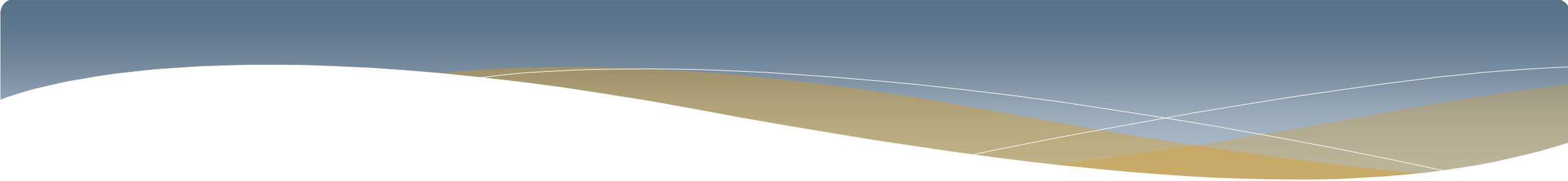


Das rechte Maß in der Gesprächsführung

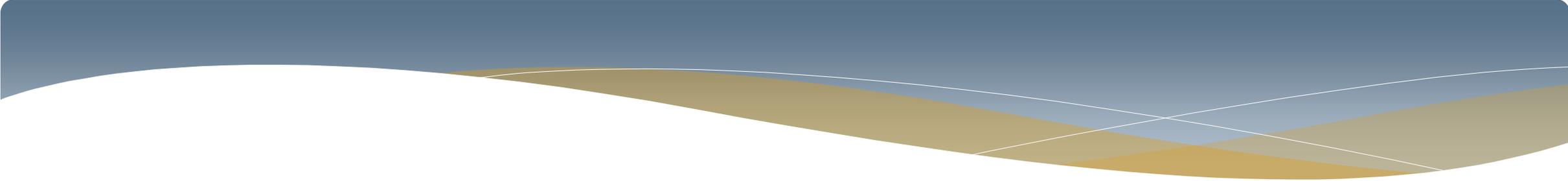


Nähe und Distanz



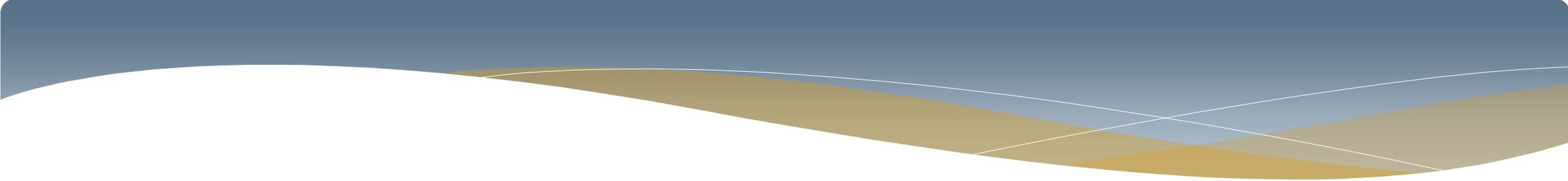
Was läuft bei vielen Gesprächen schief?

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

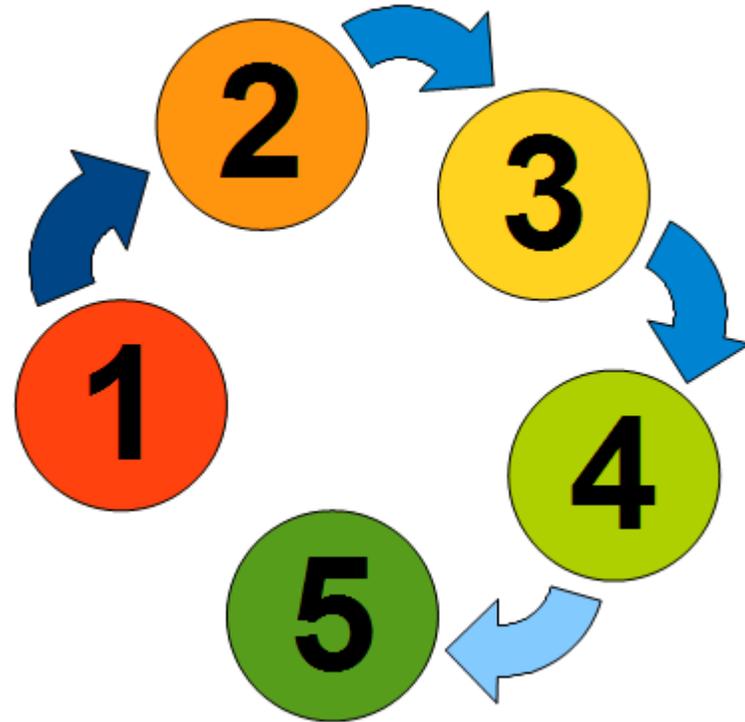
- Entlarven Sie rhetorische Spielchen

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