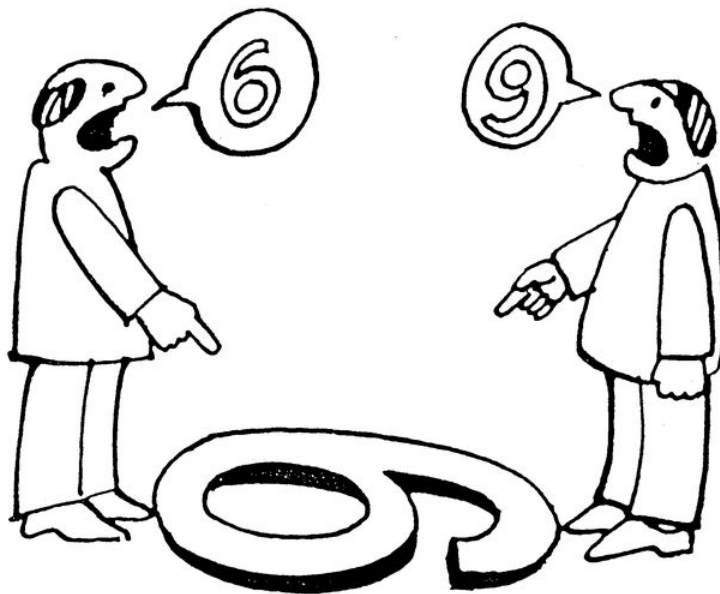


Kommunikation & Verhandlungen



Quelle: Mit freundlichem Einverständnis von Dirk von Gehlen,
www.dirkvongehlen.de

Regelmäßig erlebe ich, dass die Ursache von Missverständnissen oder sogar Streit einfach nur ein unterschiedlicher Blickwinkel ist. Oft lässt sich das leicht klären, aber genauso oft führt das zu einer Herabwertung von (beruflichen) Leistungen oder Belastungen zwischenmenschlicher Beziehungen. „Falsche“ Kommunikation führt also zu negativen Ergebnissen, die mit „richtiger“ Kommunikation nicht aufgetreten wären.

Doch wie kommt es eigentlich zu diesen unterschiedlichen Blickwinkeln und wie kann man dem begegnen? Wenn man genau hinschaut, haben wir – je nach Persönlichkeitstyp – unterschiedliche Sprachmuster, die es allgemein in der Kommunikation und insbesondere bei Verhandlungen zu erkennen und zu nutzen gilt.

Systematische Kommunikations- und Verhandlungstechniken können beruflich und privat zu gemeinsamen Blickwinkeln und einer besseren Beziehungsebene führen. Daraus resultieren bessere Gesprächs- und Verhandlungsergebnisse. Hierbei helfe ich Ihnen als zertifizierter Persönlichkeits-, Verkaufs- und Managementtrainer gern.

Sprechen Sie mich an!