

Christian-Rainer Weisbach

Stolperfallen im Gespräch

Passende Antworten auf unpassende Fragen und andere Möglichkeiten, Gespräche zu lenken

Unser Gesprächsverhalten ist geprägt von Automatismen, wie Frage – Antwort, Vorwurf – Rechtfertigung oder Angriff – Verteidigung. Dieses Buch zeigt Ihnen, wie Sie auch anders reagieren können, um nicht beispielsweise auf dreiste Fragen zu antworten oder auf gespielte Hilflosigkeit hereinzufallen. Dieses **Hereinfallen** wird hier als Falle bezeichnet.

-

So unangenehm es ist, in eine Falle zu tappen, trifft sie doch nur den, der nicht vorbereitet ist. Dieses Buch zeigt, was Sie aktiv beisteuern können, um sich dem Automatismus zu entziehen, immerzu erwartungsgemäß und permanent für andere verfügbar zu sein.

Glücklicherweise sind Sie den Ansprüchen, die andere an Sie stellen, nicht bedingungslos ausgeliefert – im Gegenteil: Sie können Bedingungen benennen und dadurch Begegnungen bereichern und Beziehungen belastbar machen.

-

Mit diesem Buch lernen Sie ein neues Gesprächsverhalten, mit dem Sie zu anderen Ergebnissen kommen. Das gilt insbesondere dann, wenn Ihnen an einer guten Beziehung gelegen ist – geschäftlich ebenso wie privat.

-

Autor*in

Christian-Rainer Weisbach

Prof. Dr. Christian-Rainer Weisbach, Universitäten Hohenheim und Tübingen, arbeitet seit mehr als 30 Jahren in der Fort- und Weiterbildung als Personalentwickler, Coach und Trainer/Referent.



Christian-Rainer Weisbach

Stolperfallen im Gespräch

Passende Antworten auf unpassende
Fragen und andere Möglichkeiten
Gespräche zu lenken

Beck-Wirtschaftsberater im dtv

Christian-Rainer Weisbach
Stolperfallen im Gespräch

ISBN: 978-3-423-50968-8
EUR 12,90 [DE] – EUR 13,30
[AT]
ET 20. September 2019, 1.
Auflage
Sprache: Deutsch

Weitere Bücher von Christian-Rainer Weisbach

- Professionelle Gesprächsführung, Taschenbuch 50947, ISBN: 978-3-423-50947-3



- Gekonnt kontern - in jeder Situation, Taschenbuch 50955, ISBN: 978-3-423-50955-8
- Stolperfallen im Gespräch, Taschenbuch 50968, ISBN: 978-3-423-50968-8
- Wie Sie andere für sich gewinnen, Taschenbuch 50916, ISBN: 978-3-423-50916-9