

Gespräche erfolgreich zu führen ist wie erfolgreiches Schachspielen

Viele Menschen haben Angst, vor einer größeren Gruppe zu reden oder zu präsentieren. Verständlich – jedoch meist unbegründet.

Weshalb ist diese Angst unbegründet?

Weil in der Regel passiert beim Reden vor größerem Zuhörerkreis nichts – außer ein paar möglichen Zwischenrufen werden alle Personen zuhören (oder einschlafen). Denn eine Frage oder Anmerkung aus dem größeren Zuhörerkreis zu artikulieren traut sich kaum jemand.

Völlig anders sieht es jedoch aus, wenn es um erfolgreiche Gesprächsführung geht.

Weshalb?

Bei Gesprächen im kleineren Kreis ist die Wahrscheinlichkeit sehr viel höher, dass es zu Störungen oder unvorhergesehenen Wendungen kommt. Mal ist ein „Selbstdarsteller“ in der Runde, mal ein „Dauernörgler“, mal ein „Besserwisser“, mal eine „Ich-bin-aus-Prinzip-dagegen-Person“. Und diese Personen können männlich oder weiblich sein.

Das heißt, eine eigene Meinung „durchzubringen“ oder Zustimmung zu erhalten kann sehr anstrengend bis hin zu fast unmöglich werden. **Wer hier nicht die Klaviatur der geschickten (!) Rhetorik beherrscht, ist auf verlorenem Terrain oder macht sich zum Spielball der anderen Gesprächsteilnehmer.**

Was zeichnet eine erfolgreiche Gesprächsführung also aus?

Es sind mehrere Punkte – einige der wichtigsten sind die folgenden:

- Was strahlen Sie mit Ihrer Körpersprache, insbesondere Ihrer Mimik und Gestik, aus?
- Wie gut hören Sie zu, anstatt sich bei Redebeiträgen der anderen Personen bereits Ihre Antwort zu überlegen?
- Wie gut beherrschen Sie es, verbale Angriffe schlagfertig abzuwehren und anschließend geschickt in die Offensive zu kommen?
- Welche Fragearten beherrschen Sie und wie gut sind Sie in der Lage, um mit der passenden Frageart gedankenschnell in bestimmten Situationen das Gespräch in die gewünschte Richtung zu lenken?

Am schwierigsten zu beherrschen ist, reaktionsschnell geschickt zu fragen, Angriffe abzuwehren und die eigenen Argumente wirkungsvoll einzusetzen. Dies erfordert in der Regel ein zielgerichtetes intensives Training.

Denn wie beim Schachspielen erhalten Sie die „Züge“ = Antworten zurück, die Sie mit Ihren Aussagen und/oder Fragen hervorrufen. **Es ist also (fast) immer Ihre Verantwortung, wenn ein Gespräch oder eine (Preis-/Gehalts-)Verhandlung in die aus Ihrer Sicht falsche Richtung gelaufen ist.**



Taktik und Strategie und geschicktes Vorgehen bei der Wortwahl und insbesondere bei der Wahl der eingesetzten Fragearten sind also entscheidend, ob Sie Ihr Gesprächsziel erreichen oder nicht. „Wer fragt, der führt.“ ist nur die halbe Wahrheit. **Die ganze Wahrheit lautet: „Wer fragt, der führt, allerdings wohin?“**

So wie Sie Ihre rhetorischen „Züge“ in einem Gespräch setzen, dementsprechend wird Ihr Gesprächspartner reagieren. Und falls er agiert, kommt es auf Ihre Antworten an. „Zug um Zug“.

Kommunizieren und Gespräche zu führen ist ein „Mundwerk“ – es lässt sich erlernen und trainieren. Wollen Sie mehr dazu wissen? Dann melden Sie sich gerne bei mir!

Herzliche Grüße, Ihr Peter A. Worel

Zu meinem Kundenkreis zählen Personen, die in Unternehmen, vor Kunden, in der Öffentlichkeit oder im Privaten wirkungsvoll und sicher auftreten sowie ihr Können und Wissen überzeugend kommunizieren wollen.

*Mir ist wichtig, Ihnen als Kunde anstatt 08/15-Lösungen vielmehr zu Ihrer Persönlichkeitsstruktur passende Rhetorik- und Körpersprache-Techniken an die Hand zu geben (Sind Sie eher ein „Alpha-Tier“? Sind Sie eher zurückhaltend? Sind Sie eher schüchtern?) und Sie derart zu trainieren, dass Sie diese durch intensives Üben verinnerlichen und Teil Ihrer Persönlichkeit werden lassen. Damit Sie auch nach dem Training gestärkt „natürlich“ statt „trainiert“ auftreten. **Deshalb sind sämtliche meiner Trainings und Coachings maßgeschneidert auf der Basis der Kundenbedürfnisse – offene Standard-Seminare gebe ich keine.***

Meine Trainingsmethoden in Einzeltrainings und in firmeninternen Seminaren sowie meine Bücher und Vorträge basieren u.a. auf Ergebnissen der Gehirnforschung, wie Menschen „ticken“.

In meinen 18 Jahren als leitender Angestellter sammelte ich Auftrittserfahrungen in zahlreichen Interviews und Vorträgen, Gesprächserfahrungen in unzähligen Führungs- und Kundengesprächen sowie als Dozent. Diese Erfahrungen und meine Ausbildung in Rhetorik, Etikette und Körpersprache kommen Ihnen als Kunde von mir zugute.

2008 machte ich mich als Trainer, Coach, Buchautor und Berater selbstständig. Dass ich Wirtschaftsmathematik und Kirchenmusik studiert habe, versetzt mich in die Lage, einerseits treffend zu analysieren und im Einklang zur jeweiligen Persönlichkeit optimal zu beraten. Und andererseits, die Trainingsinhalte mit Feingefühl und einer gesunden Portion Lockerheit und zugleich auf-rüttelnd zu vermitteln.

In meiner Freizeit entspanne ich gerne bei Musik und in der Natur. Und genieße die Gesellschaft humorvoller Menschen.



Zum Stärken Ihres Auftretens (und ggf. das Ihrer Angestellten) wählen Sie aus den folgenden Optionen:

- Maßgeschneiderte Einzeltrainings
- Maßgeschneiderte Online-Einzeltrainings
- Maßgeschneiderte firmeninterne Seminare
- Maßgeschneiderte Coaching-Pakete
-
- Punktuelle Vorbereitungstrainings für konkret bevorstehende Situationen (z.B. Reden, Verhandlungen, Präsentationen, Bewerbungsgespräche, ...)

Ihre Bedürfnisse zählen. Gehen auch Sie den für Sie individuell passenden und erfolgreichen Weg!
Der Nutzen-Investitions-Effekt wird für Sie optimal sein. Versprochen.
