

1. Allgemeine Bemerkungen

Hätte ich es früher gewusst, dann wäre es besser gewesen!

In meiner Erziehung, auf Schule und Universität wurde uns nicht beigebracht, was ich heute als eine der wichtigsten Fähigkeiten im Leben ansehe:

Die nonverbale Kommunikation!

Heute weiß ich es: Die nonverbale Kommunikation hat einen Anteil von 80 – 90 % an der gesamten Kommunikation, und die meisten Interaktionen zwischen den Menschen laufen nonverbal ab!

NONVERBAL heißt: Jemand sagt oder macht etwas bewusst oder unbewusst, und ein Anderer empfängt etwas unbewusst – und dieses ‚Etwas‘ bewirkt beim Anderen etwas Bestimmtes.

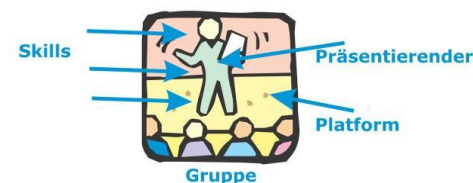
Jemand spricht z.B. in einer bestimmten Art und Weise – und der Andere empfindet es als kompetent und glaubwürdig.

Nehmen wir an, jemand spricht dieselben Worte, nur in einer anderen Art und Weise - und der Andere empfindet es als fragend und unsicher.

Was genau macht dieser Jemand, damit er so wirkt? Und was genau macht der Andere, der ganz anders wirkt?

Die Fähigkeiten, die hierbei eingesetzt werden, gehören zur oben genannten ‚**Nonverbalen Kommunikation**‘ und können unter dem Begriff **PlatformSkills** zusammengefasst werden.

PlatformSkills bezeichnen alle Fähigkeiten, die ein Präsentierender benötigt, um überzeugend zu einer Gruppe zu reden. Sie sind unabdingbar für eigene gelungene Auftritte und Präsentationen.



PlatformSkills sind nonverbale kommunikative Fähigkeiten, die ein Präsentierender braucht, um überzeugend zu einer Gruppe zu reden.

Eine Reihe von – bei uns meist nicht bekannten Managementtrainern – haben wirksame Tools und Skills entwickelt. Dazu zählen z.B. Michael Grinder (USA), Keith Johnstone (Kanada) oder Johannes Galli (Deutschland).

In diesem Seminar kombinieren wir die Methoden von Grinder und Johnstone (sie ergänzen und überschneiden sich bestens) und wenden sie auf die Kommunikation mit Gruppen und mit Einzelpersonen an.

2. Seminarinhalt

- Tools für den richtigen Start – und weswegen er so wichtig ist für den weiteren Verlauf
- Welche Aufgabe haben Sie vor der Gruppe?

- Bewusster Einsatz nonverbaler Kommunikations-Tools (Intonation, Gestik, Stehen vor der Gruppe, Pausen und Atmung)
- Muster von Glaubwürdigkeit und Zugänglichkeit
- Blickkontakt und peripheres Sehen
- Umgang mit schwierigen Teilnehmern (Grundlagen)
- Tipps, um ‚außerhalb der Schusslinie‘ zu bleiben.

3. Seminarziele

Die TeilnehmerInnen

- lernen die Bedeutung der nonverbalen Kommunikation kennen
- verbinden bewusst verbale und nonverbale Kommunikation
- üben ausgewählte PlatformSkills anhand ihrer 60-Sek.-Selbstvorstellung und einer 10-Min.-Präsentation eines selbstgewählten Themas
- erlangen Sicherheit bei der eigenen Vorstellung
- reduzieren ihre Angst vor Fragen/Einwänden
- lernen die Ablaufstruktur von Präsentationen kennen
- besitzen Basis- und Hintergrundwissen für Präsentationen und können es gezielt einsetzen
- bekommen Routine durch viele Wiederholungen.

4. Seminarmethodik

Interaktive Vorträge, Einzel- und Gruppenübungen, Videobeispiele, Diskussionen, z.T. Einsatz einer Video-Kamera, schriftliches Feedback, Handout.

5. Dauer, Teilnehmerzahl, Termine

Zwei Tage, jeweils 10 bis 18 Uhr.
Max. 12 TeilnehmerInnen.

Termine auf unserer Homepage www.ske-schmidt.de.

6. Trainer



Dipl.-Ing. Wolfgang R. Schmidt

Kommunikationstrainer,
Coach und Mediator für Fachkräfte,
Führungskräfte und Teams

Heylstr. 24
10825 Berlin-Schöneberg
030 - 85 07 99 77
info@ske-schmidt.de
www.ske-schmidt.de

7. Welche SKE-Seminar Sie noch interessieren könnten

- SoftSkills im Beruf, Modul 1 + 2
- Bewerbungstraining
- Gesprächsführung
- Stressbewältigung im Alltag