Zielgerichtete Mitteilungen, damit Verständigung gelingt

Zweiteiliges Seminar zur **Mensch-Mensch-Kommunikation** mit praktischen Übungen und konkreten Beispielen, kleine Gruppe

Mit unserer Sprache stehen uns sehr viele Wörter zur Verfügung. Doch was nützt uns das? Oftmals scheint es, als würde in einem Gespräch umso mehr schief gehen, je mehr man sagt. Damit ein Gespräch nach Ihren Wünschen verläuft, ist es wichtig, dass **Körpersprache, Stimme, Inhalt und Wortwahl** übereinstimmen. Nur dann kann Ihr Gesprächspartner Sie eindeutig verstehen und nur dann wirken Sie glaubwürdig und überzeugend.

Teil I: Starker Einfluss durch positive Äußerungen

Auf den ersten Blick wirkt es einfach, jemandem etwas Positives zu sagen. Das Entscheidende ist: **Nimmt das Gegenüber es als etwas Positives auf?** Hat er/ sie danach angenehme Empfindungen, baut Vertrauen auf, öffnet sich für den weiteren Gesprächsverlauf? Sie beeinflussen mit Ihren Worten, Ihrer Stimme und Ihrer **Körperhaltung mit den zahlreichen Einzelheiten,** ob Ihr Gesprächspartner auf die gewünschte Art reagiert.

In welcher **Form** möchten Sie jemandem etwas Positives mitteilen, als wohltuende Rückmeldung, Kompliment, Lob? Oder möchten Sie einfach Ihre eigene Begeisterung teilen?
Was ist Ihre **Absicht**? Möchten Sie Ihrem Gesprächspartner "nur" etwas mitteilen oder möchten Sie Ihr Gegenüber zu einem anderen Verhalten veranlassen? Möchten Sie jemanden bestärken, ermutigen? …
Auf welcher **Ebene** möchten Sie dieses Gespräch führen? Auf Augenhöhe, aufschauend oder niederblickend?

Der zielgerichtete Einfluss durch positive Äußerungen ist, je nach Ziel, eine hilfreiche bis unerlässliche **Grundlage, um etwas Unangenehmes aussprechen und den Gesprächspartner überzeugen zu können.**

Teil II: Unangenehmes aussprechen und überzeugen

Rechtzeitig und sachlich ausgesprochen **kann etwas Negatives eine konstruktive Kritik sein**, die dem Gesprächspartner **eine Chance** gibt und ihm weiterhelfen kann. Etwas Unangenehmes auszusprechen kann auch eine **reinigende Wirkung** haben. Leider hält man die unangenehmen Dinge oft so lange zurück, bis sich Enttäuschung, Frust o. ä. angestaut haben. Damit Ihr Gegenüber sich dafür öffnet, Ihre Worte mit dem unangenehmen Inhalt in sich aufzunehmen und darüber nachzudenken, sind grundlegend die gleichen Aspekte wie in Teil I nötig. Darüber hinaus geht es in Teil II des Seminars darum, **dass Sie sich angemessen äußern können**, also keine emotionalen Altlasten oder Anhäufungen mitschwingen lassen.

Dpl.-Ing. **Alessa Knoop-Lübke**, M.A.
www.**mensch-tier-gemeinsam**.de

In welcher **Form** möchten Sie jemandem etwas Negatives mitteilen: als unangenehme Rückmeldung, konstruktive Kritik, Schelte, Zurechtweisung? Oder möchten Sie einfach Ihrem Unmut Luft machen?
Was ist Ihre **Absicht**? Möchten Sie Ihrem Gesprächspartner "nur" etwas mitteilen oder möchten Sie Ihr Gegenüber zu einem anderen Verhalten veranlassen?
Auf welcher **Ebene** möchten Sie dieses Gespräch führen? Auf Augenhöhe, aufschauend oder niederblickend?

In Anhängigkeit von Wetter, Tagesverfassung der Tiere u. Ä. werden die körpersprachlichen Wirkungen eventuell mit Tieren veranschaulicht.

Zeit: Teil I, Sonntag, **14.01.2024**, 14 – 18 Uhr
Teil II, Sonntag, **28.01.2024**, 14 – 18 Uhr

Ort: Bäbelitz 6, 17179 Behren-Lübchin (A 20, Abfahrt Bad Sülze)

Teilnehmer: mind. 3, max. 6

Teilnahmegebühr: 100 € pro Person für Teil I und II zusammen

Anmeldung unter 0173/ 61 72 774 oder info@mensch-tier-gemeinsam.de