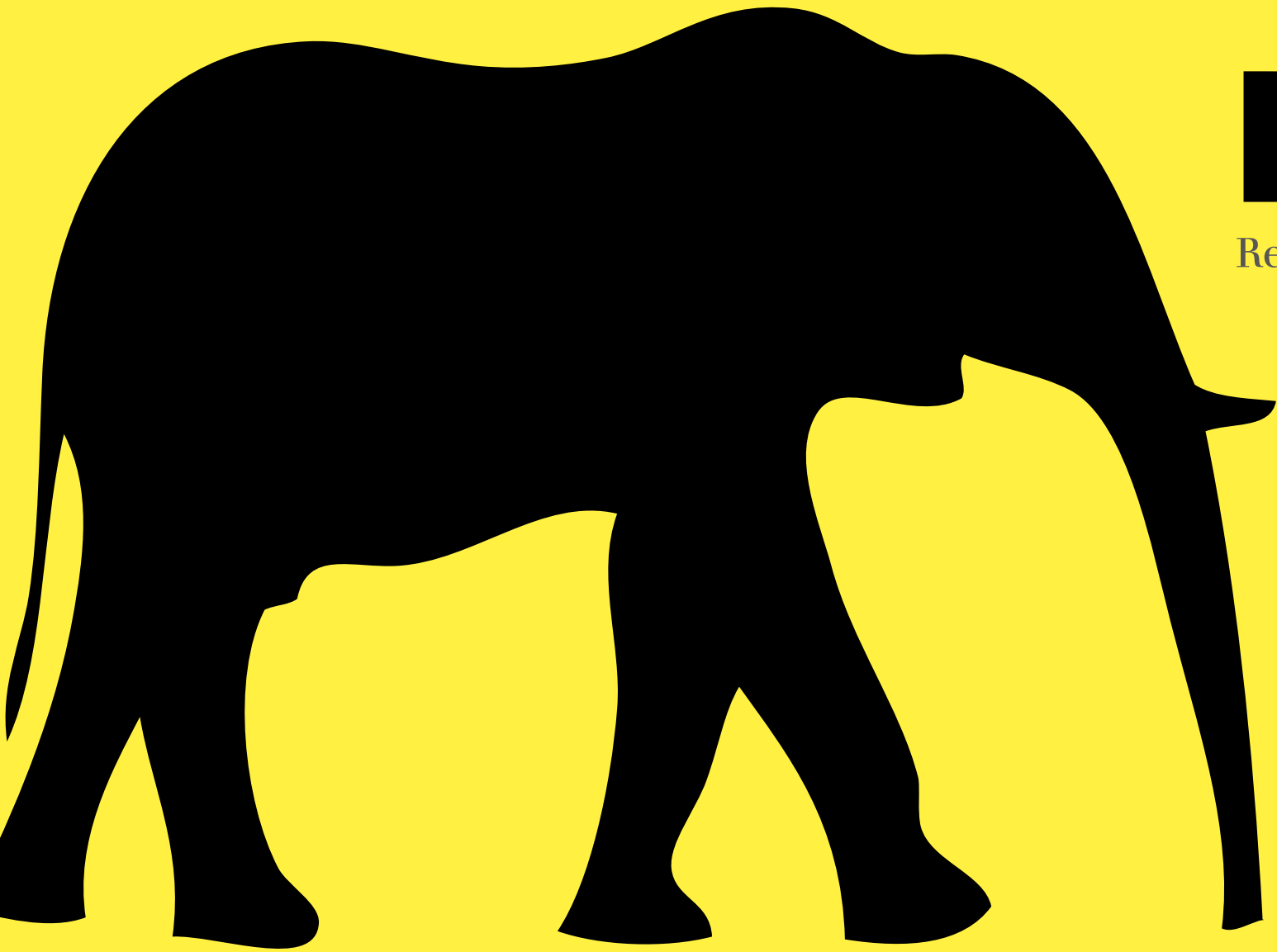


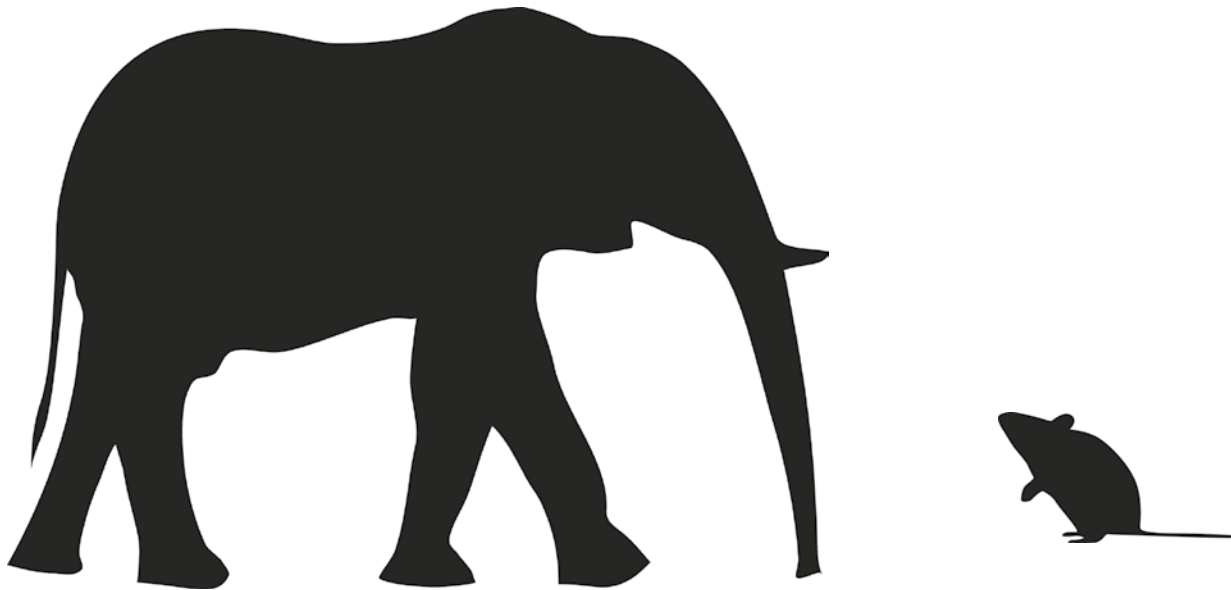
RESPEKT

René Borbonus



Respekt

COMMUNICO



Respekt – Ansehen gewinnen bei Freund und Feind

René Borbonus

Respekt ist das Schmiermittel der Gesellschaft. Er prägt unsere Beziehungen und unser gesamtes Sozialverhalten wie kein anderer Faktor der Kommunikation. Wir alle wünschen uns Respekt, wir alle brauchen ihn um uns wohlfühlen.

Respekt ist deshalb mehr als ein Weichspüler für Kritik oder ein Kuschelfaktor für die Alltagskommunikation. Respekt hat sehr viel mit Erfolg zu tun. Ein respektvoller Umgang im Team macht Unternehmen produktiver, weil er Menschen gesünder macht. Nachweislich. Mit Respekt wachsen unsere Selbstsicherheit, unsere Zuversicht, unser Mut und auch unsere Risikobereitschaft. All das brauchen wir, um erfolgreich zu sein und zu bleiben.

Und auch um glücklich zu werden. Deshalb ist das Bedürfnis nach Respekt allgegenwärtig: Kaum ein Tag vergeht, an dem wir uns nicht mindestens einmal mehr Respekt wünschen. Vom Chef, von Kollegen, in den Medien, manchmal sogar von unseren Kindern.

Die gute Nachricht ist: Wir können dafür sorgen, dass wir Respekt bekommen – in der Kommunikation, durch die Kommunikation.

Respekt

COMMUNICO

Überblick



**Gedanken zum
Thema**

**Respektlosigkeiten
im Alltag**

Dickhäutigkeit

Respekt



Respekt schlägt Folter

So abwegig der Vergleich zwischen Respekt und Folter auch erscheinen mag: Beide sind Methoden der Kommunikation.

