



Neuer Weg

The image shows two directional signs mounted on a single metal pole against a clear blue sky. The top sign is white with a black border and a black arrow pointing to the right. The bottom sign is weathered, appearing brown and rusted, with a black border and a black arrow pointing to the left. The text on the signs is in a bold, sans-serif font.

Alter Trott

„Tacheles reden“

Geheimnis erfolgreicher Kommunikation

mit Daniel Hoch



Woran liegt es, dass wir es nicht machen?

Warum es besser ist, sofort zum Punkt zu kommen!

Was zeichnet die optimale Gesprächsführung aus?

Woran liegt es, dass wir es nicht machen?

Auswirkungen / Konsequenzen

Angst

Fehlender Mut

Rücksicht

Nicht gelernt / anders vorgelebt bekommen



Daniel Hoch

Autor - Berater - Speaker



ZIELE

Klartext zum eigenen Standpunkt äußern

Nachdruck zu verleihen

Mein Ziel zu erreichen

Gemeinsames Ziel zu erreichen

Entscheidung treffen

**Warum es besser ist,
sofort zum Punkt zu
kommen!**

Warum es besser ist, sofort zum Punkt zu kommen!

- Fair
- Lösend
- Effizient
- Klarheit (Sache + Beziehung / Rolle)
- Befriedigen > Zuversicht
- Lehrend (mich, dich, uns)

DAS GEHEIMNIS DES

KÖNNENS

LIEGT IM WOLLEN!

Was zeichnet die optimale Gesprächsführung aus?

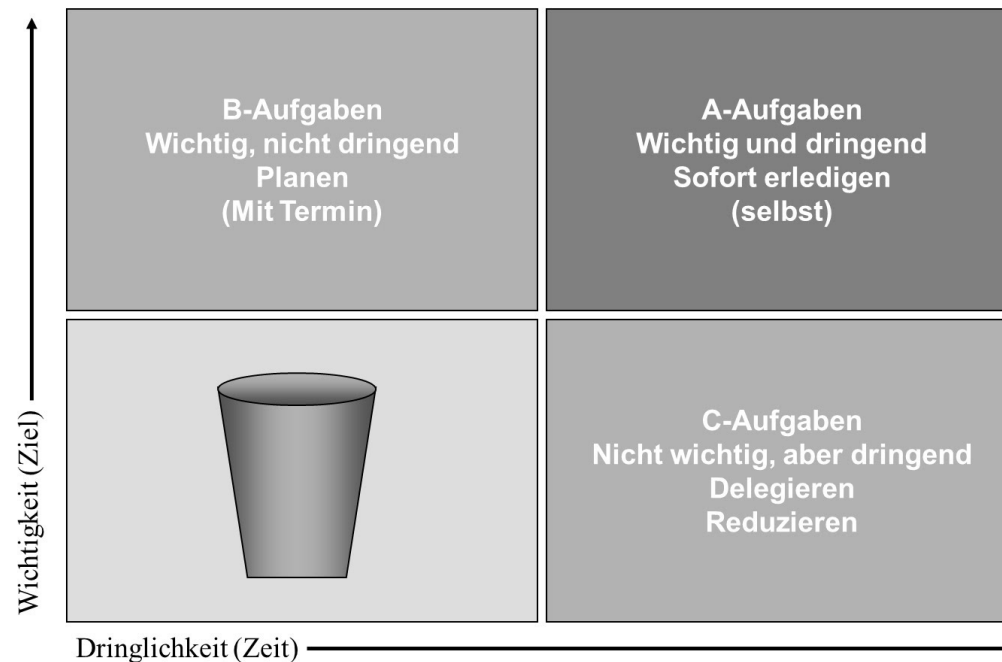


Was zeichnet die optimale Gesprächsführung aus?
Ich lebe bewusst und erkenne die Rollen.



Was zeichnet die optimale Gesprächsführung aus?
Führen Sie offiziell die Opposition ein.

