



Institut Dr. Friedrich

FOCUS CLASS

Sprache trifft Psyche

Sprache hat einen verblüffenden Einfluss auf das Denken: Andere können uns durch Wörter subtil manipulieren; und unsere Muttersprache beeinflusst sogar, wie wir die Welt sehen.

Es gibt Menschen, denen von Beginn an Vertrauen geschenkt und Kompetenz zugesprochen wird. Allerdings gibt es auch jene, denen die Zuhörer bereits nach wenigen Sekunden wegbrechen. - Aber wieso? Und was können wir daraus lernen?

Sprache bestimmt in weiten Bereichen unser Denken und Fühlen. Das Wissen darüber rührt an grundlegende Fragen nach dem Wesen des Menschen und seiner Wahrnehmung.

Deshalb widmen wir uns in dieser Focus Class den Schlüsseln der Sprachpsychologie und wie SIE damit auf andere eingehen können.

Inhalt

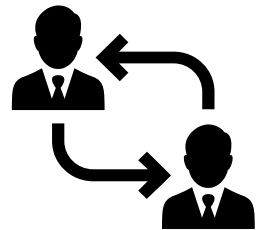
Menschen verstehen und Menschen verstehen(!)

- Denkweisen nach Ned Herman
- der Einfluss von Wertesystemen
- die Macht der (induzierten) Glaubenssätze
- der Zusammenhang zwischen Konfliktverhalten und Auftreten
- Wie andere Menschen SIE einschätzen und bewerten (Halo-Effekt (passiv))



Authentisch sein vs. authentisch wirken

- Higher Self/Lower Self
- der Unterschied zwischen trainierter und authentischer Körpersprache
- Stimme und Sprechen
- Masken und Authentizität
- Kleidung ist eine Uniform. Immer.



Reaktionen vorherbestimmen, steuern und nutzen

- Halo-Effect beeinflussen
- VGZ-Methode
- Fünf-Stern-Methode
- „Wer fragt, der führt.“ aus therapeutischer Sicht
- Barnum-Effekt
- Elevator-Pitches in 20, 60 und 120 Sekunden
- „Party without reason“



Menschen verstehen und Menschen verstehen(!)

INHALTE

Sie lernen kennen:

- Denkweisenstruktur nach Ned Herman
- den Einfluss von Wertesystemen
- die Macht der (induzierten) Glaubenssätze
- den Zusammenhang zwischen Konfliktverhalten und Auftreten
- Wie andere Menschen SIE einschätzen und bewerten (Halo-Effekt (passiv))

DAUER UND UMFANG

8h (teilbar auf mehrere Tage)

NUTZEN

Wir beantworten die Fragen:

- wie man vermeidet, aneinander vorbeizureden und somit Verständnis sichert
- nach dem „ersten Eindruck“, was er wirklich ist und wie man ihn beeinflusst
- was Menschen dazu bringt, manche Dinge zu wollen und andere nicht (Motivation)
- wie Sie bereits vorab erkennen können, wie sich Ihr Gegenüber im Konfliktfall verhalten wird und wie Sie darauf eingehen und reagieren können.

Authentisch sein vs. authentisch wirken

INHALTE

Sie arbeiten an:

- Higher Self/Lower Self
- dem Unterschied zwischen trainierter und authentischer Körpersprache
- Stimme und Sprechen
- Masken und Authentizität
- Kleidung ist eine Uniform - immer.

DAUER UND UMFANG

8h (teilbar auf mehrere Tage)

NUTZEN

Authentizität ist ein Wert, der einer Person nur von anderen zuerkannt werden kann.

Sie lernen:

- den Bewertungsvorgang von anderen zu beeinflussen
- zu erkennen, welche „Masken“ Ihr Gegenüber trägt und was dahinter stecken könnte
- das persönliche Empfinden über aktive Entscheidungen zu verbessern (Rückkopplungseffekt)

Reaktionen vorherbestimmen, steuern und nutzen

INHALTE

Sie arbeiten daran:

- den Halo-Effect zu beeinflussen
- die „VGZ-Methode“ universell als Rüstzeug gegen Ein- und Vorwände einzusetzen
- mit der Fünf-Stern-Methode jeden zu überzeugen.

Sie üben intensiv:

- „Aktives Zuhören“ nach therapeutischem Ansatz
- den „Barnum-Effekt“ zu nutzen
- wirkungsvolle Elevator-Pitches in 20, 60 und 120 Sekunden zu halten
- mit dem „Party without reason“-Ansatz Gruppen zu bewegen

DAUER UND UMFANG

8h (nicht aufteilbar)

NUTZEN

Dieses Modul der Masterclass bearbeitet das Thema der „Manipulation anderer“ auf charmante Art und gibt Impulse sowie Methoden, sich effektiv wie auch verantwortungsvoll auf das Verhalten anderer einzustellen.