Der Verhörspezialist Matthew Alexander hat bei Vernehmungen im Irak festgestellt: Respekt ist effektiver als Folter. Er erreichte durch respektvolle Dialoge, was seinen Geheimdienst-Kollegen mit radikalen Methoden nicht gelungen war: Er bekam die entscheidenden Informationen.

Mehrere Punkte waren entscheidend für Alexanders Erfolg in den Verhören, und alle beziehen sich auf Respekt:

1. Er sprach die Sprache der Verhörten. Indem er sich auf Arabisch mit ihnen austauschte, gewann er seinerseits Respekt.
2. Er betonte bedeutungsvolle Gemeinsamkeiten. Dafür setzte er sich intensiv mit ihrer Kultur auseinander, insbesondere mit dem Koran.
3. Er begab sich auf Augenhöhe, indem er sich z. B. auch mal für Fehler entschuldigte. Dadurch fühlten die Verhörten sich ernst genommen.
4. Er zeigte Anerkennung. Bei den Verhörten löste das Wohlwollen gegenüber seiner Person aus, und sie waren eher bereit sich zu öffnen.

Respekt

COMMUNICO

Das respektlose Klima



Medien

Streitsucht
in der PresseStreitsucht
in der PolitikMedien der
Kommunikation

Dass wir uns nach Respekt sehnen, steht im Widerspruch dazu, dass scheinbar so viel Respektlosigkeit in der Welt ist. Das respektlose Klima wird uns jeden Tag vor Augen geführt.

Medien: Unterhaltung durch Respektlosigkeit

Bei Casting-Shows, Satire-Sendungen und dem Dschungel-Camp lassen wir uns von Respektlosigkeiten unterhalten – und wundern uns, wenn sie in die Alltagssprache ausstrahlen.

Streitsucht in der Presse: Hauptsache kontrovers

Auch seriöse Talkformate und die Presse stürzen sich regelrecht auf streitlustige Persönlichkeiten – auf Kosten einer respektvollen Debattenkultur.

