Konstruktiv Gespräche führen: Fähigkeiten aktivieren, Ziele verfolgen, Lösungen finden

Download Online Lesen

Click here if your download doesn"t start automatically

Konstruktiv Gespräche führen: Fähigkeiten aktivieren, Ziele verfolgen, Lösungen finden

Klaus Pawlowski

Konstruktiv Gespräche führen: Fähigkeiten aktivieren, Ziele verfolgen, Lösungen finden Klaus Pawlowski

Fähigkeiten aktivieren, Ziele verfolgen, Lösungen finden
Broschiertes Buch
Kurztext Wenn ein anderer Bewerber die Stelle erhält, die Gehaltsverhandlung scheitert oder der Kunde nicht kauft. Erfolg im Beruf hängt häufig davon ab, wie man miteinander kommuniziert. Auch privat lebt es sich weitaus leichter, wenn man sich mit seinen Mitmenschen gut "versteht". Wie kann man ein Gespräch steuern? Wie erkennt man, welche Botschaften sich hinter einem Satz verbergen? Wie geht man angemessen auf den Gesprächspartner ein? Wie erreicht man seine Gesprächsziele? Dieser Ratgeber liefert das richtige Handwerkszeug, mit dem man Gespräche vorbereiten und gestalten, das Gesprächsverhalten anderer analysieren und deuten, Gesprächsstrategien situationsgemäß anpassen kann. Ein hilfreiches Lesevergnügen mit spannenden Ausflügen in Theorie und Wissenschaft und zahlreichen Beispieldialogen aus dem Alltag. Inhalt Die Grundlagen: Warum führen wir Gespräche und mit welchen Zielen? Welche Faktoren bestimmen ein Gespräch? Wie können wir uns auf ein Gespräch vorbereiten? Wie verknüpfen wir Ziele mit Gesprächsthemen? Wie bestimmen wir Ort und Zeit für ein Gespräch? Wie können wir ein Gespräch aktiv gestalten? (Fragen, Paraphrasieren, Metakommunikation, Verständlich erklären, Sprecherwechsel, Körpersprache, Gesprächseröffnung, Themen, Gesprächsleitung, Gesprächsregeln) Die Vertiefung: Wie können wir die "äußere Situation" als Mittel zur Gestaltung von Gesprächen verwenden (Öffentlicher und privater Gesprächsrahmen, Rollen, Beziehungen, Einstellungen)? Wie können wir sprachliche Einstellungen verändern und Handlungen beeinflussen (Argumentieren, Raten, Warnen, Drohen, Erpressen, Versprechen, Bitten, Suggerieren) ? Die Erprobung: Beratungsgespräche - Kritikgespräche

Download Konstruktiv Gespräche führen: Fähigkeiten aktiv ...pdf

Online lesen Konstruktiv Gespräche führen: Fähigkeiten akt ...pdf

Downloaden und kostenlos lesen Konstruktiv Gespräche führen: Fähigkeiten aktivieren, Ziele verfolgen, Lösungen finden Klaus Pawlowski

---

347 Seiten

Kurzbeschreibung

Kurztext Wenn ein anderer Bewerber die Stelle erhält, die Gehaltsverhandlung scheitert oder der Kunde nicht kauft. Erfolg im Beruf hängt häufig davon ab, wie man miteinander kommuniziert. Auch privat lebt es sich weitaus leichter, wenn man sich mit seinen Mitmenschen gut "versteht". Wie kann man ein Gespräch steuern? Wie erkennt man, welche Botschaften sich hinter einem Satz verbergen? Wie geht man angemessen auf den Gesprächspartner ein? Wie erreicht man seine Gesprächsziele? Dieser Ratgeber liefert das richtige Handwerkszeug, mit dem man Gespräche vorbereiten und gestalten, das Gesprächsverhalten anderer analysieren und deuten, Gesprächsstrategien situationsgemäß anpassen kann. Ein hilfreiches Lesevergnügen mit spannenden Ausflügen in Theorie und Wissenschaft und zahlreichen Beispieldialogen aus dem Alltag. Inhalt Die Grundlagen: Warum führen wir Gespräche und mit welchen Zielen? Welche Faktoren bestimmen ein Gespräch? Wie können wir uns auf ein Gespräch vorbereiten? Wie verknüpfen wir Ziele mit Gesprächsthemen? Wie bestimmen wir Ort und Zeit für ein Gespräch? Wie können wir ein Gespräch aktiv gestalten? (Fragen, Paraphrasieren, Metakommunikation, Verständlich erklären, Sprecherwechsel, Körpersprache, Gesprächseröffnung, Themen, Gesprächsleitung, Gesprächsregeln) Die Vertiefung: Wie können wir die "äußere Situation" als Mittel zur Gestaltung von Gesprächen verwenden (Öffentlicher und privater Gesprächsrahmen, Rollen, Beziehungen, Einstellungen)? Wie können wir sprachliche Einstellungen verändern und Handlungen beeinflussen (Argumentieren, Raten, Warnen, Drohen, Erpressen, Versprechen, Bitten, Suggerieren) ? Die Erprobung: Beratungsgespräche - Kritikgespräche Über den Autor und weitere Mitwirkende

Dr. Klaus Pawlowski, Akademischer Oberrat, Göttingen, leitete bis 1997 den Arbeitsbereich Sprecherziehung an der Universität Göttingen; Seminarreferent in den Bereichen Wirtschaft, Verwaltung und Medien.

Download and Read Online Konstruktiv Gespräche führen: Fähigkeiten aktivieren, Ziele verfolgen, Lösungen finden Klaus Pawlowski #RJM6UZ37BFA

Lesen Sie Konstruktiv Gespräche führen: Fähigkeiten aktivieren, Ziele verfolgen, Lösungen finden von Klaus Pawlowski für online ebookKonstruktiv Gespräche führen: Fähigkeiten aktivieren, Ziele verfolgen, Lösungen finden von Klaus Pawlowski Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Konstruktiv Gespräche führen: Fähigkeiten aktivieren, Ziele verfolgen, Lösungen finden von Klaus Pawlowski Bücher online zu lesen.Online Konstruktiv Gespräche führen: Fähigkeiten aktivieren, Ziele verfolgen, Lösungen finden von Klaus Pawlowski ebook PDF herunterladenKonstruktiv Gespräche führen: Fähigkeiten aktivieren, Ziele verfolgen, Lösungen finden von Klaus Pawlowski DocKonstruktiv Gespräche führen: Fähigkeiten aktivieren, Ziele verfolgen, Lösungen finden von Klaus Pawlowski MobipocketKonstruktiv Gespräche führen: Fähigkeiten aktivieren, Ziele verfolgen, Lösungen finden von Klaus Pawlowski EPub