

Wie wirksame Kommunikation gelingt und wie Sie diese optimal einsetzen....



Andreas Wenzelburger

Bausteine

1. Sender und Empfänger.
2. Wie viel ZDF kommt beim Empfänger an?
3. VAKOG: Die Sinneskanäle.
4. Wie Sie die einzelnen „Empfängertypen“ erreichen...
5. Was unsere Emotion mit unserem Körper macht...
6. Gutes Zuhören.
7. Gesprächsführung.
8. Verbale Angreifer elegant abholen.

1. Sender und Empfänger

Zuallererst: Gut vorbereiten

Und.....



1. Sender und Empfänger

Oder was macht der andere mit Ihrer Nachricht...

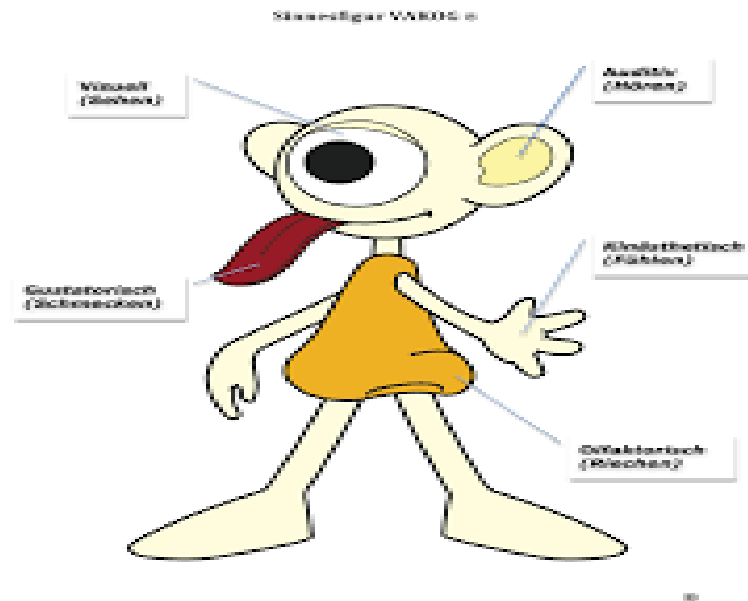


2. Wie viel ZDF kommt beim Empfänger an?

- Inhalt Information 7%
- Intonierung/ „Sprachfarbe“ 38%
- Körpersprache 55%

3. VAKOG: Die Sinneskanäle.

- Visuell
- Auditiv
- Kinästhetisch
- Olfaktorisch
- Gustatorisch



4. Wie Sie die einzelnen „Empfängertypen“ erreichen...

- Visueller Empfängertyp (46%)



- Somatischer Empfängertyp (36%)



- Auditiver Empfängertyp (18%)



5. Was unsere Emotion mit unserem Körper macht



6. Gutes Zuhören.

- Stufen des Zuhörens:
 - Einfallend
 - Aufnehmend
 - Paraphrasierend
 - Aktives Zuhören



7. GesprächsFührung

- Pacing/Leading



8. Verbale Angreifer elegant abholen

- Innere Haltung: „*Auch Du bist ein leuchtender Stern, nur im Moment zeigst Du ein etwas ungünstiges Verhalten!*“ Jens Corssen
- Anerkennung/ Airbag: „*Gut, dass Sie nachfragen!*“ „*Diese Reaktion kann ich gut verstehen!*“



8. Verbale Angreifer elegant abholen

- Nachfragen: *„Was konkret meinen Sie damit?“ „Was kann ich tun, damit Sie sich rundum informiert fühlen?“*
- Vereinbarung treffen/ Überprüfen: *„Ich gehe im nächsten Teil meiner Präsentation auf Ihr Anliegen ein. Einverstanden?“*



„Jeder meint, dass seine Wirklichkeit, die wahre Wirklichkeit ist“

Paul Watzlawick



Impressum

FOKUSWECHSEL®

Sandgrubenstraße 20 | 74564 Crailsheim

Tel.: 07951 – 29 72 77-0

Fax: 07951 – 29 72 77-9

Mail: kontakt@fokuswechsel.de

Web: www.fokuswechsel.de

Ust.-Id.: DE 276 057 831