Streitsucht in der Politik: Laut gewinnt

In der Politik gehen die Kontrahenten oft nicht zimperlich miteinander um. Je nach politischer Situation greifen manche Protagonisten auch mal in eine der unteren Schubladen, um die Thesen des politischen Gegners zu entkräften.

Kommunikationsmedien: Kurz und heftig

Digitale Medien können respektloser Kommunikation zuträglich sein. Verknappte Botschaften, Affektkommunikation und Anonymität führen leicht zu Missverständnissen.

Respekt

COMMUNICO

Überblick



**Gedanken zum
Thema**

**Respektlosigkeiten
im Alltag**

Dickhäutigkeit

Wir sind in den wenigsten Fällen absichtlich respektlos. Die meisten Missverständnisse in der Kommunikation entstehen einfach dadurch, dass wir unachtsam sind.

Unter Stress, in Konflikten und wenn wir emotional werden, wählen wir unsere Worte oft nicht mehr mit Bedacht. Dann sagen wir Dinge, die wir eigentlich gar nicht so meinen – und plötzlich gerät das Gespräch in eine Schieflage.

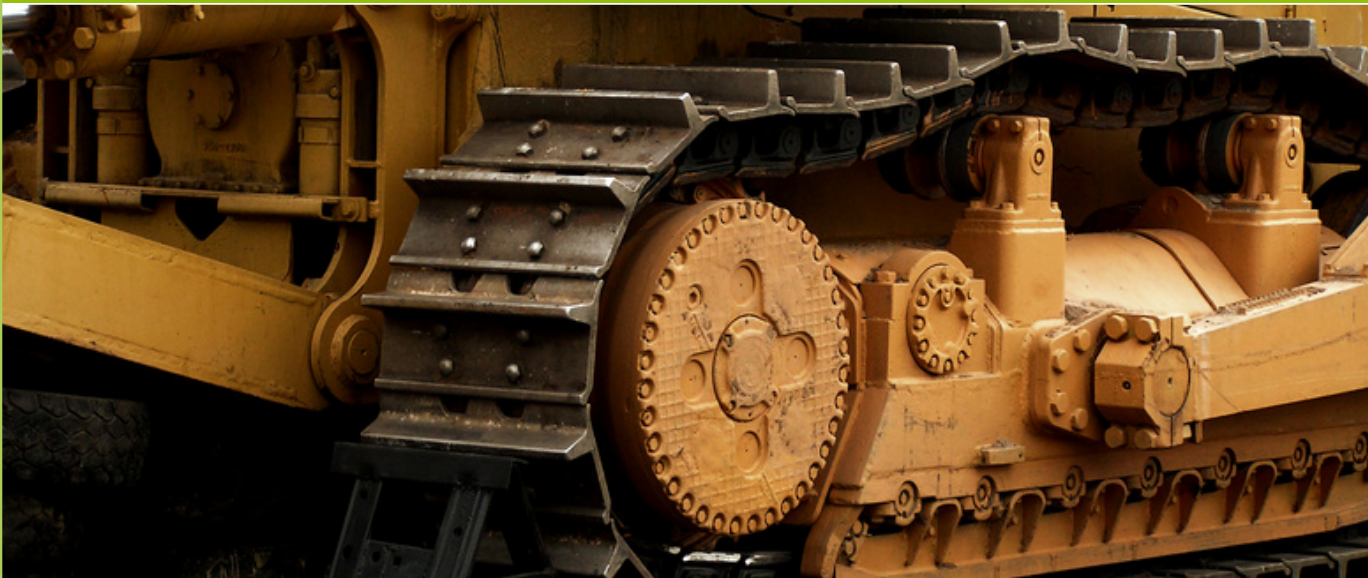
In den wenigsten Fällen haben wir Probleme damit, was jemand sagt – sondern damit, wie er es sagt. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass die meisten Irritationen und Missverständnisse vermieden werden können, wenn wir achtsam kommunizieren.

Die Voraussetzung dafür ist, dass wir die kleinen und großen Fallen in der Alltagskommunikation erkennen, die zu Respektlosigkeiten führen – durch Achtsamkeit. Nur dann können wir ihnen entgegenwirken – durch bewusst respektvolles Verhalten. Wer die Klassiker der Respektlosigkeit kennt, kann sich wappnen: Pauschalisierungen, Bagatellisierungen, Warum-Fragen und Co.

Respekt

COMMUNICO

6 Klassiker der Respektlosigkeit



Pauschalisierungen

Klassiker Nr. 1: Pauschalisierungen

Manchmal gezielt, in den meisten Fällen jedoch aus reiner Gewohnheit oder Bequemlichkeit verwenden wir im Alltag regelmäßig Etikettierungen. Sie dienen dazu, Menschen und Zustände einzuordnen und zu beschreiben. Eigentlich erfüllen sie also eine sinnvolle Funktion – nur machen wir es uns damit oftmals zu einfach. Und damit brüskieren wir möglicherweise den Empfänger oder schneiden eine sachliche Auseinandersetzung ab, bevor sie sich entfalten kann.

Die wenigsten tun das bewusst im Sinne einer ‚Masche‘ wie jener Professor aus Heidelberg. Auch Meinungsmacher, die etwa eine Diskussion um Managergehälter als ‚Neiddebatte‘ brandmarken, verhalten sich respektlos – und ersticken die Debatte damit gleich im Keim.

