In 30 Minuten wissen Sie mehr!

30 MINUTEN

Andreas Bornhäußer

Gesprächs-führung

GABAL

Andreas Bornhäußer

30 Minuten

Gesprächsführung

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.d-nb.de abrufbar.

ISBN 978-3-96740-013-7

Umschlaggestaltung: die imprimatur, Hainburg
Umschlagkonzept: Martin Zech Design, Bremen
Lektorat: Eva Gößwein, Berlin
Grafiken: Andreas Bornhäußer, Berlin
Autorenfoto: Simone Paulun
Satz: Zerosoft, Timisoara (Rumänien)

© 2020 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.

www.gabal-verlag.de
www.twitter.com/gabalbuecher
www.facebook.com/Gabalbuecher
www.instagram.com/gabalbuecher

In 30 Minuten wissen Sie mehr!

Dieses Buch ist so konzipiert, dass Sie in kurzer Zeit prägnante und fundierte Informationen aufnehmen können. Mithilfe eines Leitsystems werden Sie durch das Buch geführt. Es erlaubt Ihnen, innerhalb Ihres persönlichen Zeitkontingents (von 10 bis 30 Minuten) das Wesentliche zu erfassen.

Kurze Lesezeit

In 30 Minuten können Sie das ganze Buch lesen. Wenn Sie weniger Zeit haben, lesen Sie gezielt nur die Stellen, die für Sie wichtige Informationen beinhalten.

- Alle wichtigen Informationen sind blau gedruckt.

- Schlüsselfragen mit Seitenverweisen zu Beginn eines jeden Kapitels erlauben eine schnelle Orientierung: Sie blättern direkt auf die Seite, die Ihre Wissenslücke schließt.

- *Zahlreiche Zusammenfassungen innerhalb der Kapitel erlauben das schnelle Querlesen.*

- Ein Fast Reader am Ende des Buches fasst alle wichtigen Aspekte zusammen.

- Ein Register erleichtert das Nachschlagen.

Inhalt

Vorwort **6**

1. Jeder hat es in der Hand **9**
Manipulation als Qualität erkennen 10
Das GRID-Modell nach Mouton und Blake 15
SCIL Profile in der Anwendung 22
Missbrauch ist möglich 33

2. Im Kopf des anderen **37**
Die Perspektive des Gesprächspartners 38
Gesprächsführung dank der zlöF 40

3. Ein Gespräch einwandfrei führen **59**
Praktisch erprobte Gesprächsplanung im Beruf 61
Konkrete Anwendung im Privaten 71

4. Einwandfreie Gespräche sind gesund **77**
Umgang mit ungewollter Manipulation 78
Konsequenzen gelingender Kommunikation 81
Aufforderung und Anleitung zur Handlung 82

Der GRID-Test 85

SCIL Profile Trendtest 87

Fast Reader 89

Der Autor 94

Weiterführende Literatur 95

Register 96

Vorwort

Dieses Büchlein müsste eigentlich von Ärzten, Apothekern und den Krankenkassen empfohlen werden. Denn es dient der Gesundheit, weil es ein Drittel aller Quellen für negativen Stress im Leben reduzieren hilft. Der sogenannte Disstress entsteht entweder durch belastende Umfeldbedingungen wie zum Beispiel zu viel Lärm, schlechtes Licht, falsches Sitzen und so weiter. Die zweite große Stressquelle sind unerledigte Aufgaben und nicht erfüllte Erwartungen sowie noch nicht umgesetzte Vorsätze. Und last, but not least verursachen schlecht gelaufene Gespräche und unproduktive Meetings negativen Stress.

Wie aber soll und kann es gelingen, Gespräche, Meetings, Präsentationen und andere zwischenmenschliche Begegnungen so zu gestalten, dass sie Disstress reduzieren helfen und der Gesundheit dienlich sind? Durch klare Führung. Gemeint ist damit die Fähigkeit, den Verlauf der Begegnung so zu steuern, dass am Ende das gewünschte Ergebnis erzielt wird. Ganz im ursprünglichen Bedeutungssinne des Begriffes Rhetorik. So ist zum Beispiel in der Brockhaus-Enzyklopädie oder in Wikipedia nachzulesen: Rhetorik ist die Fähigkeit, Menschen durch das gesprochene Wort schnell und überzeugend für eine Ansicht zu gewinnen und sie nachhaltig zur gewünschten Handlung zu bewegen.

In anderen Worten: Es geht darum, Menschen zu manipulieren. Schade nur, dass das Manipulieren in Ungnade

gefallen ist. Zumeist ist es negativ besetzt und wird in dem Sinn verstanden, dass eine Person zu ihrem eigenen Vorteil eine andere Person beeinflussen und schlimmstenfalls sogar gegen deren eigentlichen Willen zu einer Handlung bewegen will. Der Manipulierte wird fremdbestimmt, sein freier Wille wird durch die Manipulation eingeschränkt oder kommt abhanden. Dabei ist der Manipulation in ihrem ursprünglichen Wortsinn eine Menge Positives abzugewinnen. Zusammengesetzt aus den beiden lateinischen Vokabeln „Manus“ („Hand“) und „piere („füllen“) bedeutet Manipulieren zunächst einfach nur, eine Hand voll zu haben oder etwas in der Hand zu haben. Gemeint ist damit die Handhabung, ein Handgriff oder Kunstgriff. In der Krünitz-Enzyklopädie steht: „Insbesondere heißt Manipulation aber die Bearbeitung, Berührung und Streichung eines Körpers mit der Hand, um heilsame Veränderungen in demselben zu bewirken.“ Es geht also darum, durch die richtige „Handhabung“ zur Genesung eines Menschen beizutragen.

Genauso verhält es sich in dem Fall, in dem ein Mensch den Verlauf seines Gespräches steuert und damit die Gedanken seines Gesprächspartners in die beabsichtigte Richtung lenkt. Das wäre die „richtige Handhabung“ von Rhetorik.

In diesem Sinne enthält dieses Büchlein zahlreiche Anregungen und praktische Tipps. Viel Spaß und Erfolg beim Entdecken und Anwenden wünscht Ihnen

Andreas Bornhäußer

MINUTEN

Inwiefern ist Manipulation etwas Positives?

Seite 10

Welche Verhaltenspräferenz ist im Gespräch die erfolgversprechendste?

Seite 15

Warum hängt Charisma vor allem von der Wirkung ab?

Seite 22