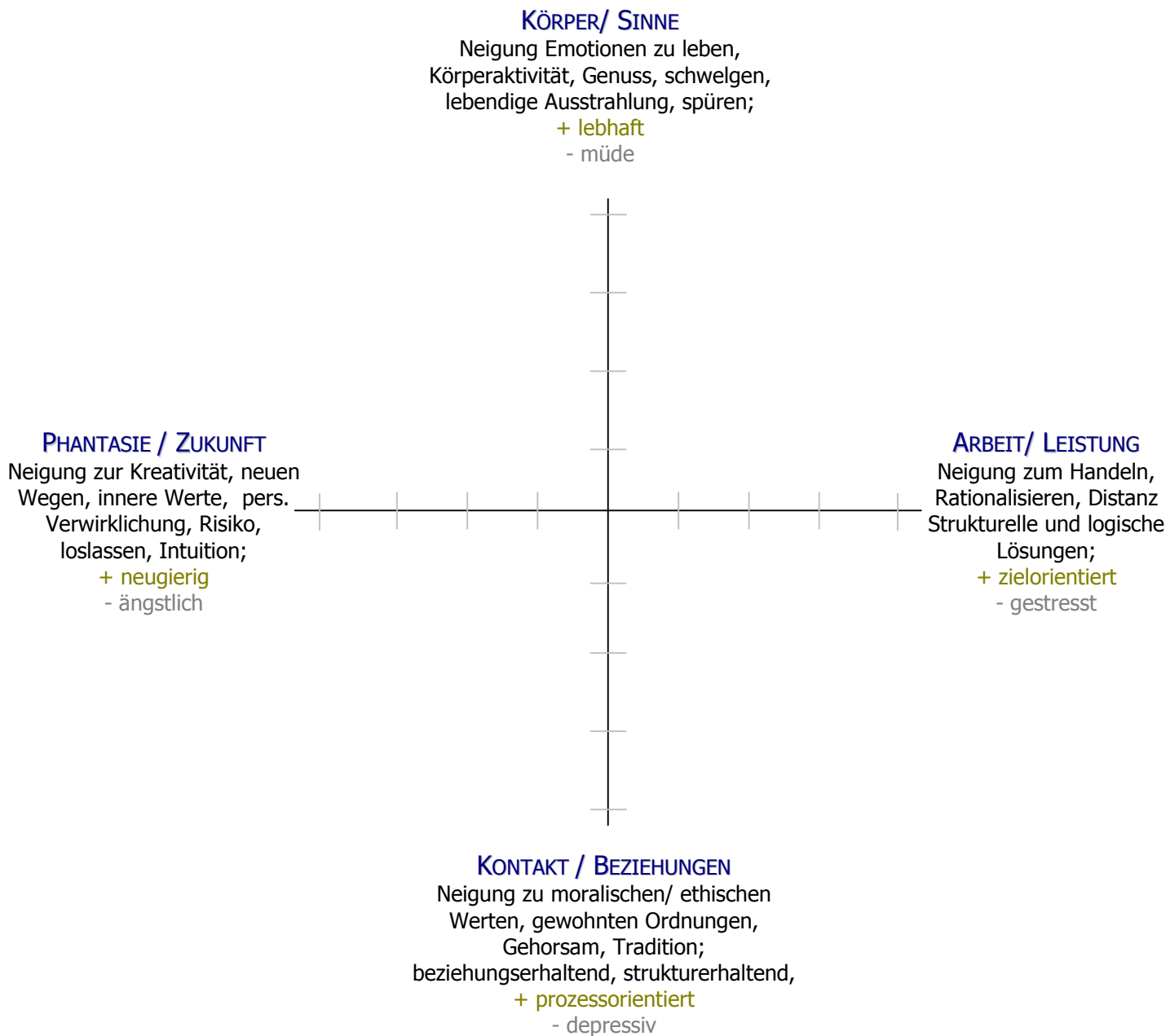


Das Balancemodell – Neigungen im Gesprächsverhalten



1. Ordnen Sie sich in der Gesprächssituation ein.
2. Überlegen Sie sich die Auswirkung Ihrer Neigungen auf das Gespräch und die Lösung