Im Alltag bezeichnen wir es schnell mal als ‚jammern‘, gern auch: ‚jammern auf hohem Niveau‘, wenn jemand sich zu Recht über Missstände beklagt. Und das Wort ‚Blondine‘ muss nur im Raum stehen, und jedem ist klar, warum Pauschalisierungen oft respektlos wirken.

Respekt

COMMUNICO

6 Klassiker der Respektlosigkeit



Unabhängigkeit vs. Verbundenheit

Klassiker Nr. 2: Gegensätzliche Bedürfnisse

Unabhängigkeit und Verbundenheit sind zwei Bedürfnisse, die in uns toben. Ihre Wechselwirkung hat Auswirkungen auf die Beziehung und damit auf das Gesprächsverhalten.

Hat einer der Gesprächspartner ein starkes Bedürfnis nach Verbundenheit, untergräbt er damit – meist unbewusst – das Bedürfnis seines Gegenübers nach Unabhängigkeit. Umgekehrt gilt das gleiche. Das kann wechselseitig respektlos wirken, obwohl keiner der beiden das beabsichtigt. Wenn die Mutter sich z. B. bei der Hochzeitsplanung einmischt, will sie Nähe erzeugen. Das Kind aber fühlt sich vielleicht bevormundet und reagiert unfreundlich. Beide empfinden Respektlosigkeit, keiner hat das gewollt.

Je größer die Diskrepanz zwischen diesen beiden Polen ist, desto dramatischer wirkt sie sich auf die Kommunikation aus. Hinter jedem Verbundenheits-Manöver steckt irgendwie auch ein Kontroll- und Machtmanöver. Auch wenn wir Kritik oder sogar ein Lob als respektlos empfinden, liegt das meist an dieser Schieflage.

Respekt

COMMUNICO

6 Klassiker der Respektlosigkeit



Bagatellisierungen

Klassiker Nr. 3: Bagatellisierungen

Hinter den meisten Bagatellisierungen steckt eigentlich eine gute Absicht, die jedoch selten eine gute Wirkung zeitigt.

Wenn sich eine Mitarbeiterin beklagt: „Du meine Güte, wie soll ich das alles bis morgen schaffen?“, antwortet ihr Chef vielleicht: „Ach, kommen Sie, Sie haben schon ganz andere Sachen geschafft. Das wird schon!“ Diese verständnisvolle Ermutigung wird die Mitarbeiterin wahrscheinlich eher als respektlos auffassen, denn der Chef redet in ihren Augen die Herausforderung klein, und die Leistung gleich mit.

Der Nachbar, der sich den Fuß verstaucht hat und drei Wochen keinen Sport machen darf, will ganz bestimmt nicht hören: „Ach, das ist doch gar nichts – als ich mir den Fuß gebrochen hatte, musste ich sechs Monate Pause machen!“ Das wirkt respektlos, denn es sieht den Anderen nicht.

Genau darin jedoch besteht Respekt: ‚respicere‘ heißt im Lateinischen ‚zurückblicken‘ – den Anderen sehen. Respektvoll wirken Empathie und Anteilnahme – nicht Kleinreden, wie gut gemeint es auch sein mag.

Respekt

COMMUNICO

6 Klassiker der Respektlosigkeit



WARUM ?

Warum-Frage

Klassiker Nr. 4: Warum-Fragen

Wer Kinder hat, wird sich hier gleich angesprochen fühlen: Mit dem „Warum?“ können wir Menschen in den Wahnsinn treiben. Diese neugierigen Warum-Fragen sind hier allerdings gar nicht gemeint – sondern die ‚falschen‘ Warum-Fragen, die wir stellen, wenn es eigentlich um etwas anderes geht.

Wenn meine Frau mich nach meiner Rückkehr aus dem Supermarkt fragt: „Warum hast du das Leergut nicht mitgenommen?“, dann will sie den Grund eigentlich gar nicht wissen. Sie will mir eins überbraten für mein Versäumnis. Und das empfinde ich natürlich als respektlos, denn ich habe die Flaschen ja nicht mit Absicht vergessen. Warum-Fragen maskieren oft unliebsame Gesprächssituationen, und das wirkt respektlos.

Die Lösung kann oft darin bestehen, das ‚Warum?‘ durch ein ‚Wozu?‘ zu ersetzen. Denn darauf folgt eine Argumentation in der Zukunft. Dort liegt die Lösung für jedes Problem, inhaltlich und auch sprachlich. Das ‚Warum‘ dagegen zielt in die Vergangenheit. Diese Zeitform nutzen wir laut Aristoteles, wenn es um Schuld geht.

Respekt

COMMUNICO

6 Klassiker der Respektlosigkeit



Konsistenz

Klassiker Nr. 5: Die Sache mit der Konsistenz

Konsistenz hat gesellschaftlich einen hohen Stellenwert. Jeder möchte ein einheitliches Bild abgeben. Wenn wir uns selbst widersprechen, wird das nämlich oft als inkonsequent oder gar opportunistisch wahrgenommen.

