

Inselhopping

Wie Sie ein attraktiver Gesprächspartner werden

| Hans J. Schmid

Reden kann man lernen. Wenn wir Menschen auf die Welt kommen, ist uns als erstes das Schreien gegeben. Mit der Zeit lernen wir, mit unterschiedlichen Lauten unterschiedliche Bedürfnisse zu kommunizieren. Irgendwann können wir das erste Wort sprechen und so entwickelt sich unsere Kommunikationsfähigkeit immer weiter.

Auch unsere Fähigkeit, mit anderen Menschen zu kommunizieren, trainieren wir ein Leben lang. Es gibt Menschen, die besser reden können und andere sind vermeintlich weniger kommunikativ. Früher glaubte man diese Fähigkeit sei den redseligen Menschen in die Wiege gelegt. So ein Quatsch! Das ist nur eine Ausrede! So wie sich sportliche Leistung durch Training erhöht, so verbessert sich auch die Kommunikation. Vielleicht kennen Sie noch die Hitparade mit Dieter Thomas Heck. In jungen Jahren wurde er wegen seines Sprachfehlers gehänselt und beschloss, durch intensives Training einer der schnellsten Sprecher zu werden. Wer erinnert sich nicht an seine hohe Sprechgeschwindigkeit im Abspann der Sendung. Ich möchte Ihnen anhand

kleiner Schritte zeigen, wie Sie Ihre Kommunikationsfähigkeit und Empathie ausbauen können. Wie im Sport auch, teilt man den Bewegungsablauf (hier Begegnungsablauf) in Schritte auf und übt sie separat. Eine Bitte im Vorfeld: Beginnen Sie nicht mit der größten Herausforderung, denn auch ein ambitionierter Tennisspieler, der einen neuen Bewegungsablauf einstudiert hat, wird sich nicht gleich mit einem der besten Tennisspieler messen wollen.

1. Die richtige Stimmung

Ihre Stimmung zählt. Führen Sie keine Kundengespräche, wenn Sie nicht gut drauf sind. Das heißt nicht, dass Sie auf bessere Zeiten oder ein anderes Jahr warten sollten, sondern, dass Sie sich selbst in eine gute Stimmung bringen können. Und zwar immer, wenn es darauf ankommt, also abruf- und wiederholbar. Sie können sich auf andere Gedanken bringen, indem Sie sich aus dem Arbeitsalltag ausklinken, zum Beispiel



Bild: © Brian A Jackson

Fräsen in Edelmetall.

Halle 10.2 / Stand R011

IDS Internationale
Dental-Schau

10.03. – 14.03.2015



Jetzt Scanner
konfigurieren!
www.fraesen-in-edelmetall.de



ceha **GOLD**[®]
Fräsen in Edelmetall



Sie verarbeiten viel, eher wenig oder kaum noch Edelmetall? Ihr Labor arbeitet erfolgreich im klassischen Gießverfahren? Sie setzen auf digitale Technologien und einen breiten Werkstoffmix? Edelmetallfräsen von C.HAFNER – für jedes Labor eine wirtschaftliche Lösung!

Mehr Informationen unter Tel. +49 7231 920-381 oder www.c-hafner.de

C.HAFNER GmbH + Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt
75173 Pforzheim · Deutschland

Telefon +49 7231 920-0
dental@c-hafner.de
www.c-hafner.de

CHAFNER 
Edelmetall · Technologie

Bild: © Andrey_Popov

Ich gebe jedem Menschen jeden Tag die Chance, mein bester Freund zu werden.



wenn Sie in einer fremden Umgebung einen Kaffee trinken. Suchen Sie sich dazu einen schönen Moment im Leben aus und versuchen Sie sich an besondere Einzelheiten zu erinnern. Beispiele hierfür sind die Geburt eines Kindes, die erfolgreiche Absolvierung einer Prüfung oder sportliche Erfolge. Versuchen Sie sich intensiv in das vergangene Ereignis hineinzudenken und genießen Sie die positiven Emotionen, die sich dadurch hervorrufen lassen. Positive Emotionen sorgen für ein gutes Gefühl. Als gute Ablenkung eignet sich auch eine Fachzeitschrift aus Ihrer Hobbywelt. So sorgen Sie für eine positive Grundstimmung.

2. Die optimale Gesprächsdauer

In etlichen psychologischen Untersuchungen wird immer wieder nachgewiesen, dass die Gesprächsdauer der einzelnen Partner im Nachhinein ein wichtiger Parameter für das positive Gesprächsempfinden ist. Solange es kein Frontalvortrag oder eine sachlich, technische Anleitung ist, sorgen Sie dafür, dass Sie weniger als die Hälfte der Sprechzeit beanspruchen. Merken Sie sich: Alles unter 40 Prozent ist der richtige Weg. Ihre Übung ist hier, zu lernen, Fragen zu stellen. Achten Sie auf Menschen, die gute Fragen stellen. Prägen

Sie sich diese ein oder schreiben sie auf. Wenn Sie sich ein Repertoire angelegt haben, fallen Sie Ihnen auch im richtigen Zeitpunkt wieder ein. Eine Frage zu stellen, die nicht mit ja oder nein zu beantworten ist, hat zur Folge, dass Ihr Gegenüber automatisch mehr Gesprächszeit als Sie nutzt, er wird Sie im Nachhinein als angenehmen Gesprächspartner in Erinnerung behalten.

