



Psycho-Logik II – Was zwischen den Zeilen steht

Entwickeln Sie Gespür für das, was nicht auf den ersten Blick zu erkennen ist

Die Sitten scheinen rauer geworden zu sein. Vielleicht hatten Sie in Gesprächen, Besprechungen oder Verhandlungen auch mehr als einmal das Gefühl: "Das stimmt doch so nicht, oder?" und standen vor der Frage "Wie gehe ich damit um?" Ein Dilemma: Gesprächspartner nicht im Voraus zu verurteilen und ihnen die Möglichkeit zu geben, ihre Glaubwürdigkeit wieder herzustellen. Mit Menschenkenntnis lassen sich solche Situationen aufdecken und lösungsorientiert bearbeiten.

Nach diesem Training werden Sie:

- ✓ Handlungs- und Entscheidungsprozesse Ihrer Gesprächspartner/-innen besser verstehen können.
- ✓ mit Strategie den Kern von Aussagen prüfen.
- ✓ persönlicher Überzeugungskraft gewinnen.

Trainingsinhalte

- ✓ Täuschungen, zurückgehaltene Informationen, Halbwahrheiten, Notlügen und Unwahrheiten - Symptomen/Indizien erkennen
- ✓ Körpersprache, Stimme, Inhalt - welche Signale deuten auf Unwahrheiten hin?
- ✓ Zurück zur Wahrheit - Klärungshilfe leisten
- ✓ Fragestrategien, um Verdachtsmomente zu überprüfen
- ✓ Intuition zur Wahrheitsfindung nutzen
- ✓ Zweifel am Wahrheitsgehalt zur Wahrheitsfindung nutzen
- ✓ "Berater" statt "Kommissar" - Strategien, um das Gesicht des Anderen zu wahren
- ✓ Verbindlichen Gesprächsabschluss herstellen
- ✓ Fallbearbeitung der Teilnehmenden

Zielgruppe

- ✓ Menschen, die ihr Kommunikationsverhalten reflektieren wollen
- ✓ alle, die häufig anspruchsvolle Gespräche, Besprechungen und Verhandlungen führen



Sven Herrmann
Geschäftsführer

Sprechen Sie mich an!
Eine Mail an info@novelis.de,
und schon sind wir für Sie aktiv

Ihr Ansprechpartner für:

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