Das Eisenhower-Prinzip

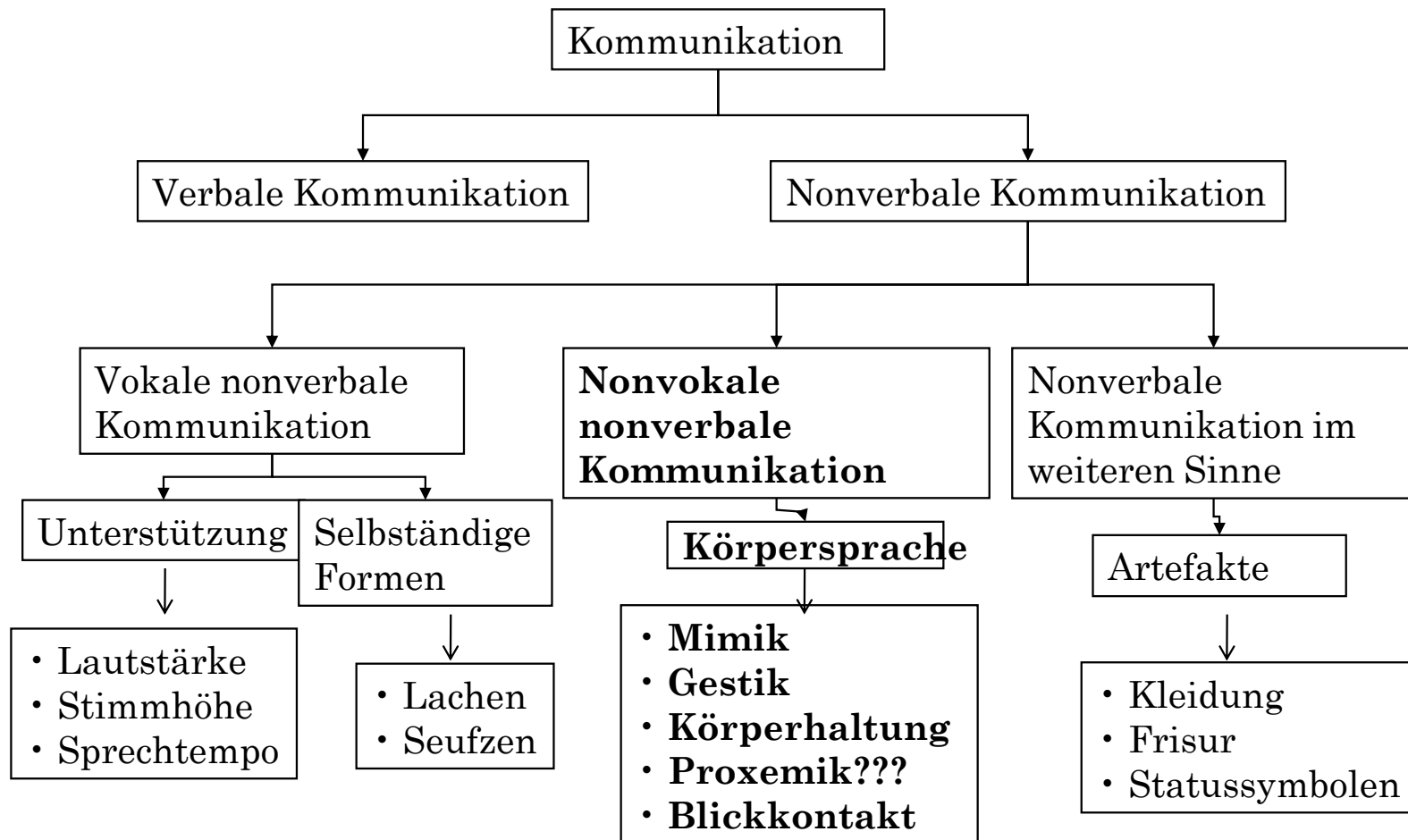


Was zeichnet die optimale Gesprächsführung aus?
EisenhowerMethode zur Priorisierung



Was zeichnet die optimale Gesprächsführung aus?
Ziele-Planung (Sache + Beziehung) nach dem SMARTE® Prinzip

Formen der Kommunikation





~~könnte~~ ~~sollte~~

~~nein~~

LOS GEHT'S!

~~hätte~~

~~würde~~

~~vielleicht~~

- 1. Gesicht wahren (meins und deins) .**
- 2. Beachten Sie immer den Mensch, dann die Sache.**
- 3. Absicht – Verhalten – Wirkung.**
- 4. ...**
- 5. ...**
- 6. ...**
- 7. ...**
- 8. ...**
- 9. ...**
- 10. ...**

Was zeichnet die optimale Gesprächsführung aus?



Daniél Hoch
TUN® - business and coaching experts!

