

# Das rechte Maß in der Gesprächsführung



**Nähe und Distanz**



# Was läuft bei vielen Gesprächen schief?

10 Praxistipps für erfolgreiche Gespräche



## **Tipp 1: Bereiten Sie sich gut vor**

- **Ziele bestimmen**
- **Inhaltliche Vorbereitung**
- **Strategische Vorbereitung**
- **Den eigenen Verhandlungsrahmen klären**



## **Tipp 2: Behalten Sie das ganze Gespräch über immer Ihre Ziele im Auge**

- **Klare Ziele ermöglichen ein frühzeitiges Eingreifen**
- **Klare Ziele erlauben es Ihnen, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren**

## **Tipp 3: Bemühen Sie sich um eine partnerschaftliche Einstellung**

- **Wie sehen Sie Ihre Gesprächspartner?**
- **Ihr Gesprächspartner bemerkt Ihre Einstellung sowieso**



## **Tipp 4: Erst verstehen, dann verstanden werden**

- **Der Quantensprung**
- **Verstehen heißt sich hineinzudenken**
- **Gehen Sie auf Ihren Gesprächspartner ein**
- **Menschen wollen verstanden werden**

## **Tipp 5: Lassen Sie sich nicht „zuschütten“**

- Bei einem Dialog reden beide

## **Tipp 6: Lassen Sie sich nicht unterbrechen**

## **Tipp 7: Fassen Sie sich selbst kurz**

- Nach 30 Sekunden hört Ihnen keiner mehr zu

## **Tipp 8: Fragen Sie auf jeden Fall nach, wenn Sie etwas nicht verstanden haben**

- Entlarven Sie rhetorische Spielchen

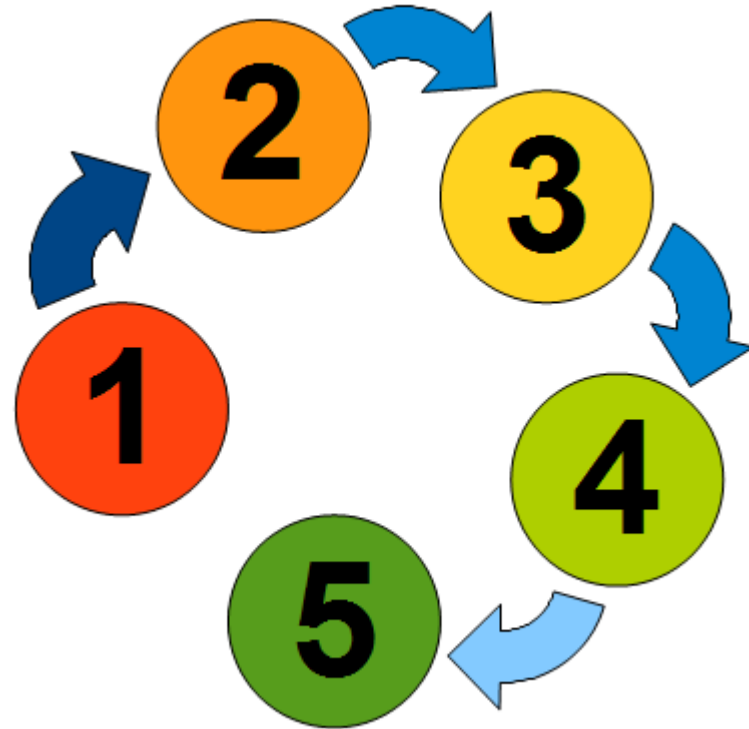
## **Tipp 9: Fragen, fragen, fragen**

- Wer sinnvoll fragt, der führt
- "Warum?" fragen



## Tipp 10: Verwenden Sie eine klare und bildhafte Sprache mit vielen Beispielen





## Die Fünf-A-Methode

1. Akzeptieren
2. Aufklären
3. Antworten
4. Aufwiegen
5. Abchecken



## Die Buddha-Strategie

**Siddhartha Gautama, geboren 563 v. Chr. in Lumbini, Nepal; gestorben 483 v. Chr. in Kushinagar, Indien. Er lehrte als Buddha (wörtlich der Erwachte) den Dharma (wörtlich die Lehre) und wurde als solcher der Begründer des Buddhismus.**

## Meister Yoda – Möge die Macht mit euch sein...





---

Jäger Rhetorik Recklinghausen

Christian Jäger

Stuckenbuschstr. 220

45659 Recklinghausen

Tel.: 02361/939974

[www.jaeger-rhetorik.de](http://www.jaeger-rhetorik.de)