

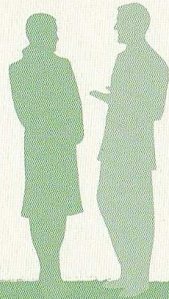
## GEWINNEN STATT SIEGEN

Sie können die Meinung Ihres Gegenübers nicht verändern – das kann sie oder er nur selbst!

- Führen Sie ein Gespräch – kein Duell!
- Zeigen Sie ehrliches Interesse!
- Echte Kontaktaufnahme
- Versuchen Sie Ihr Gegenüber zu verstehen!

Bitte vermeiden:

- Rhetorisch ‚platt machen‘
- Belehren, bloßstellen oder demütigen



## ECHTHEIT

Sie können auf Dauer nur von etwas überzeugen, von dem Sie selbst überzeugt sind!

- Bleiben Sie authentisch!
- Sagen Sie Ihre ehrliche Meinung!
- Was sind Ihre Erfahrungen, Positionen und Entscheidungen?
- Stehen Sie zu Ihren Fragen, Zweifeln und Unsicherheiten!

Bitte vermeiden:

- ‚Auftragsmeinungen‘
- Abstraktion und Verallgemeinerungen



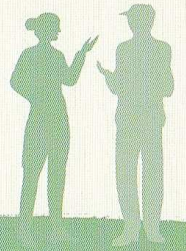
## RESPEKT BITTE!

Lassen Sie sich keinen Gesprächsverlauf aufzwingen, führen Sie Ihr Gespräch!

- „Bitte bleiben Sie sachlich!“ „So möchte ich mit Ihnen nicht reden.“
- Widersprüche benennen und aufdecken
- Wer fragt, führt!
- Teile und Herrsche!







Bitte vermeiden:

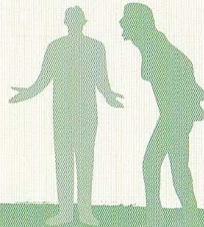
- Beleidigungen
- Unerwünschten Körperkontakt
- Unerwünschtes Duzen



## GEWALTFREIE KOMMUNIKATION

Gegen Aggression und Provokation helfen nur Ruhe und Vernunft.

-  Keine frontale Erwiderung
-  Provokation ignorieren oder ausklammern
-  Anknüpfungspunkte suchen
-  Motivsuche
-  Austausch
-  Angebot oder Lösung?



## SICHERHEIT

Angst kann ein Zeichen von Klugheit sein.

- Langstrecke statt Sprint
- Vertrauen Sie Ihren Gefühlen!
- Beachten Sie Ihre Tagesform!

Bitte vermeiden:

- Gefährdung
- Überforderung
- Hochstapelei

