHTYP - HANDLUNGSTYP  
und Ihre Lebenswelt WELT DES FÜHLENS - WELT DES DENKENS - WELT DES HANDELNS

#### „Typische“

- Stärken und Schwächen
- Umgangsformen
- Belastungen und Hilfe

#### Typgerechte

- gesunde Entwicklungsprozesse
- Entscheidungsprozesse
- Lösungswege
- persönliche Weiterentwicklung

Sie erwerben in diesem Seminar fundierte Menschenkenntnis mit System. Sie lernen die 3 unterschiedlichen Persönlichkeitstypen zu erkennen (ILP Menschenkenntnis, Verknüpfung Struktogramm und Enneagramm). Sie lernen erste Schritte praktischer Anwendung für Ihren Berufsalltag. Eine praxiserprobte Methode, die wirkt.

**Zielgruppe** Mitarbeiter, Teamleiter, Führungskräfte  
**Investition:** je nach Setting und Teilnehmerzahl

## Typgerechte Kommunikation – ein Schlüssel für erfolgreiche Gespräche

Kommunikation ist das A und O aller Beziehungen. Schon bevor das erste Wort gewechselt wird, findet auf unbewusster Ebene und durch unsere Körpersprache bereits ein kommunikativer Austausch statt. Wie im Team und mit Kunden kommuniziert wird, ist maßgeblich für eine konstruktive Zusammenarbeit und die Qualität der Beziehungen.

Auch im Gesprächsverhalten gibt es „typische“ Unterschiede, was meint, dass unterschiedliche Persönlichkeitstypen auch eine unterschiedliche Art der Kommunikation bevorzugen. Diese zu verstehen und in Gesprächen bewusst zu berücksichtigen, schafft eine Basis dafür, dass mein Gegenüber sich verstanden fühlt. Dies stellt wiederum eine gute Ausgangsbasis für das Gelingen von Gesprächen dar.

Dieses Seminar baut auf dem Basiskurs zu den Grundtypen oder den 9 Persönlichkeitstypen auf.

Sie lernen:

- typspezifisches Kommunikationsverhalten
  - verbal - körpersprachlich - energetisch
- Ihre persönlichen Gesprächsmuster kennen
- Rapport herzustellen, d.h. sich auf ihr Gegenüber einzuschwingen

Sie erleben:

- Wie dadurch Gespräche an Qualität gewinnen

**Zielgruppe:** Mitarbeiter, Teamleiter, Führungskräfte

**Investition:** je nach Setting und Teilnehmerzahl

## Die 9 Persönlichkeitstypen in Team und Leitung

Dieses Seminar ist Menschenkenntnis vom Feinsten. Es kann als Aufbauseminar zum Basisseminar Menschenkenntnis oder auch als Startseminar in 2 Teilen gebucht werden.

Sie lernen nicht nur

- Die 9 Persönlichkeitstypen nach dem Enneagramm kennen

ILP bietet darüber hinaus Erkenntnisse und Wegweiser, in Sachen

- Kommunikation
- Persönliche Weiterentwicklung als Teammitglied und als Leitung
- Eigene Potentialentfaltung und das der Mitarbeiter

**Zielgruppe:** Teamleiter, Führungskräfte

**Investition:** je nach Setting und Teilnehmerzahl

# Kommunikation I und II – Basisseminar effektiver Gesprächsführung in 2 Teilen

## GRUNDLAGEN EFFEKTIVER KOMMUNIKATION

### Seminarziel

- Sie erwerben Kenntnisse über Kommunikationsdynamiken und erlangen somit mehr Sicherheit in Gesprächssituationen
- Sie lernen in diesem Seminar die Basistechniken erfolgreicher Kommunikation.

