

## Kommunikationstraining

### Wozu Kommunikationstraining dient...

- Schon Paul Watzlawick sagt: „Wir können nicht „nicht“ kommunizieren“.
- Alles, was wir sagen, wird von andern interpretiert und hat eine Wirkung. Aber auch wenn wir nichts sagen, ist das eine „Aussage“.
- Kommunikation ist die Basis für alle Tätigkeiten und Aktivitäten in Unternehmen:
  - in einer Verkaufsverhandlung;
  - bei der Entscheidungsfindung für strategische Weichenstellungen;
  - bei der Forschung und Entwicklung eines neuen Produktes;
  - im Kundeservice;
  - bei der Behebung von Produktionsstörungen
  - etc
- Es ist entscheidend, dass sich die Mitarbeitenden untereinander und mit den Kunden verstehen.
- Deshalb ist es so wichtig, die Kommunikationskompetenz auf allen Stufen im Unternehmen gezielt zu fördern.

### Mit massgeschneiderten Programmen zum Ziel

- Sie entscheiden, wo Sie die Kommunikationskompetenz Ihrer Mitarbeitenden vor allem fördern wollen, wo die wichtigsten Herausforderungen bestehen.
- Ich schlage Ihnen passende Programme vor.

### Beispiele für Trainings-Module

#### **Modul „Reden, zuhören – den andern verstehen“**

- „Was alles geschieht, wenn Menschen miteinander reden“ – die verschiedenen Ebenen in der Kommunikation
- „Wie man dafür sorgt, dass ankommt, was man sagen will“ - eine Botschaft hat viele Seiten
- „Was ich verstehe, hat auch mit mir selbst zu tun“ – der Unterschied zwischen Wirklichkeit und Interpretation
- „Wie ich sagen kann, was ich denke“ – einige hilfreiche Regeln zu Feedback, Lob und Kritik

#### **Modul „Zusammen arbeiten – Konflikte lösen“**

- „Woran es liegt, wenn man sich nicht versteht“ – Ursachen von Konflikten
- „Wenn der Dampfkessel überkocht oder man sich kalt ignoriert“ – typische Konfliktmuster
- „In Konflikten neue Wege finden“ - den „Sinn“ eines Konfliktes erkennen, Differenzen produktiv nutzen
- „Statt: ‚entweder – oder‘, oft besser: ‚sowohl – als auch‘“ – die Kunst der Ergänzung
- „Gar nicht so einfach“ - heikle Dinge auf gute Art ansprechen und fair streiten

#### **Modul „Dialog - die neue Kommunikation“**

- „Ein grossartiges Instrument: das Dialogprinzip“ – oder: wenn man nur gemeinsam das Neue entwickeln kann
- „Gemeinsame Ergebnisse - statt Gewinner und Verlierer“ - mit unterschiedliche Meinungen kreativ und lösungsorientiert umgehen