



# MITTEINANDER REDEN

Das Kommunikationstraining, das manches in Frage stellt.  
Und Antworten gibt.



## DER ÜBERBLICK

# WOVON SPRECHEN WIR?

### DIE SITUATION

MANCHMAL GIBT ES GRENZEN..... 3

### DAS ZIEL

DEN MENSCHEN ERREICHEN..... 4

### DER WEG

DAS SEMINAR GIBT ANTWORTEN..... 5

NOCH MEHR ANTWORTEN..... 6

DIE RAHMENBEDINGUNGEN..... 7

Zielgruppe | Teilnehmerzahl | Seminardauer | Lehrmethoden | Technische Mittel | Trainer



## DIE SITUATION

# MANCHMAL GIBT ES GRENZEN

VON KLEIN AUF erleben wir Kommunikation und übernehmen Verhaltensmuster – mehr als uns bewusst ist.

Sicher hat es jeder schon erfahren: Mitunter stoßen wir an Grenzen in der Kommunikation. Wir sprechen vom „schwierigen Gesprächspartner“. Oder wir ziehen das Fazit: „Mit dem kann man ja gar nicht reden!“

Es stellt sich die Frage: **Liegt es wirklich am Gesprächspartner? Oder inwieweit tragen wir durch unsere erlernten Kommunikationsmuster zu einem unbefriedigenden Gesprächsverlauf oder Gesprächsergebnis bei?**

Auch das kennt wahrscheinlich jeder: Ein Gespräch ist beendet. Das Ziel ist nicht oder nur unzureichend erreicht. Und erst dann fallen uns die besten Argumente ein. „Mensch, wäre mir das doch eher eingefallen! Wäre ich bloß schlagfertiger!“

Das Training stellt erlerntes Kommunikationsverhalten in Frage. Denn es lohnt sich, Erlerntes und Angenommenes zu überdenken. Es lohnt sich, das Bewusstsein für den eigenen Kommunikationsstil zu schärfen. **Und es lohnt sich, neue Wege im „Menschlichen Miteinander“ zu suchen, zu finden und zu gehen. Es gibt sie!**



## DAS ZIEL

# DEN MENSCHEN ERREICHEN

ZIEL LÖSUNGSORIENTIERTER KOMMUNIKATION ist es, den Gesprächspartner für sich und die eigenen Ziele zu gewinnen – und zwar so, dass beide Seiten das Ergebnis gerne mittragen. Es gibt keinen „Gewinner“ oder einen „Verlierer“. **Denn wer sein Gesprächsziel erreicht, aber den Gesprächspartner verliert, der erzielt nur einen Scheinerfolg.**

Ziel des Seminars ist es unter anderem, den Gesprächspartner und sich selbst bewusster wahrzunehmen. Heraus-zuhören, was der Andere wirklich will – und warum er es will. Wo sind seine Bedürfnisse und wie lassen sich diese mit den eigenen Zielen verbinden. Den Blick zu schärfen für den Einfluss und den Einsatz von Emotionalität und Rationalität – zu erkennen ob das Sach-Argument oder das „Gefühls-Argument“ zielführend ist. Wahrzunehmen, wann ein Strategiewechsel sinnvoll ist und welche Strategien es gibt.

Alles in allem geht es darum, **miteinander** mehr und auf „geschmeidigere“ Weise zu erreichen. **Das hat Einfluss auf die interne Kommunikation – die Kommunikation mit Kunden und Lieferanten. Und nicht zuletzt auf privater Ebene.**



## DER WEG

# DAS SEMINAR GIBT ANTWORTEN

### DIE SEMINARTHEMEN

- Gute Argumente sichern den Erfolg – Stimmt das?
- Bleiben wir sachlich! – Geht das?
- Schlagfertigkeit hilft – Wem? Wann? Wie?
- Ist der Gesprächspartner schwierig – oder „machen“ wir ihn schwierig?
- Was bedeuten „unverschlossene Zahnpastatuben“ oder „Schuhe im Flur“ für die Kommunikation?
- Wann wird Kommunikation zum Sandkastenspielchen?
- Gesprächsvorbereitung – Wo sind die Fallen?
- Die so oft geforderte Zielorientierung – Wann stellt sie uns ein Bein?
- Warum behindert uns unsere Hirnfunktion?
- Aggressive Maßnahmen – defensive Maßnahmen. Was sind die Ursachen?
- Wie gehe ich **rational** mit konträren Standpunkten um?
- Wie gehe ich **emotional** mit konträren Standpunkten um?
- Was hören wir wirklich?
- Was hören wir nicht?
- Warum hören wir es nicht?



## DER WEG

# NOCH MEHR ANTWORTEN

### DIE SEMINARTHEMEN

- Wann ist Zeit für die Sachebene? Wann für die Beziehungsebene?
- Die drei ICH-Zustände des Menschen: Wie wirken sich diese auf das Gespräch aus? Wie können wir sie nutzen?
- Wie beeinflussen uns Annahmen und Mutmaßungen?
- Das Problem mit den DU-Botschaften. Wann wähle ich ICH-Botschaften?
- Welche Bedeutung und welchen Einfluss hat das Selbstwertgefühl?
- Lieber fragen oder lieben sagen?
- Welche Fragearten gibt es? Wie nutzt man sie?
- Der Zeitdruck: Wie komme ich schneller zum Ziel? Wann und wie beende ich das Gespräch?



# DIE RAHMENBEDINGUNGEN

## ZIELGRUPPE:

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die ein bewussteres Verhalten im Umgang mit ihren Mitmenschen erreichen wollen.

**Unter anderem durch persönliches Wachstum in den Bereichen Selbstwahrnehmung und Fremdwahrnehmung, Zuhören, Informationsvermittlung, Bedürfnisidentifizierung und Verhandlung.**

Insbesondere jene, die in internen und externen Kunden-Lieferanten-Beziehungen stehen und ihren beruflichen und privaten Erfolg durch einen lösungsorientierten Kommunikationsstil weiter steigern möchten.

## TEILNEHMERZAHL:

6 bis 8 Teilnehmerinnen und Teilnehmer

## SEMINARDAUER:

2 Tage

## LEHRMETHODEN:

Das Training besteht in erster Linie aus zahlreichen praktischen Übungen:

Video-Training mit intensiver gemeinsamer Analyse | Einzelarbeiten | Gruppenarbeiten | Diskussionen | Impulsvorträgen des Trainers

## TECHNISCHE MITTEL:

FlipChart | Metaplanwand | Videokamera | Notebook | Beamer

## TRAINER:

Frank Tönningsen



## KONTAKT

TÖNNINGSEN & PARTNER | Marienhöhe 180 | 25451 Quickborn  
Telefon: (0 41 06) 62 89 82 | E-Mail: [office@toenningsen.de](mailto:office@toenningsen.de) | Web: [www.toenningsen-partner.de](http://www.toenningsen-partner.de)