

## Aktiv Zuhören ist mentales workout

Reden ist Silber - Zuhören 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 % der Erwachsenen für gute Zuhörer. Dennoch merken wir uns nur ca. 25 % von dem, was wir hören. Als Gesprächspartner beschleicht uns häufig der Eindruck, dass noch weniger des Gesagten wirklich verstanden wird.

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.



### Zielgruppe

Wir machen das für Sie!

- ✓ Management, Führungskräfte
- ✓ Interessierte Menschen

### Eckdaten

Das investieren Sie!

- ✓ 1,5 Tage Präsenzseminar
- ✓ 8 - 16 Menschen
- ✓ freier Raum, wenig Tische und Stühle

### Methode

Das ist der Weg!

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

### Der Nutzen

Das nehmen die Menschen mit!

- ✓ 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.

### Der Inhalt

Das sind die Themen!

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