

Christian-Rainer Weisbach

Wie Sie andere für sich gewinnen

Die Kunst der Gesprächsführung

Christian-Rainer Weisbach ist Autor des Bestsellers „Professionelle Gesprächsführung“. Sein neues Buch „Wie Sie andere für sich gewinnen“ bietet dem Einsteiger die Kerngedanken der „Professionellen Gesprächsführung“ mit Merksätzen und Formulierungshilfen, aber ohne den breiten Übungsteil.

Das Buch vermittelt einen Methodenkoffer zur Gesprächsführung. In zehn Kapiteln geht es aus unterschiedlichen Blickwinkeln der Frage nach, wie die Beziehung zum Gegenüber gestaltet werden kann, so dass beide gewinnen. Wer Verbindungen zwischen Denken und Fühlen schafft, kommt schneller zum Ziel. Gemäß der Redewendung: „Verlierer sind nicht auf unserer Seite, Gewinner schon“ geht es in diesem Buch um die Chancen, wie sich durch Gesprächsführung berufliche und private Ziele verwirklichen lassen. Dauerhaft erfolgreich wird der sein, der seinem jeweiligen Gegenüber die Gelegenheit gibt, zusammen mit ihm zu gewinnen.

Das Buch ist nicht zuletzt aufgrund der vielen realitätsnahen Beispiele sehr anschaulich und zielt beim Leser auf den sofortigen praktischen Nutzen.

Inhalt:

1. Die Gewinnformel
2. Die Kunst des Zuhörens
3. Die Körpersprache erkennen und nutzen
4. Wie wir Emotionen erzeugen
5. Emotionen erkennen und bewusst gestalten
6. Die Kunst Veränderungen zu bewirken
7. Bilder erkennen und die Sprache des anderen sprechen
8. Mit ÜKEA den anderen gewinnen
9. Unscheinbare Wörter – große Wirkung
10. Zielklarheit



Christian-Rainer Weisbach

Wie Sie andere für sich gewinnen

Die Kunst der
Gesprächsführung

ISBN: 978-3-423-50916-9

EUR 9,50 [DE]

EUR 9,80 [AT]

ET 1. November 2007

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.



Autor*in Christian-Rainer Weisbach bei dtv

- Wie Sie andere für sich gewinnen, Taschenbuch, ISBN: 978-3-423-50916-9