Deshalb wirkt es äußerst respektlos, wenn wir die inhaltliche Konsistenz anderer infrage stellen. Angela Merkel musste sich zum Beispiel viele Respektlosigkeiten gefallen lassen, als sie ihre Meinung zur Energiewende änderte. Viele warfen ihr dafür Inkonsistenz gegenüber früheren Aussagen vor, mit denen sie die Atomkraft verteidigt hatte. Doch seine Meinung zu ändern, weil man neue Erkenntnisse gewonnen hat, kann auch einfach nur konsequent sein.

Die Boulevardpresse wirkt oft deshalb so aggressiv und respektlos, weil sie die gesellschaftliche Forderung nach Konsistenz als Waffe benutzt. Auch manche Talkshow-Moderatoren moderieren ihre Gäste regelrecht in die Inkonsistenz hinein. Sie erzwingen eine bestimmte Aussage, nur um den Gast dann mit einem gegensätzlichen Zitat von vor fünf Jahren zu konfrontieren.

Respekt



Dialog: „Du bist zu spät!“

Wenn wir eine Inkonsistenz ‚riechen‘ ist der erste Impuls oft, den Widerspruch aufzudecken: „Aber du hast doch gesagt, du kümmerst dich darum!“ Wenn der Andere sich an diese Absprache jedoch nicht erinnert oder es sich einfach um ein Missverständnis handelt, wird er diesen Vorwurf als respektlos empfinden. Und wahrscheinlich wird er entsprechend gereizt reagieren.

Im Alltag ist es deshalb oft besser, Ungereimtheiten auf sich beruhen zu lassen, als unbedingt Recht haben zu wollen. Niemand profitiert von dem Streit, wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen ist. Vielmehr nimmt die Beziehung Schaden.

Die Alternative kann darin bestehen, die Inkonsistenz als unglückliches Missverständnis abzufangen: „Achso – und ich dachte, du kümmerst dich darum.“ Im besten Fall werden die Beteiligten gemeinsam darüber lachen.

Der nebenstehende Dialog von Lorient bringt die Sache mit der Inkonsistenz sehr schön auf den Punkt: Dieser komische Austausch könnte in Respektlosigkeiten ausarten. Stattdessen endet er in versöhnlicher Heiterkeit.

Respekt

6 Klassiker der Respektlosigkeit



Der Vergleich

Klassiker Nr. 6: Der Vergleich

Menschen mit anderen zu vergleichen wirkt oft respektlos, selbst wenn es sich nicht um einen unvoreilhaften Vergleich handelt.

Insbesondere wenn es um Leistungen geht, führt das Vergleichen schnell zu Selbstzweifeln und Frust. Deshalb wird es als Geringschätzung wahrgenommen. Egal, was man geschafft hat: Es gibt immer jemanden, der noch besser ist. Nur will man das eben nicht unbedingt hören, wenn man eigentlich auf Anerkennung gehofft hat.

Bringt ein Kind eine Zwei im Diktat nach Hause und die Mutter fragt zuerst, wer eine Eins bekommen hat, tut das dem Kind weh. Es hat das Gefühl, seine Leistung wird nicht erkannt, spricht: Es wird nicht gesehen.

Auch zwischen Erwachsenen ist der Vergleich ein beliebtes Spiel, trägt aber nicht gerade zur Verbesserung der Beziehung bei: „Ich war zwei Wochen im Urlaub auf Sizilien!“ – „Schön. Und ich war drei Wochen in Miami!“

Auch der negative Vergleich – also dass es anderen noch schlechter geht als einem selbst – wirkt respektlos: „Ach, das ist doch gar nichts ...“

Respekt



Respektvoll „nein“ sagen

Ein ‚nacktes‘ Nein wird selten einfach so akzeptiert. Vielmehr müssen wir es oft mühevoll ausdiskutieren und verteidigen. Deshalb empfinden viele es per se als respektlos, nein zu sagen – selbst wenn es das gar nicht ist. Sogar im Geschäft, wenn uns ein paar Schuhe nicht gefällt. Aus falsch verstandener Höflichkeit suchen wir händeringend nach Begründungen für das ‚Nein‘: „Die passen nicht zu meinem Anzug.“ Dadurch machen wir alles nur schlimmer. Denn in der Regel wird das Nein überhört, und der Andere setzt sich nur noch mit den Gründen auseinander: „Aber Sie haben doch bestimmt noch andere Anzüge?“ Falsche Begründungen sind nicht respektvoll, sondern unaufrichtig.

