

Mimikresonanz® Spezialsseminar

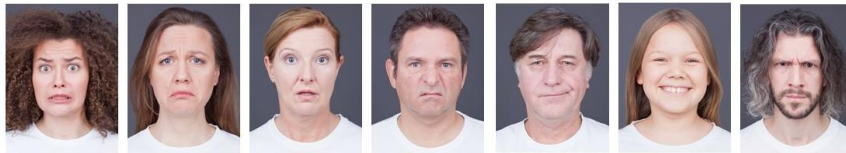
Unausgesprochene Einwände erkennen

Erkennen Sie unausgesprochene Einwände an der Mimik Ihres Gesprächspartners.

Egal ob im Verkaufs- oder Beratungsgespräch, ob im Gespräch mit Ihrem Mitarbeiter, Vorgesetzten oder zu Hause mit der Familie.

Unausgesprochener Einwände zeigen sich immer in der Mimik, meist jedoch - da bewusst unterdrückt - als Mikroexpressionen, manchmal auch ganz offen, nur eben nicht angesprochen.

Das Erkennen dieser erleichtert es Ihnen, auf Ihren Gesprächspartner einzugehen, eben diese unausgesprochenen Einwände zu hinterfragen und zu lösen.



Seminarinhalte:

- Was die Mimik uns verrät
- **Test: Gefühle erkennen**
- Erweitern der eigenen peripheren Wahrnehmung
- Die limbische **Angriffs- / Fluchtreaktion als Signal für einen Einwand**
- So erkennen Sie **Stress- und Beruhigungssignale**
- Die sieben **mimischen Einwandssignale**
- Wie **reagiere** ich auf die unterschiedlichen **Einwandssignale**?

Dauer: 1 Tag

Auf den folgenden Seiten finden Sie eine kurze Einführung zu dem Thema Mimikresonanz®

Mimikresonanz®: Gefühle sehen - Menschen verstehen

„Wir können nicht nicht kommunizieren“ sagt schon Paul Watzlawick.

Nicht nur das was wir sagen, auch das was wir nicht sagen beeinflusst, wie andere Menschen uns wahrnehmen. Kommunikation läuft Großteils nonverbal über unsere Körpersprache ab. Dabei kommt dem Gesicht eine besondere Bedeutung zu, denn **über das Gesicht werden unsere Emotionen - unsere Gefühle - übertragen.**

Wie gut wir in den Gesichtern der Anderen „lesen“ können, **wie gut wir erkennen können, wie der andere sich fühlt und damit angemessen umgehen zu können, ist die Schlüsselfähigkeit für beruflichen Erfolg**, sowie für den Zusammenhalt in Teams und Familien. Diese Fähigkeit, die Empathie weiter auszubauen steht im Mittelpunkt des Mimikresonanz®-Trainings.



In vielen Situationen des täglichen Lebens ist es wichtig und von großem Vorteil, wenn wir die Gefühle des Anderen richtig einschätzen können - egal ob in Verhandlungen, Präsentationen, Verkaufsgesprächen, ob bei Mitarbeitergesprächen oder wenn wir Feedback geben, ob wir mit unserem Vorgesetzten reden oder mit unserem Partner oder Kind.

Die Emotionen des Anderen besser lesen und verstehen zu können verbessert die gemeinsame Kommunikation und beginnt im Gesicht. Studien belegen, dass alle Gefühle sich im Gesicht zeigen - auch wenn wir versuchen, sie zu unterdrücken oder zu verbergen - als Mikroexpressionen sind sie sichtbar!

Um auch diese subtilen Gefühlsanzeichen bei anderen zu entdecken, braucht es das Wissen darum, vor allem aber die Übung und Erfahrung.

Emotionen erkennen ist Ihr Schlüsselfaktor! - Und das können Sie bei uns lernen!

Das **Mimikresonanz-Training** besteht aus drei Bereichen:

1. Mimikscouting - die „Spuren der Mimik“ lesen:

Sie trainieren, das, was Sie in der Mimik Ihrer Gesprächspartner sehen, auch wahrzunehmen. Der Bereich des Mimikscouting nutzt bewährte wissenschaftliche Systeme, um die Mimik zu codieren, wie zum Beispiel das Facial Action Coding System (FACS).

2. Mimikcode - die Mimik entschlüsseln:

Sie trainieren die mimischen Signale richtig zu interpretieren, um so die Gefühle und Wünsche Ihrer Gesprächspartner zu erkennen - auf der Grundlage neuester Erkenntnisse aus der Emotionsforschung, sowie der Persönlichkeits- und Motivationspsychologie.

3. Resonanztraining - ressourcenvoll agieren:

Sie trainieren angemessen und zielführend mit den Informationen, die Sie durch präzises Beobachten gewonnen haben, umzugehen. Hier liefert u.a. die moderne Gehirnforschung wertvolle Impulse für eine ressourcenvolle und beziehungsfördernde Kommunikation.