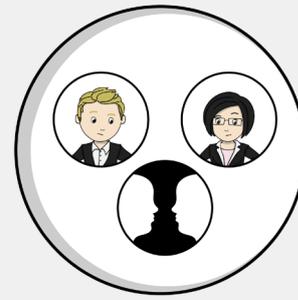


KOMMUNIKATION

Mit anderen Menschen zu kommunizieren, ist eine wunderbare Möglichkeit, Nähe zu schaffen, aber auch eine gute Gelegenheit, sich in Schwierigkeiten zu bringen. Die sendende Person verpackt ihre Nachricht in ein Signal (meistens Sprache) und die empfangende Person interpretiert das Gesagte bestmöglich. Der Großteil unserer Kommunikation findet auf der emotionalen Ebene statt. Schon Paul Watzlawick hat gesagt: „Man kann nicht nicht kommunizieren.“



FAKTEN

-  **SPRACHE**
Deutsch
Englisch
-  **VERFÜGBAR**
Präsenztraining
Online Training
Blended Learning
E-Learning
-  **VORAUSSETZUNGEN**
Keine
-  **BUCHBAR**
Inhouse
Individuell (Blended
und E-Learning)
-  **KONTAKT**
+43 1 533 44 77
office@coverdale.at
www.coverdale.at
-  **FACTSHEET ONLINE**


TRAININGSINHALTE

In diesem Training betrachten wir verschiedene Kommunikationsmodelle und erarbeiten, wie erfolgreiche Kommunikation aufgebaut ist, damit sie für Sender*in wie Empfänger*in funktioniert. Bewusstes Lernen aus Erfahrung wird durch eine strukturierte "Rückblende" nach jeder Aufgabe gefördert. Das Lernen im Training beruht auf den praktischen Erfahrungen beim Bearbeiten der Aufgaben und auf weiterführenden Inputs im Plenum.

DER PROZESS DES AKTIVEN ZUHÖRENS

Der Prozess des aktiven Zuhörens

-  Signalisieren Sie Aufmerksamkeit.
-  Hören Sie zu und nehmen Sie das, was der Gesprächspartner sagt, emotional an. (Empathisches Zuhören)
-  Versuchen Sie zu verstehen, was die inhaltliche Aussage ist und was auf der Beziehungsebene kommuniziert wird.
-  Fassen Sie das Gesagte inhaltlich in eigenen Worten zusammen und hinterfragen Sie, ob Sie das Gesagte so verstanden haben, wie es der Sprecher gemeint hat.
-  Reagieren Sie auf der Beziehungsebene. Sprechen Sie an, was das Gesagte bei Ihnen auslöst (Freude, Enttäuschung, Wut etc.). Dabei zeigen Sie auch Verständnis für die Gefühle des anderen.
-  Warten Sie die Reaktion des Gesprächspartners ab.

Wenn man sicher sein möchte, die Gesprächspartner*innen verstanden zu haben, ist es wichtig, aktiv zuzuhören. Es geht darum, die andere Seite wirklich verstehen zu wollen. Folgen Sie dabei bitte dem oben beschriebenen Prozess.

INHALTE IM ÜBERBLICK

GRUNDLAGEN

- Sender-Empfänger-Modell
- Eisbergmodell
- Aktives Zuhören

DIE VIER SEITEN EINER NACHRICHT

- Sache
- Beziehung
- Appell
- Selbstoffenbarung

PERSPEKTIVENWECHSEL ALS METHODE

- Perspektivenwechsel als Methode
- Meine Wahrheit - Deine Wahrheit - Sichtweisen abgleichen

PEER COACHING

- Case Study