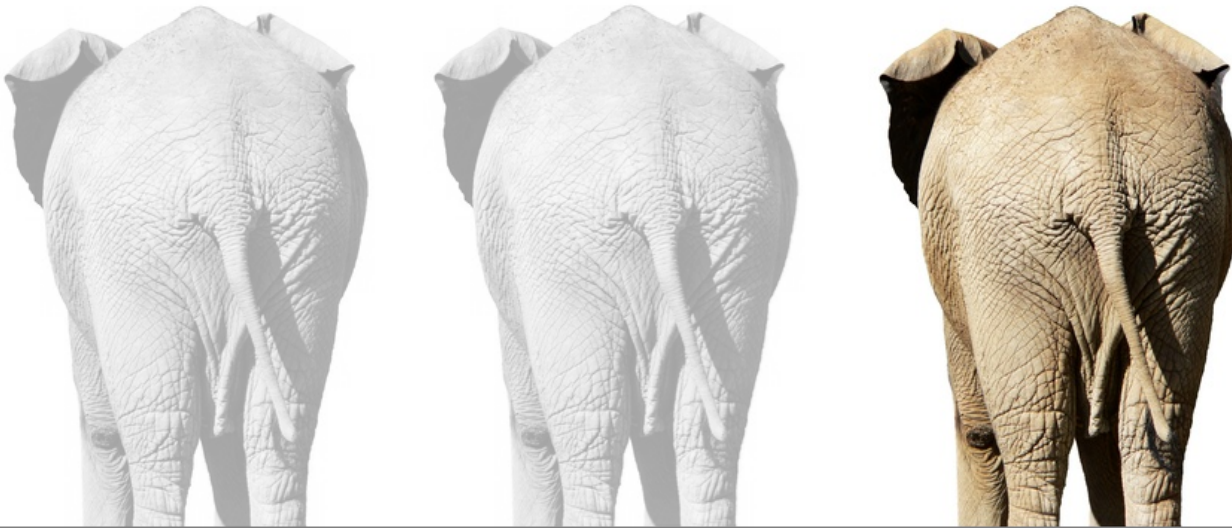
Eine respektvolle Art ‚nein‘ zu sagen ist der folgende Dreischritt:

1. **Etwas Freundliches:**
„Danke, dass Sie mir diese Schuhe gezeigt haben.“
2. **Nein ohne Begründung:**
„Dieses Paar werde ich nicht nehmen.“
3. **Alternativ-Impuls:**
„Können Sie mir vielleicht noch ein anderes Modell zeigen?“

Respekt

COMMUNICO

Überblick



Gedanken zum
Thema

Respektlosigkeiten
im Alltag

Dickhäutigkeit

Resilienz: Wunderwaffe gegen Respektlosigkeit

Es gibt viele Anlässe, in denen wir uns ein Schutzschild gegen Respektlosigkeiten wünschen. Stattdessen reagieren wir oft damit, dass wir in die Luft gehen. Der Auslöser muss nicht immer gleich eine Beleidigung sein. Manchmal reicht es schon, wenn andere uns nicht ‚sehen‘. Zum Beispiel, wenn der Partner uns zu Hause sitzen und warten lässt, weil er die Verabredung zum Sport vergessen hat. Wenn der wertige Kollege uns eine Aufgabe aufdrückt, die er eigentlich auch selbst hätte erledigen können. Oder wenn uns jemand mit dem Konkurrenten vergleicht, dem wir so gar nicht ähneln wollen.

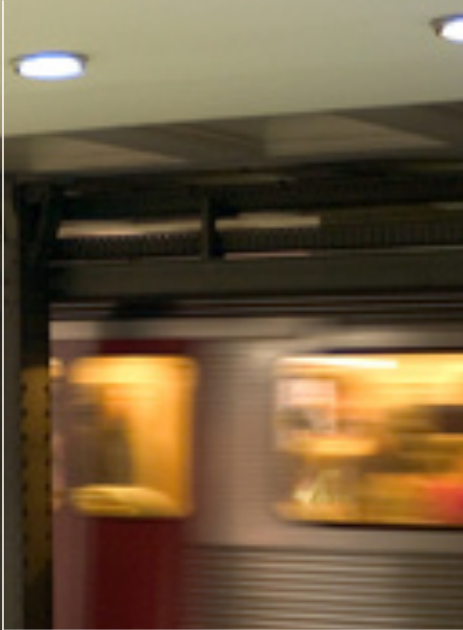
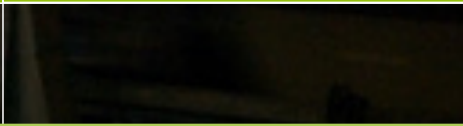
Wenn Gespräche scheitern, hat das in den meisten Fällen mit Emotionen zu tun. Die Frage lautet also: Kann man Emotionen in den Griff bekommen, damit mehr Gespräche gelingen?

Die Antwort ist Resilienz. Das ist die Fähigkeit, absichtliche Angriffe und unabsichtliche Respektlosigkeiten abzuwehren. Sie versetzt uns in die Lage, uns eben nicht immer gleich aufzuregen. Deshalb ist sie gesund – für die Seele und für die Kommunikation.

Respekt

Emotionale Dickhäutigkeit

COMMUNICO

		
Bewertung	Gefühl	Botschaft
		

Emotionale Dickhäutigkeit

Resilienz aufzubauen bedeutet in der Kommunikation vor allem, eine emotionale Dickhäutigkeit aufzubauen. Durch sie bewahren wir unsere emotionale Steuerungsfähigkeit.