Darüber hinaus lernen Sie:

- Ihr persönliches Kommunikationsverhalten kennen und reflektieren
- Das typische Kommunikationsverhalten Ihres Gegenübers zu erkennen und sich aktiv darauf einzustellen
- Sie werden sich verschiedener Kommunikationsdynamiken bewusst und erlangen somit mehr Sicherheit in Gesprächssituationen
- Sie lernen Techniken und Methoden zur Kommunikation kennen, die Sie dabei unterstützen, angemessen zu kommunizieren
- Sie lernen, konstruktiv Feedback zu geben oder kritisieren
- Sie verstehen, wie wichtig die angemessene innere Haltung zum Gegenüber ist. Haltung ist entscheidend

### Inhalt

Der Seminarinhalt wird nach Absprache mit den Teilnehmern auf Ihren Kenntnisstand abgestimmt.

Mögliche Inhalte sind:

- Was können wir von WATZLAWIK lernen
- Das Eisbergmodell  
Das Kommunikationsquadrat (SCHULZ VON THUN) Lernen Sie, diese Ebenen voneinander zu trennen und bewusster mit Ihnen umzugehen.
- Wie Missverständnisse entstehen- Störungen erkennen
- Grundlagen positiver Körpersprache
- Einfache Gesprächstechniken mit großer Wirkung
  - Rapport herstellen
  - Ich- und Du- Botschaften
  - An-Teil-Nehmen an der Botschaft des Anderen: Aktives Zuhören
  - Paraphrasieren
  - Verbalisieren
  - Ja sammeln
  - Sandwichmethode: den Nutzen zwingend präsentieren
  - Psychologie und Technik der Frage: Wer fragt, führt das Gespräch und erfährt Wichtiges über seinen Gesprächspartner
  - Feedback mit der Sandwichmethode
- Praktische Übungen an Fallbeispielen

**Zielgruppe:** Alle Mitarbeiter, die Ihre Gesprächsführung verbessern wollen und praxisorientierte Methoden der Gesprächsführung erlernen möchten.  
Teamleiter, Führungskräfte

**Investition:** je nach Setting und Teilnehmerzahl

## Positive Kommunikation in 2 Teilen:

### Teil 1 Erfolgreiche Kommunikation beginnt bei mir- der innere Dialog

Dieses Seminar behandelt DAS SCHLÜSSELTHEMA aller Kommunikationsseminare. Um wirklich erfolgreich zu kommunizieren ist es mehr als ratsam, sich nicht nur mit den eigenen Kommunikationsmustern auseinanderzusetzen, sondern auch mit dem eigenen inneren Dialog.

Mit wem sprechen Sie am häufigsten den Tag über? Richtig, mit sich selbst! Bei den meisten Menschen ist die Stimme im Kopf ein ständiger Begleiter, der kommentiert, bewertet, einordnet, plant... Ob wir uns dabei freundschaftlich positiv oder negativ und kritisch begegnen, ist entscheidend für unser seelisches Grundgefühl.

**Die QUALITÄT des inneren Dialogs ist der entscheidende Faktor für Erfolg und Zufriedenheit in Beruf und Privatleben.**

In gleicher Weise stellen Sie sich häufig innerlich Fragen. Diese können förderlich sein und Sie in Ihren Zielen und Ihrer Entwicklung unterstützen. Sie können jedoch auch hinderlich sein und Sie blockieren,

**Die QUALITÄT der inneren Fragen Entscheidet über die Qualität der Antworten.**

Unser Gehirn hört genau zu, was wir denken und welche Fragen wir uns stellen. Es sucht, ähnlich wie Google, nach Erfahrungen, die diesen Gedanken bestätigen oder nach Antworten auf die Fragen. Negative Fragen führen nie zu ermutigenden Antworten.

**Die Art und Weise, wie wir mit uns selbst kommunizieren, hat einen enormen Einfluss auf die Realität in unserem Leben.**

#### **Seminarziel:**

- Bewusstheit für den eigenen inneren Dialog entwickeln
- Zusammenhänge zwischen unserem Denken und den Ergebnissen im Alltag erkennen
- Erste Schritte zur Etablierung eines positiven, unterstützenden inneren Dialogs.

