



Ich höre, was Du sagst!

Der Zuhörer ist ein schweigender Schmeichler - Immanuel Kant

Aktiv Zuhören ist mentales Workout

Reden ist Silber - Schweigen ist Gold

In der Kommunikation geht es um das Senden und Empfangen von Informationen.

Das eine ist ohne das andere nur die Hälfte wert.

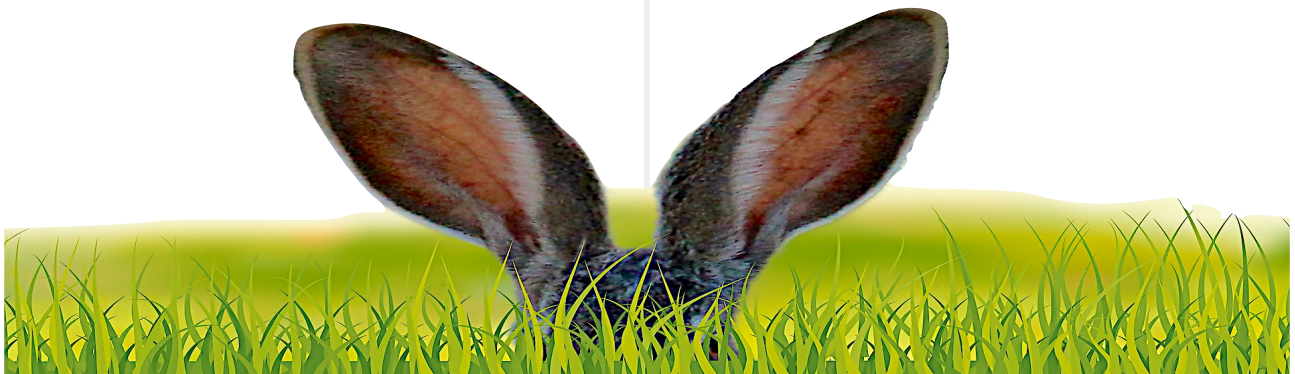
Umfragen zufolge halten sich 96 Prozent der Erwachsenen für gute Zuhörer.

Dennoch merken wir uns nur ca. 1/4 von dem, was wir hören.

Das nehmen Sie mit!

Geschärfte Aufmerksamkeit

- ✓ Sie verstehen die Argumente Ihres Gesprächspartners.
- ✓ Sie können in Verhandlungen Ihre Ziele verfolgen.
- ✓ Sie nehmen alle Ebenen im Gespräch wahr.
- ✓ Sie erfassen wichtige Inhalte und fassen diese wertfrei zusammen.



Als Gesprächspartner beschleicht uns häufig der Eindruck, dass noch weniger des Gesagten ankommt.

Das aktive Zuhören ist eine Frage des Trainings.

Es lohnt sich seine kommunikativen Fähigkeiten auszubauen, da diese im Berufsalltag immer wichtiger werden.

Aktives Zuhören wirkt sich vorteilhaft in Verhandlungssituationen aus - der Verhandlungserfolg wird schneller und effizienter erreicht, wenn man versteht, was das Gegenüber denkt und warum.

Damit beschäftigen wir uns!

Authentisch umsetzbar

- ✓ Modell: die vier verschiedenen Zuhörer Typen
- ✓ Technik: Voll auf Empfang schalten
- ✓ Ebenen: verbale und non-verbale Kommunikation
- ✓ Frage - Antwort: Klare Formulierungen

Und so kommen Sie ans Ziel!

Training für Kopf und Bauch

- ✓ Training aus dem Schauspiel
- ✓ Umsetzung in der Improvisation