

Rhetorik - die Macht der Rede

29. und 30. Juni 2018

Häufig steht man im Leben vor der Situation, fremde Menschen von einer Idee oder einem Sachverhalt zu überzeugen. Es gibt Techniken und Strukturen, sich auf diesen Fall vorzubereiten.

Das Konzept

Inhalte strukturieren, Ziele definieren, Vor- und Nachteile heraus arbeiten, Vorteile akzentuiert vertreten, die Win-Win Situation definieren.

Die persönliche Vorbereitung

Bestandsaufnahme: Was fällt mir leicht und was fällt mir schwer bei solchen Gesprächen?

Mit welcher Haltung und Ethik gehe ich an diese Gespräche heran?

Für welche Aspekte, die mir schwerfallen, kann ich mich gezielt vorbereiten und ggf. unterstützen lassen?

Zusammengefasst: die wichtigsten Basics der Kommunikation!

Mein persönliches, individuelles "Drehbuch" für solche Gespräche: welche Grundstruktur paast zu mir und zu meinen (unterschiedlichen) Gesprächspartnern und wie kann ich mir diese gut merken?

Voneinander lernen: Positive Erfahrungen, Tipps und Tricks untereinander austauschen!

Werkzeugkiste für die Gesprächsführung

Sich wirklich und authentisch für den Gesprächspartner interessieren!

Den Typ des Gesprächspartners schnelle erkennen, um den Kommunikationsstil an ihm individuell auszurichten.

Auf allen "Kanälen" des Gesprächspartners senden.

Meine eigene Körpersprache und Körperhaltung gezielt wirkungsvoll einsetzen und die meines Gesprächspartners richtig interpretieren.

Lebendig und bildhaft sprechen!

Die richtige Atemtechnik und praxiserprobte kurze Entspannungsübungen.

Umgang mit Redehemmungen, Lampenfieber etc.

Fragetechniken des aktiven Zuhörens

Umgang mit Killerphrasen, Interventionstechniken, wie z. B. Humor

Metakommunikation: Nutzen und Möglichkeiten

Vorbereitet sein auf unerwartete Fragen

Zum Gesprächsende: Anker setzen: Wie geht es weiter? (Ergebnis notieren)

Praxiswerkstatt: Die Gespräche in der Anwendung üben und trainieren. Feedback mit Videounterstützung.

Was habe ich erkannt, gelernt und mir vorgenommen?

Nach dem Gespräch ist vor dem Gespräch!

Wie sichere ich meinen Lernerfolg in der Praxis von Gespräch zu Gespräch?
Wie kann man sich im Team gegenseitig bei diesen individuellen Lernprozessen unterstützen? Welche weiteren Erkenntnisse und Ideen haben sich aus diesem Training ergeben?