„Der innere Dialog ist ein Werkzeug, mit dem es gelingt, einen Zustand zu erreichen, den ich mit 'mental stark' bezeichne. Das ist die Fähigkeit, Herr seiner Gedanken zu sein und sich in einen positiven Zustand zu versetzen, der von tiefer Überzeugung und Zuversicht geprägt ist.“

**Zielgruppe:** Mitarbeiter, Teamleiter, Führungskräfte

**Investition:** je nach Setting und Teilnehmerzahl

## Teil 2: Positive Kommunikation auf den Punkt gebracht

In diesem Seminar werden nicht nur die Prinzipien positiver Kommunikation vermittelt. Sie erleben ganzheitlich, wie positive Kommunikation Menschen verbindet. Verstehen - erleben - umsetzen

Denn:

- Positiv kommunizieren schafft ein positives Miteinander
- Erhöht das Selbstvertrauen und die Selbstwirksamkeit
- Fördert, unterstützt und ist ein Nährboden, auf dem Menschen ihr Potential entfalten können

Positive Kommunikation fördert das „Aufblühen“ von Menschen. Wo Menschen aufblühen ist der Weg für eine erfolgreiche Zusammenarbeit geebnet, denn mit positiven Formulierungen in Gedanken und Sprache erreichen Sie mehr.

In diesem Seminar reflektieren Sie Ihren inneren Dialog und ihre Sprache in Bezug auf förderliche und hinderliche Ausdrucksweisen in der Kommunikation. In praktischen Übungen erleben Sie, wie Sie sich selbst und andere mit einer positiven Kommunikation klar und verständlich stärken und überzeugen können. Sie verstehen und erleben, wie ein positiver Eigendialog Ihre Persönlichkeitsentwicklung nachhaltig fördert,

Aus dem Inhalt:

- Entdecken Sie Ihre fest programmierten Gedankenmuster
- Innere Dialog erkennen
- Innerer Dialog und Außenwirkung
- Förderliche und hinderliche Worte
- Positive Formulierungen einsetzen – auch für negative Botschaften
- Lernen Sie Ohröffner kennen
- Sie lernen einfache Techniken mit enormer Wirkung
- Positive Kommunikation in Teams und Leitung
- Den Tag gut beginnen und gut beenden

**Zielgruppe:** Mitarbeiter, Teamleiter, Führungskräfte

**Investition:** je nach Setting und Teilnehmerzahl

## Kunden- / Elterngespräche erfolgreich führen Seminar in 2 Teilen

Kunden- / und Elterngespräche lösungsorientiert und erfolgreich zu führen, ist für viele Fachkräfte in Behörden und sozialen Einrichtungen eine echte Herausforderungen.

Wer kennt solche Situationen nicht:

Wenn Kunden, Klienten, Eltern auf Konfrontationskurs gehen, abblocken oder verbal ausfällig werden, fühlen Sie sich womöglich beleidigt und angegriffen- eine ganz menschliche Reaktion. Und wie oft „schießen“ Sie dann auf die gleiche Art und Weise zurück. Dies macht es fast unmöglich zu einer guten Lösung oder einem positiven Gesprächsende zu kommen. Frust auf beiden Seiten.

Doch es ist möglich von Anfang an, die Weichen eines Gesprächs auf Erfolg zu stellen. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie dies einfach und effektiv erreichen.

Inhalte: je nach Vorkenntnissen

- Das Eisbergmodell
- Das Kommunikationsquadrat (SCHULZ VON THUN)
- Fettnäpfchen und Fallen
- Grundhaltungen erfolgreicher Kommunikation
- Wie setze ich positive Kommunikation in Gang?
- Grundlegendes zu den verschiedenen Persönlichkeitstypen:
- Körpersprache bewusst einsetzen
- Rapport herstellen- Pacen
- Phasen und Rahmen erfolgreicher Gesprächsführung
- Einführung oder Anwendung einfacher wirkungsvoller Gesprächstechniken
- Üben an Fallbeispielen aus Ihrer Praxis
- Mindmarker – Map, damit Sie das Gelernte in der Praxis umsetzen
- 

Sie finden das Thema spannend, interessant, brauchen noch mehr Info oder sind sich noch nicht sicher?  
Kontakten Sie mich gerne persönlich per Telefon oder Mail. Ich nehme mir Zeit für Ihre Fragen.

Kontakten Sie mich gerne persönlich per Telefon oder Mail. Ich nehme mir Zeit für Ihre Fragen.