Dabei hilft die kognitive Bewertungstheorie. Sie besagt: Jedes Gefühl ist das Ergebnis einer Bewertung. Nehmen wir beispielsweise einen Vergleich als beleidigend wahr, heißt das: Wir bewerten die Vergleichsperson negativ, und schließen daraus: Der Andere will uns eins reinwürgen. Darauf können wir nun im Affekt reagieren. Oder wir können uns Gedanken darüber machen, warum dieser Vergleich Wut auslöst, und wie wir mit dieser Erkenntnis konstruktiv umgehen könnten.

Emotionale Intelligenz besteht darin, zwischen Bewertung und Gefühl trennen zu können. Was habe ich gehört? Welche Bewertung steckt dahinter? Welche Botschaft sendet mir dieses Gefühl, und wie kann ich darauf reagieren? Wenn ich derart differenzieren kann, kann ich auch meine Kommunikation darauf einstellen, was meine Gefühle mir mitteilen.

Respekt

Emotionale Dickhäutigkeit

COMMUNICO



Schaden / Absicht	Wut	Wehre dich !
Existenzielle Bedrohung	Angst	Rette dich !
Verlust	Trauer	Verabschiede dich !
Beachtung	Kränkung	Stärke dein Selbstbewusstsein !
Gewinn	Freude	Noch mal !

Bewertung – Gefühl – Botschaft

Im Wort ‚Emotion‘ steckt ‚motio‘, Lat. für ‚Bewegung‘: Gefühle sind evolutionär dazu da, uns in Bewegung zu versetzen. Diese Botschaften unseres Gehirns können wir nutzen, um unsere emotionale Dickhäutigkeit zu stärken: Wenn wir das Gefühl verstehen, können wir der Bewertung auf den Grund gehen und unser Verhalten anhand der Botschaft steuern.

In der Kommunikation können wir somit den Affekt kontrollieren und unsere Reaktion reflektiert gestalten. Zum Beispiel müssen wir bei Wut nicht ausrasten, sondern können uns auf angemessene Weise wehren – etwa indem wir persönliche Grenzen ziehen oder im Gespräch auf die Sachebene zurückkehren.

Die linke Spalte der Tabelle listet die Bewertungen auf, die einigen häufigen Gefühlen in der Regel zugrunde liegen. Die schwarze Spalte benennt die jeweilige Botschaft, die diese Gefühle uns senden. Empfinden wir etwa Freude, liegt das daran, dass wir irgendetwas gewonnen oder erreicht haben. Also werden wir unser Verhalten darauf ausrichten, dieses Gefühl zu wiederholen.

Respekt

Experimente

COMMUNICO

Das perfekte Tagebuch



MONTAG

Danke sagen

DIENSTAG

Bombige
Zeiten

MITTWOCH

Phantastische
Zukunft

DONNERSTAG

Liebe/r...

FREITAG

Rückschau
halten

Das perfekte Tagebuch

Positive Emotionen stärken die Resilienz. Im Alltag sind wir oft sehr auf negative Empfindungen fixiert, denn wir denken eher problem- als glücksorientiert. Das ist dem Respekt abträglich. Wer unter Stress und Anspannung steht oder sich gar bedroht fühlt, neigt eher zu negativen Bewertungen – und entsprechendem Verhalten in der Kommunikation.

Wir können aktiv etwas für unsere Resilienz tun, indem wir den positiven Emotionen mehr Raum im Leben geben. Ein Weg das zu tun ist, ein sogenanntes Glückstagebuch zu führen. Das perfekte Tagebuch: Es hält die guten Emotionen fest und erinnert uns an den schlechteren Tagen daran, wie viel Gutes wir erleben.

Notieren Sie an jedem Werktag Gedanken zu einem Thema, das dem Glücksempfinden förderlich ist – nach dem links gezeigten Muster.

Respekt

Das perfekte Tagebuch

Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag
<i>Danke sagen</i>	<i>Bombige Zeiten</i>	<i>Phantastische Zukunft</i>	<i>Liebe/r ...</i>	<i>Rückschau halten</i>

Mehr gewinnende Rhetorik mit René Borbonus: Rhetorik-Ausbildung



Rhetorik ist so individuell wie der Mensch dahinter.

Mit seinen Trainings orientiert er sich an den Bedürfnissen der Kunden für die Praxis:

- Überzeugungsarbeit souveräner und strategischer leisten
- Präsentationen und Vorträge wirkungsvoller gestalten
- Schwierige Gespräche und Verhandlungen erfolgreich führen



Die Strategie für den Weg zur gewinnenden Rhetorik ist die persönliche Begleitung. In einer kleinen Seminargruppe lernen Sie, Erkenntnisse der Kommunikationspsychologie anzuwenden und gleichzeitig Ihren eigenen Stil zu entwickeln.

Mehr Vorträge mit René Borbonus:

Humor und professionelle Kommunikationskraft



Klarheit

Klarheit war das große Versprechen der vernetzten Informationsgesellschaft. Endlich sollten wir alles wissen und jedem jederzeit alles mitteilen können.

