



Die gesunde Karriere

Erfolg von Anfang an

Sofortprogramm 4 - Zuhören schafft Zuneigung!

Motivieren Sie Ihren Gesprächspartner!

Setzen Sie ab heute 60 Prozent der Zeit eines Gespräches ein, um Ihren Gesprächspartner über das sprechen zu lassen, was ihn am meisten interessiert – seine Person, seine Tätigkeit, seine Pläne, Probleme und Interessen. Je mehr Sie das tun, umso aufgeschlossener wird er für das, was Sie selbst erreichen möchten.

Was Sie unterlassen sollten

- Halten Sie keine Monologe.
- Verzichten Sie auf Belehrungen und Rechthaberei.
- Reden sie nicht ständig darüber, wie schwer Sie es haben.
- Verzichten Sie auf einen Streifzug durch die Defizite der Menschen, mit denen Sie zu tun haben.
- Vor allem unterbrechen Sie ihn nicht und ergreifen Sie nicht sofort das Wort, wenn er eine Pause macht, um Atem zu holen oder kurz nachzudenken.

Was Sie tun sollten

- Sprechen Sie ihn mit dem Namen an.
- Kommen Sie schneller zum Punkt.
- Bleiben Sie beim Thema.
- Stellen Sie steuernde und voran bringende Fragen.
- Knüpfen Sie an das an, was der andere sagt.
- Führen Sie seinen Gedanken weiter.
- Halten Sie Augenkontakt. Hellwach und konzentriert.
- Sehen Sie ihn freundlich und ermutigend an.
- Liefern Sie ihm Informationen und Lösungen, die ihn voranbringen.
- Sprechen Sie anerkennend über Abwesende.
- Zitieren Sie ihn - wenn möglich wortgetreu - und demonstrieren Sie damit, wie sehr Sie sich an das erinnern, was er Ihnen einmal sagte.
- Beglückwünschen Sie ihn zu dem, was er gewagt und geleistet hat.

Verbessern Sie seine Stimmung! Befreien Sie ihn von Besorgnissen und Befürchtungen. Bringen Sie ihn zum Lachen. Wer lacht, vermag sich nicht zu fürchten. Es ist technisch nicht möglich. Probieren Sie es selbst!

Mit herzlichen Grüßen!

Ihr Günter F. Gross