

**Dank verbesserter Kommunikation Vertrauen aufbauen
So können wir das gegenseitige Verständnis fördern**



1 VORAUSSETZUNG
Eine gute Beziehung



2 WAS FÖRDERT DEN DIALOG?

- Das Gegenüber ernst nehmen
- Sich in Gegenposition versetzen können
- Gegenargumente anhören (aktiv zuhören)

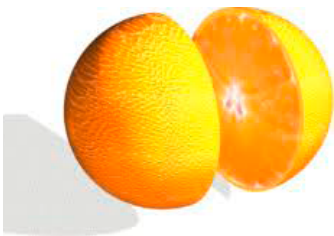


**3 WIE KANN ICH MICH DER
VORWURFSSCHLAUFE ENTZIEHEN?**

- Fragen statt sagen
- Hin zu konkreten Fakten lenken

AUS DER PRAXIS FUER DIE PRAXIS:Die Erkenntnisse basieren auf langjähriger Erfahrung bei heiklen Verhandlungen und Gesprächen

1



4

**DIE VORBEREITUNG IST DIE HALBE MIETE
WAS IST DIE WICHTIGSTE BOTSCHAFT?**
- Was muss verankert werden?

5

**DAS ARGUMENT KURZ UND KONKRET AUF
DEN PUNKT BRINGEN**
- BBB Formel: Nur eine Botschaft mit ei-
nem Bild oder einem Beispiel koppeln

6

EINWAENDE ANTIZIPIEREN
- Wer nicht in den Mokassins des Gegners
gelaufen ist, argumentiert schlechter

7

**NACH DEM HARVARD PRINZIP
VERHANDELN**
- Mit der Person freundlich – in der Sache
hart kommunizieren
- «Ich verstehe Deine Sicht – bin aber mit
dieser Ansicht nicht einverstanden»

8

PRÄSENT SEIN
- Wer 100%ig engagiert ist und sich nicht
von Tipps und Tricks ablenken lässt (Wie
soll ich schauen, wie soll ich betonen
usw.), der kann sogar Fehler machen.
Sie werden toleriert. Das vereinfacht alle
Kommunikationsprozesse

9

VERSTÄNDLICHKEITSHelfER KENNEN
- Die wichtigsten Merkmale der
Verständlichkeit sind:
· Einfachheit
· Gliederung, Ordnung
· Kürze – Prägnanz
· Anregende Zusätze

ABER DAS WICHTIGSTE IST UND BLEIBT:

- Die Einstellung des Redners. Diese ist entscheidend!
- Nur wer von seinem Argument überzeugt ist, kann glaubwürdig überzeugen