Tatsächlich hat heute scheinbar jeder etwas zu sagen und tut das dann auch noch. Herauszufiltern, was zählt, ist zur Lebensaufgabe avanciert. Wer Menschen Klarheit bietet, lenkt deshalb unweigerlich Blicke auf sich – und übernimmt große Verantwortung. In seinem neuen Vortrag stellt sich René Borbonus Fragen, die uns alle umtreiben: Wo verstecken sich die Stimmen der Vernunft? Wem dürfen wir noch Glauben schenken? Warum werden wir so oft nicht verstanden? Wie können wir verständlich und klar kommunizieren? „Klar zu scheinen ist einfach – klar zu sein ein Alleinstellungsmerkmal!“

Die Kraft der Rhetorik

Wer die Bühne betritt, dem gehört das Wort – ganz gleich, was er daraus macht.

Herrschende Wunschvorstellung ist die, das Publikum zu fesseln und für die eigenen Inhalte zu begeistern. Glücklicherweise muss man dies nicht dem Zufall überlassen. Erleben Sie den Vortrag mit René Borbonus: Ein Plädoyer für die freie Rede, die auf mehr zielt als auf bloße Information. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Rede sprachlich und inhaltlich aufwerten und mit welchen einfachen Stilmitteln Sie Ihr Publikum mitreißen und nachhaltig überzeugen.

„Um **Spuren** zu
hinterlassen,
braucht man ein
Profil.“
René Borbonus

I Thema, 2 Perspektiven
Tag der Klarheit

1 THEMA,
2 PERSPEKTIVEN.
Gewinnen Sie Klarheit.

Gewinnen Sie Klarheit.

2 PERSPEKTIVEN,
1 THEMA

Jetzt den
Communico Campus
kennenlernen!
Tag der Klarheit:
nur 280 €

Eine ganz besondere Tagung mit klarer Botschaft: Eine Klarheit, die sich nach außen sichtbar macht, setzt innere Klarheit voraus.

Erfahren Sie, wie man Klarheit nach außen bringt und wie man im eigenen Kopf besser klar kommt. Der Tag der Klarheit ist der perfekte Einstieg in die Welt der überzeugenden Kommunikation.

Im Mittelpunkt: gelebte Kommunikation

Sie erleben, welche sprachlichen und psychologischen Klarheitsbremsen im Alltag stören. Sie erfahren, wie sich Gesprächsstile auf unser Verhalten auswirken. Sie lernen, klare Botschaften zu formulieren. Und Sie werden Kommunikation ganz neu für sich entdecken.

**Überzeugend wirken,
andere und sich selbst besser verstehen**

Der Tag der Klarheit ist für Menschen gedacht, die überzeugend wirken möchten und andere, aber auch sich selbst besser verstehen wollen – im persönlichen Gespräch, im Job, auf der Bühne, in den Medien.

Mehr Infos: www.tag-der-klarheit.de

Multimediale Online-Seminare mit fesselnden Videobotschaften Neu: éCampus



Online-Seminare im éCampus: nur 79 €

éCampus
Ihre Vorteile

- zeit- und ortsunabhängig lernen
- Praxistipps für den Transfer in den Alltag
- nachhaltig durch privaten Login-Bereich
- einfache Bedienung auf allen Geräten
- knackige Videoimpulse von 5 bis 10 min.
- Multiple-Choice-Fragen zur Selbstkontrolle
- Arbeitsblätter zum Download

Mehr Infos und alle Online-Seminare auf ecampus.communico.de

Ja, es macht einen Unterschied, wie wir etwas sagen. Doch wie schafft man es, diese Erkenntnis zu leben? Tagtäglich, in jedem Moment, bei jeder Begegnung – ohne intuitiv zu handeln oder Wirkung dem Zufall zu überlassen. Denn dabei verschenkt man wertvolles Potenzial – privat wie im Business.

Die Fertigkeiten, die es braucht, um die Kraft von Kommunikation bewusst zu steuern, sind erlernbar: im Communico éCampus. Der éCampus beinhaltet multimediale Online-Seminare mit fesselnden Videobotschaften, vertiefenden Arbeitsblättern und Schritt-für-Schritt-Anleitungen sowie interessante ergänzende Fachartikel. Worte wirken. Erfahren Sie ihre Kraft. Wo immer Sie wollen. Denn den éCampus haben Sie immer bei sich – im Büro am Computer, zu Hause auf dem Tablet oder unterwegs auf dem Smartphone.

Begeisterung erfahren. Wissen erweitern. Im Communico éCampus.

- **Jederzeit:** Bestimmen Sie selbst, wann Sie Freiräume zum Lernen haben. Loggen Sie sich zu jeder Tages- und Nachtzeit ein!
- **Flexibel:** Egal ob von Ihrem Computer, Laptop, Tablet oder Mobiltelefon – die Seminare sind nutzerfreundlich aufgebaut.
- **Hochwertig:** Inhalte von 3 Experten, die ihr Wissen online weitergeben.

Communico GmbH.

René Borbonus

Vorträge | Trainings | Coaching

St.-Barbara-Str. 36. D-56412 Ruppach-Goldhausen.

tel +49 (0) 2602 / 99 80 93 fax +49 (0) 2602 / 99 80 94.

mail info@communico.de.

web www.communico.de. www.rene-borbonus.de.