

Das kleine Rhetorik Handbuch ²¹⁰⁰ Band 9

Stand: Juni 2019

Presse-Text zu: Gespräche führen

„Zielorientierte und zeitsparende Gesprächslenkung“

Oh Schreck, ein Kritikgespräch steht an. Sie haben einen Mitarbeiter bei einem unprofessionellen und möglicherweise sogar schädlichen Verhalten beobachtet. Er hat Ihre Beobachtung wahrgenommen, sodass Sie schon alleine deswegen aktiv werden müssen. Wie bereiten Sie sich vor? Was ist Ihr Minimal- und Ihr Maximal-Ziel? Wo und wann wollen Sie sich treffen? Wie wollen Sie das Gespräch einleiten? Diese und viele weitere Fragen gehen Ihnen vorab durch den Kopf und wollen beantwortet werden. Die gute Vorbereitung ist bereits die Hälfte des Gesprächserfolgs. Im Gespräch selbst heißt es freundlich aber in einem gewissen Rahmen auch bestimmt aufzutreten. Sorgen Sie dafür, dass am Ende ein greifbares und nachvollziehbares Ergebnis steht, mit dem beide Gesprächsteilnehmer einverstanden sind und das Sie gegebenenfalls auch dokumentieren. Auch in anderen, ‚harmloseren‘ Gesprächen greift eine vergleichbare Vorgehensweise. Sie können durch Ihr professionelles Verhalten vor Ort zu einem kurzweiligen und erfolgreichen Gesprächsverlauf beitragen. Ihr Verhalten ist im Dialog wie auch in Diskussionsrunden vergleichbar. Gegenseitiger Respekt und der Wille, ein genau gestecktes Gesprächsziel zu erreichen, helfen im Gesprächs-Austausch. Es wird Ihnen leichterfallen, wenn Sie ‚aktiv zuhören‘, Empathie zeigen und auch in Gesprächsrunden eine zielführende Vorgehensweise einsetzen. Das gilt auch für ‚kritische‘ Situationen, in denen sich ein Konflikt anbahnt. Wird nicht aufgepasst, kann der Konflikt schnell eskalieren. Besser ist es, eine Konfliktlösung herbeizuführen. Guten Erfolg bei Ihren Gesprächen!

Praxisnah, zeitgemäß und kompakt. Das sind drei interne Vorgaben für unsere Rhetorik-Ratgeber. In unserer Reihe der kleinen Rhetorik-Handbücher wird jeweils ein wesentlicher Teil aus dem umfangreichen Bereich der Rhetorik kompakt vorgestellt. Die Zahl 2100 steht dabei für das 21. Jahrhundert, was die Aktualität der Themen unterstreicht. Diese entsprechen den heutigen Anforderungen im beruflichen Umgang miteinander. Im vorliegenden Ratgeber „Rhetorik – Gespräche führen“ wird schwerpunktmäßig auf folgende Themen eingegangen:

- Empathie, Authentizität und positive Grundeinstellung
- Dialogformen – Vom Monolog zum Dialog
- Moderation, Diskussion, Talk-Runde und Polit-Talk

Viel Erfolg bei der Vertiefung bestehenden Wissens und erfolgreichen Einsatz im Berufsleben.

Gespräche führen

ISBN 978-3-7448-3970-9, 100 Seiten,
12x19 cm, broschiert, Libri Books on Demand,
€ 9,70; E-Book 3,99



Horst Hanisch, Bonn, ist selbstständiger
Fachbuchautor, Coach und Dozent.

Seine Trainingstätigkeit erstreckt sich unter anderem auf die Bereiche Kommunikation, Persönlichkeits-Entfaltung, Soft Skills, Soziale Kompetenz und Knigge/Etikette/ Umgangsformen. Seine Seminare finden im In- und Ausland statt.

Er ist Autor zahlreicher Fachbücher, die in Deutschland und im Ausland erschienen sind.

Horst Hanisch veranstaltet Seminare zu Themen wie ‚Business-Etikette‘, ‚Das wie ist man/frau was?-Lehrmenü‘, ‚Rhetorik, Präsentation und Moderation‘, ‚Outfit, Selbstbewusstes Auftreten, Smalltalk‘, ‚Interkulturelle Kompetenz‘ und andere.

www.knigge-seminare.de

o Knigge Set



Handbuch Rhetorik Reihe



Kleine Knigge Reihe

