



## Psycho-Logik I – Wie Überzeugung funktioniert

### Was uns Hirnforschung und Verhaltenspsychologie darüber verraten

Was logisch richtig ist, ist psycho-logisch meist falsch - diese schmerzliche Grundregel zeigt, dass Kommunikation ihren eigenen Gesetzen folgt. Verhaltenspsychologie, Hirn- und Lernforschung haben dazu in den letzten Jahren neue Erkenntnisse geliefert, wie Verständnis und Handlungsmöglichkeiten im Umgang miteinander verbessert werden können.

### Nach diesem Training werden Sie:

- ✓ Handlungs- und Entscheidungsprozesse Ihrer Gesprächspartner/-innen besser verstehen können.
- ✓ Überzeugungsprinzipien und -abläufe bewusst einsetzen.
- ✓ Ihre Anliegen „Gehirn-gerechter“ und wirksamer formulieren.
- ✓ persönlicher Überzeugungskraft gewinnen.

### Trainingsinhalte

- ✓ Was ist Überzeugung?
- ✓ Negationen: Lücken, Unklarheiten - die „Aussetzer“ unseres Gehirns
- ✓ Motiv und Gefühl: Was uns und unsere Gesprächspartner steuert
- ✓ Die sechs Überzeugungsprinzipien nach Robert B. Cialdini im Gespräch bewusst einsetzen
- ✓ Wirkkräfte im Überzeugungsprozess - verständlich, bildhaft und griffig kommunizieren
- ✓ Authentisch bleiben: Wie Sie an persönlicher Überzeugungskraft gewinnen können
- ✓ Fallbearbeitung der Teilnehmenden

### Zielgruppe

- ✓ Menschen, die ihr Kommunikationsverhalten reflektieren wollen
- ✓ alle, die im beruflichen und privaten Alltag Überzeugungsprozesse verstehen und entdecken wollen



**Sven Herrmann**  
Geschäftsführer

Sprechen Sie mich an!  
Eine Mail an [info@novelis.de](mailto:info@novelis.de),  
und schon sind wir für Sie aktiv

### Ihr Ansprechpartner für:

- ✓ Trainingsmaßnahmen
- ✓ Personalentwicklungskonzepte
- ✓ Teamentwicklung
- ✓ Veränderungsprozesse und Prozessbegleitung
- ✓ individuelles Coaching
- ✓ Redner-Coaching