

PHYSIOTHORIK



Erkenne Dein Gegenüber!



Holen Sie sich den Vorteil in der Kommunikation

Jeder von uns hat täglich mit Menschen zu tun. Und wir Menschen kommunizieren, wir tauschen uns aus. Wie wäre es, wenn Sie in dem Moment, in dem ein neuer Kontakt auf Sie zukommt, bereits wüssten, welche Art von Charakter Ihnen begegnet? Und wenn Sie sich schon von da an auf das Gespräch viel vorteilhafter einstellen könnten?

Das macht Physiothorik so wertvoll

Mit Physiothorik erreichen Sie einen ungeahnten Vorsprung. Mit dem in dieser Veranstaltung vermittelten Wissen können Sie zukünftige Begegnungen gesprächsseitig optimaler und zielorientierter führen. Sie werden, bevor überhaupt die ersten Worte gewechselt wurden, wissen, mit welcher Persönlichkeit Sie es zu tun haben. Ein solches Wissen lässt Ihre Argumente ganz anders wirken. Auch in angespannten Situationen behalten Sie einen kühlen Kopf!

Physiothorik – was beinhaltet dieser Begriff?

Der Begriff Physiothorik ist ein künstlicher Begriff. Er setzt sich zusammen aus „Physio“ = „der Physiognomie“. Die Physiognomie ist die Lehre des Gesichts, da in diesem Ihr Charakter gelesen werden kann. Der zweite Teil „thorik“ ist der Rhetorik entnommen. Hier geht es darum zu lernen, wie Charaktere miteinander erfolgreich kommunizieren können.

Ihre Trainer:



Siegfried Lachmann ist langjähriger Rhetorik-Praktiker, Begründer der Physiothorik-Methode, kommt aus Süddeutschland und ist international tätig als Trainer, Berater und Autor.



Udo Gaedeke ist langjähriger Praktiker der Physiognomie, Begründer der Scan-Reading Schnell-Lese-Methode, Speaker, Coach. Er wohnt in La Gomera (Kanaren) und ist tätig als Trainer und Coach.



Aktuelle Termine unter
www.physiothorik.de/seminare

TAG 1:

- 08:00 Uhr **Vorstellungsrunde, Erwartungen, usw.**
Siegfried Lachmann
- 08:30 Uhr **Einführung in das Thema „Physiognomie“**
Udo Gaedeke
- 12:30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**
- 13:30 Uhr **Einführung in das Thema „Kommunikation“**
Siegfried Lachmann
- 16:30 Uhr **Erste Übungen**
Udo Gaedeke & Siegfried Lachmann

TAG 2:

- 08:00 Uhr **Wiederholung und offene Fragen**
Udo Gaedeke & Siegfried Lachmann
- 09:00 Uhr **Aus der Praxis für die Praxis**
Udo Gaedeke & Siegfried Lachmann
- 12:30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**
- 13:30 Uhr **Umgang mit schwierigen Situationen**
 Unvorhergesehenen Momenten sicherer begegnen können
Udo Gaedeke & Siegfried Lachmann
- 15:30 Uhr **Aus der Praxis für die Praxis**
 Sich sicher machen für den Alltag
Udo Gaedeke & Siegfried Lachmann
- 17:30 Uhr **Auswertung des Seminars**
- Anschl. **Gute Heimreise!**

Änderungen im Programmablauf möglich!



Video mit Siegfried Lachmann und Udo Gaedeke

Inhalte:

- Die Unterschiede von menschlichen Persönlichkeiten an einfachen Gesichtsstrukturen und –formen erkennen
- Das Verstehen der eigenen und anderen Persönlichkeiten
- Das Zusammenspiel versch. Persönlichkeiten. Sie erkennen und interpretieren deren Verhalten treffsicher
- Vom Wissen zum Können: Praxisübungen in der Gruppe
- Die ideale Kommunikation mit den unterschiedlichen Persönlichkeiten. Das bringt Ihnen sicheres Auftreten.
- Argumentation mit Hilfe der Dialektik
- Praktische Übungen



„Das Gesicht ist das Protokoll des Charakters!“

Karl Julius Weber

Das ist Ihre Veranstaltung ...

Sie haben Führungs- oder Personalverantwortung, arbeiten im Vertrieb oder sind als Trainer oder Coach aktiv?

Dann haben Sie viel mit Menschen zu tun. Und da jeder von uns grundverschieden ist, ist es von Vorteil zu wissen, mit was für einem Persönlichkeitstyp Sie es im nächsten Moment zu tun haben werden. Die Stärken der Mitglieder Ihres Teams stehen jedem einzelnen „ins Gesicht geschrieben“. Lernen Sie diese abzulesen und Ihr Team ideal aufzustellen.

Ihr Nutzen:

- **Erkennen von Persönlichkeitstypen**
 - > Sie stellen sich sofort auf Ihr Gegenüber ein und sprechen so, dass der andere Sie versteht und sich verstanden fühlt
 - > Andere folgen Ihnen ganz natürlich und selbstverständlich
- **Sie werden noch souveräner**
 - > auch in schwierigen Situationen behalten Sie den Überblick
 - > Entscheidungen werden Ihnen noch leichter fallen
 - > Niemand wird Ihnen etwas vormachen können
- **Zeitersparnis**
 - > Sie präsentieren Ihr Anliegen genau in der Weise, wie Ihr Gegenüber es benötigt
 - > Sie brauchen Dinge nicht wieder und wieder zu erklären
 - > Ihr Gegenüber hält Sie für erfahren, weise, eloquent, zielorientiert – weil Sie seine Sprache sprechen und ihn da genau abgeholt haben, wo er stand
- Optimierung der Beobachtung bzw. der Beobachtungsgabe
- Welt weit anwendbar
- Auch im seelsorgerischen und therapeutischen Bereich einsetzbar