

Manipulationen

die „heiße Kartoffel“ der Kommunikation

Ein Online-Seminar

Eine der an mich als Psychologe am häufigsten gestellte Frage ist: Wie bekomme ich es hin, das der Andere denkt, meine Idee wäre in Wirklichkeit seine gewesen ...

Jeder von uns wendet Tricks und Kniffe in der Kommunikation an. Lassen Sie uns darüber sprechen, welche Kniffe sind gut wirksam und wie erkennen wir Manipulationen bei anderen. Denn jeder möchte erfolgreich sein im Gespräch – aber keiner möchte manipuliert werden.

Die Prinzipien

- Rhetorische Manipulationen
- Persönliche Manipulationen
- Soziale Manipulationen

Manipulationen erkennen und abwehren

- Manipulative Persönlichkeiten
- Die häufigsten manipulativen Rhetoriken
- Verlass dich auf dein Gefühl!
- Der Dreisatz der Manipulationsabwehr: Intuition/Emotion – Wunde Punkte – Offenlegen

Wirksame Manipulationstechniken

- Gezielt die Stärken des Anderen ansprechen: Werkzeug Wertequadrat
- Rhetorische Techniken
 - Idee säen
 - Alternativen
 - Columbo-Technik
 - Ratlos-Technik
 - Experiment-Technik
 - Emotionale Korruption
- Wirksamkeit und Grenzen der Techniken
- Pacing und Leading

Online-Seminar

Datum / Zeit: 19.01.2021; 13.00-15.30 Uhr

Ihre Investition: 59 Euro zzgl. gesetzl. MwSt.

Seminarleiter: Alexander Höfer

Anmeldungen: Katja Maibuhr; k.maibuhr@hoeferundtausch.com