

gerung von Arbeitseffektivität und Gesprächskompetenz einen Namen gemacht.

Plötzlich fliegen Schaumstoffbälle durch den Saal. Gleich ist die Atmosphäre aufgelockert. Einer der 60 Teilnehmer erkennt den Sinn des Spiels: „Mit Freundlichkeit und Spaß kann Kontakt schneller hergestellt werden“. „Mit dem Ausdruck unserer Sprache und der Körpersprache stellen wir eine Beziehung her“, bestätigt Mohr. Das sei die Voraussetzung für „den guten Draht“. Denn im direkten Gespräch entstehe bereits in den ersten Sekunden ein Bild vom Gegenüber, das sich unbewusst als positive oder negative Grundlage für den weiteren Gesprächsverlauf verankere. „Ohne Beziehung und Vertrauen zum Gesprächspartner ist es nur sehr schwer, einen Sachverhalt zu vermitteln“, betonte der Referent.

Der Erfolg eines Gesprächs werde schon im Vorfeld durch eine gezielte Vorbereitung geprägt, in-

sprechspartners zu verwenden, um eine optimale Verständnisbasis herzustellen.

Entscheidend sei es, die richtigen Fragen richtig zu stellen. Auf offene Fragen zum Gesprächsbeginn sollten später Entscheidungsfragen folgen, die mit einem klaren Ja oder Nein beantwortet werden können. Das führe auch zu einem konkreten Ergebnis.

Mohr untermalte seine Schilderungen mit lernunterstützender Suggestionmusik und band das Publikum durch den Überraschungs-Charakter vieler gemeinsamer Übungen aktiv in die Gestaltung der Veranstaltung ein.

Kommentar von Obmann Waldemar Klaka: „Aus trockener theoretischer Wissenschaft wurde ein verständliches anwendbares Wissen, das jedem der Teilnehmer bei kommenden Informationsgesprächen sehr nützlich sein kann“.

## NÜRNBERG

### Infogespräche mit Ziel führen

„Viele Menschen finden keinen richtigen Draht zu Gesprächspartnern“, meinte Willi L. Mohr, Kommunikationstrainer von



Willi L. Mohr sagte, dass auch für ein erfolgreiches Gespräch im Vorfeld eine Vorbereitung anhand einer Checkliste notwendig ist

Mohr Friends Coaching. Jemand brauche eine Information, der Ansprechpartner aber lasse den anderen abtropfen. Unzufrieden gehe dieser an seinen Arbeitsplatz zurück. Möglichkeiten einer verbesserten Kommunikation zeigte er auf unter dem Thema „Persönliche Informationslogistik – zielgerichtete und begeisterte Informationsgespräche führen“. Auf diesem Gebiet hat sich der Referent als Berater in der Wirtschaft zur Stei-

dem der Zweck und das Ziel, die Gesprächsstrategie und Vorgehensweise sowie die wichtigen Charaktermerkmale des Gesprächspartners bewusst gemacht werden. So verwundere es nicht, dass Personen, die unvorbereitet in ein Informationsgespräch gehen, dann nicht die Informationen erhalten, die sie benötigen. Es liege also an jedem Einzelnen, die Wirklichkeit seines Gegenübers zu verstehen und das Vokabular des Ge-