Daniél Hoch
Autor - Berater - Speaker

1. REZEPT

Aber

und

Ohne

/

Nicht

/

Keine

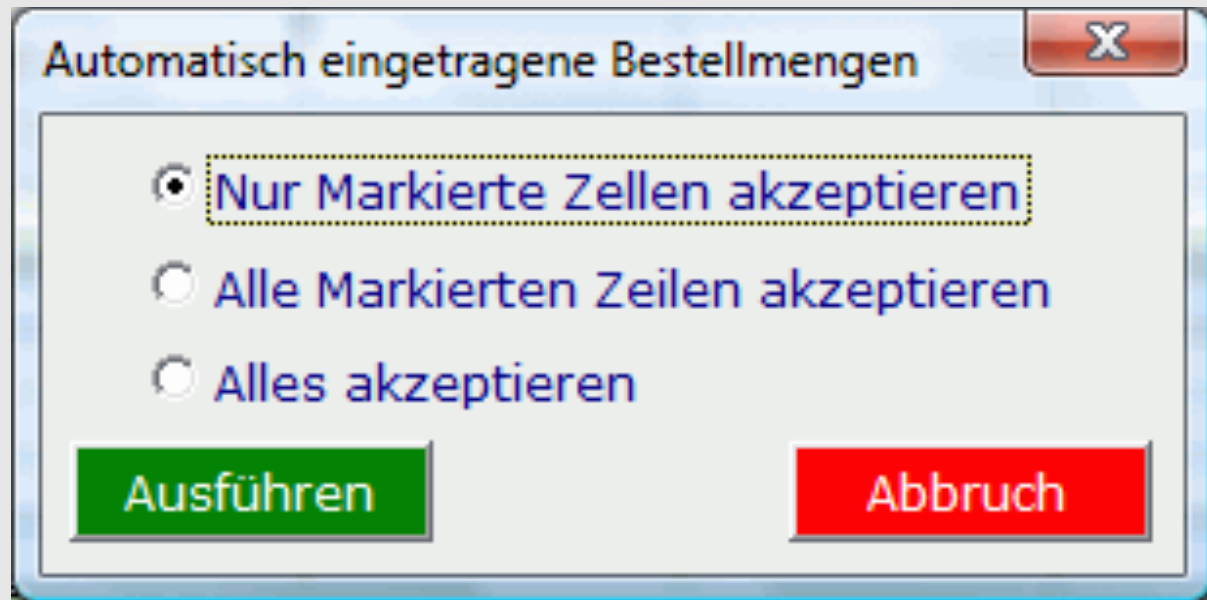
/

Warum?

Wofür?

Vermeiden Sie folgende KILLER Wörter!

2. REZEPT



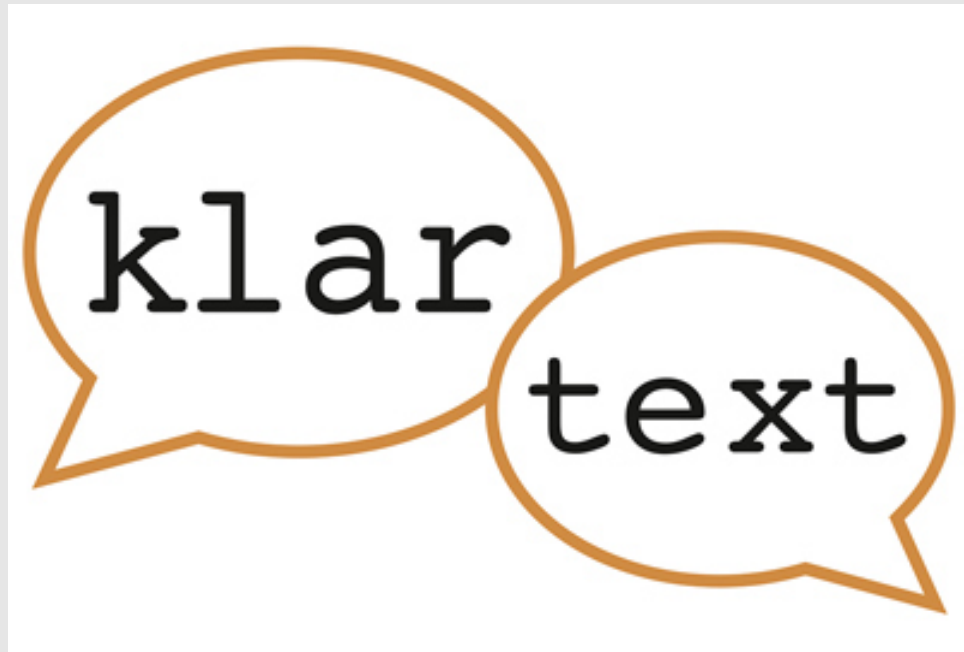
*Akzeptanz kommt vorm Verändern wollen!
Jeder spricht seine eigene Sprache.*

3. REZEPT



Tacheles reden beginnt mit 4 Buchstaben: NEIN

4. REZEPT



Leben Sie Klartext zu sich, dann zu anderen!

5. REZEPT



Nur nett sein, ist auch keine Lösung!

Mein Angebot



39,90€
versandkostenfrei

Shop Daniel Hoch:
www.danielhoch.com/shop



NEWSLETTER

ALS DANKESCHÖN FÜR IHRE ANMELDUNG:
Unbegrenzter Zugang zu allen Downloads & Fachartikeln!

[Jetzt anmelden](#)

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit
und bleiben Sie mir gesund!

Daniel Hoch

Autor, Berater, Coach

Phone.

+49 (0) 160 97 97 97 07

Web.

www.danielhoch.com

E-Mail.

hoch@danielhoch.com

Ort.

Köln-Leipzig-München

Profil.

www.xing.com

