

Kommunikation

eine CFK-Veranstaltungsreihe

- ✓ 1 Thema
- ✓ 3 Referenten
- ✓ 4 Termine

06821/959790 | www.cfk-freizeitzentrum.de



29.1.19
kostenfrei

**Kick-off der Veranstaltungsreihe Kommunikation:
lernen Sie die Referenten kennen**

13 Uhr	Eintreffen, Begrüßung & Imbiss
14 Uhr	Dr. Daniela Gehrman: Die Schwarze Rhetorik
15 Uhr	Elke Wilhelm: Wertschätzende Kommunikation
16 Uhr	Peter Schu: Macht des Unterbewussten
17 Uhr	Ausklang der Veranstaltung, Netzwerken bei Stehempfang

Kommunikationsthemen



Mi, 13.2.19	Die Schwarze Rhetorik
Mi, 20.2.19	Wertschätzende Kommunikation
Sa, 30.3.19	Macht des Unterbewussten

**Das Kleingedruckte:*

- Tagesveranstaltung, 9-17 Uhr.
- Verpflegung inklusive (Kaffeepausen, Mittagstisch, Getränke).
- Mindestteilnehmerzahl 10 Personen, je Seminar.
- **Preisvorteil: 25 % Nachlasse beim Besuch aller Seminare!**
- Verbindliche Anmeldung unter cfk@cfk-freizeitzentrum.de.

Seminare im Grünen



Die Location:

- 4 klimatisierte Tagungsräume von 10 bis 200 Personen
- Attraktive Pauschalen
- 30 Hotelbetten
- Ruhige Lage
- Gute Autobahnbindung
- Ideal für Seminare, Incentives und Events

EVENTLOCATION

TAGUNGSHOTEL

RESTAURANT

INKLUSIONSBETRIEB



Tel. 06821 - 959790 | www.cfk-freizeitzentrum.de

Zum Nassenwald 1 | 66583 Spiesen-Elversberg

Die Schwarze Rhetorik

Schwarze Rhetorik – Tricks und Kniffe im Umgang mit Manipulatoren & schwierigen Menschen

Wenn Sie beruflich viel mit anderen zu tun haben, kennen Sie sicherlich auch Mitmenschen, die mit skrupellosen Taktiken und Tricks versuchen, andere über den Tisch zu ziehen. Schwarze Rhetorik kann die Macht der Sprache zur Manipulation nutzen und so Ergebnisse erzielen, die das Gegenüber nicht wollte. Rhetorische Fallen und schwierige Gesprächssituationen erscheinen dann fast ausweglos und verhindern eine angenehme Gesprächsatmosphäre.

Nach dem Seminar kennen Sie psychologische Wirkmechanismen der Schwarzen Rhetorik und wissen, wie Sie Manipulationsversuche erkennen und abwehren:

- Möglichkeiten und Techniken fairer und unfairer Kommunikation.
- Kränkung versus Wertschätzung, Techniken der Manipulation.
- Typische Argumentationsfallen, Abwehrstrategien.
- Was sind für mich schwierige Menschen? Warum agieren sie problematisch?
- Taktiken, Fallen und Manipulationsversuche besser durchschauen.
- Sicherer Umgang mit Nörglern, Besserwissern und emotionalen Erpressern.

In einer abgewogenen Kombination aus Theorie und Praxis erhalten Sie Impulse für ein souveränes Gesprächsverhalten im Alltag und Beruf.

Frau Dr. Daniela Gehrmann ist studierte Expertin für interne Unternehmenskommunikation, Kommunikations- und Karriereberaterin und freie Profi-Sprecherin. www.gehrmann-training.de.



13.2.19
149 Euro p.P.*

Wertschätzende Kommunikation

Miteinander statt Gegeneinander

Wertschätzende Kommunikation nach Marshall B. Rosenberg ist eine Form der Sprache, durch die wir rücksichtsvoll miteinander umgehen und in Harmonie mit uns und unseren Mitmenschen leben. Sie lernen Alternativen kennen, sich anderen ehrlich mitzuteilen ohne die Beziehung zu riskieren:

- Erkennen und sagen Sie offen, ehrlich und deutlich, was Sie bewegt.
- Gehen Sie souveräner mit Vorwürfen, Kritik und Forderungen um.
- Setzen Sie sich für Ihre eigenen Anliegen und die Bedürfnisse der anderen Seite ein.
- Gehen Sie bewusster und einfühlsamer mit sich selbst um.
- Gewinnen Sie an lebendigen, erfüllenden und wertschätzenden Beziehungen.

Mit einer anregenden Mischung aus Theorie und Praxis erhalten Sie konkrete Ideen für die nachhaltige Umsetzung im Alltag und Beruf. Neben kurzen Vorträgen als Anregung zum Transfer in Einzel- und Gruppenarbeiten werden Austausch und Reflexion im Plenum im Vordergrund stehen. Entspannung und Bewegung fließen in den Tagesablauf mit ein.

Elke Wilhelm ist ehemalige Chefstewardess, CNVC-zertifizierte und beim Fachverband anerkannte Trainerin für Gewaltfreie Kommunikation, Mediatorin und Coach, sowie Moderatorin systemischer Entscheidungsprozesse. www.wege-der-empathie.de.



20.2.19
149 Euro p.P.*

Macht des Unbewussten

Kommunikation mit schwierigen Gesprächspartnern

Schärfen Sie Ihre Wahrnehmungsfähigkeiten und erlernen Sie Menschen schnell einzuschätzen, Ihr Unterbewusstsein zu steuern und dadurch eine unschlagbare Kommunikation zu erreichen.

Das Unterbewusstsein macht den Großteil unseres Wesens aus. Wir reagieren auf alles, was man sagt, denkt, glaubt und fühlt. Auf eine bestimmte Situation folgt ein Gedanke, aus diesem Gedanken folgt eine Handlung und diese Handlung ist verantwortlich für die Wirkung.

Ihr persönlicher Erfolg war, ist und wird von einer Eigenschaft abhängig sein: Der Fähigkeit, andere Menschen in wenigen Minuten einzuschätzen und mit ihnen zurecht zu kommen.

Warum handele ich oft unbewusst; warum erfolgt eine Reaktion von meinem Gesprächspartner anders, als ich es erwartet habe? Welche Techniken helfen mit, bewusst oder unbewusst Handlungen und Denkweisen herbeizuführen?

Kommunikationsmodelle tragen zu einem stressfreien Beziehungsaufbau bei und lassen Konfliktsituationen erkennen, verhindern oder abbauen. Das ist wichtig um auf einer Beziehungsebene zielgerichtete Gespräche zu führen.

Peter Schu blickt auf 32 Jahre erfolgreiche Beratungs- und Praxis-Kompetenz zurück. Seine Ausbildungen in den Bereichen von NLP und Transaktionsanalysen sowie Studium über Verkaufspsychologie und zuletzt Ausbildung im psychotherapeutischen Bereich runden den Kompetenzbereich ab. www.komm-weiter.de.



30.3.19
149 Euro p.P.*