3. Reflektieren Sie!

Es ist wesentlich wichtiger hinzu hören als zu zu hören. Wir haben die Angewohnheit, bei Unterhaltungen die Informationen auf uns wirken zu lassen und ohne es bewusst zu merken, sie in unserem Kopf als Bilder abzulegen. Dadurch werden wir beim Zuhören vom Bilder konstruiert abgelenkt und können zwischendurch den Ausführungen unseres Gegenübers nicht vollends folgen. Die Lösung hier ist es, in gewissen Abständen das Gehörte zu reflektieren. Folgende Einleitungen sind angenehm: „Darf ich es noch mal mit meinen Worten zusammenfassen“ oder „Hab ich das richtig verstanden, dass ...?“ Hiermit geben Sie Feedback und bauen Vertrauen auf.

4. Das Prinzip der Gleichheit

Sie können sich sicher sein, dass das, was Sie von Ihrem Gegenüber denken,

erauch von Ihnen denkt. Die ganze Welt ist eine Einheit und funktioniert nach dem Prinzip Gleichheit. Wenn Sie also sprichwörtlich die Faust in der Tasche geballt haben, wird Ihr Gegenüber daselbe Gefühl spüren. Strahlen Sie aber Vertrauen und Freundschaft bzw. Zuneigung aus, wird Ihr Gegenüber dieselben Gefühle für Sie hegen.

Ein guter Leitsatz für Sie ist folgender: „Ich gebe jedem Menschen jeden Tag die Chance, mein bester Freund zu werden.“

Positionieren Sie diesen Satz als Leitspruch bitte so, dass Sie ihn häufig sehen (z.B. im Kfz, an der Wohnungstür, im Büro). Sie programmieren sich so, dass Sie ohne Voreingenommenheit oder Vorurteile in ein Gespräch gehen. Zugleich gilt der Vorsatz, einen Menschen größer zu sehen als er ist, dadurch will und wird er Ihrer Vorgabe willig folgen. Er spürt, was Sie denken, auch wenn Sie es ihm nicht anmerken oder es ihm nicht ansehen.

5. Körpersprache

Ihre Körpersprache ist häufig wichtiger als die Information über die Sprache. Sie kennen vielleicht hierzu folgende Aussagen: „Wie du gehst, so geht es dir!“ und „Wie du stehst, so steht's um dich!“ Sorgen Sie also dafür, dass Sie sich mit einem guten Gefühl Ihrem

Besuchen
Sie uns!

Halle 10.1
Stand
F020/G029



ZENOTEC®
CAD/CAM



DAS INNOVATIVE FRÄSSYSTEM

Zenotec select hybrid –
Hohe Präzision und Produktivität.

- Automatischer Materialwechsler für gesteigerte Effizienz
- Trockenfräsen von Zirkoniumoxid, Kunststoff und Wachs
- Nassschleiffunktion für IPS e.max® CAD for Zenotec
- IPS e.matrix-Multihalter für mehr Produktivität und Flexibilität

WIELAND
DENTAL

Ein Unternehmen der Ivoclar Vivadent Gruppe



LEADING DIGITAL ESTHETICS

Wieland Dental +Technik GmbH & Co. KG
Lindenstraße 2, 75175 Pforzheim, Germany
Fon +49 72 31/37 05-0 • info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de



Gegenüberstellen, dann wird auch Ihre Körperhaltung das selbe senden. Ihre Körperhaltung hat auch Auswirkung auf Ihre Stimmung. Als Test versuchen Sie einmal, sich auf die Zehen zu stellen, den Rücken zu strecken, die Arme waagerecht zur Seite zu strecken, die Handflächen nach oben zu drehen und mit Augen und Kopf nach oben zu schauen. In dieser Position jetzt folgenden Satz mit leiser, tiefer, deprimierten Stimme zu sagen: „Das Leben ist so grausam“ oder „Mir geht's ja so

6. Haltung des Gegenübers

Achten Sie im Gespräch selbst auf die Körperhaltung Ihres Gesprächspartners und versuchen Sie, eine ähnliche oder gleiche Haltung einzunehmen. Das signalisiert im Unterbewusstsein: Wir sind auf gleicher Wellenlänge. Konträre Haltung wirkt auf Ihren Partner wie Ablehnung. Nachdem Sie jetzt wissen, dass die Körperhaltung für die Stimmung und das Wohlfühlen zuständig ist, sowie die das Gesetz der Gleichheit, haben Sie die Chance, das Wohlbefinden Ihres

heißt „Ich“ und die zweite Insel heißt „Du“.

Beobachten Sie die Unterhaltung und verfolgen Sie, auf welcher Insel Sie sich wie oft kommunikativ aufhalten. Ich wünsche Ihnen, dass Sie es schaffen, sich während der Unterhaltung maximal zu einem Drittel auf der Insel „Ich“ aufzuhalten. Noch besser ist es, wenn Sie eine Brücke bauen und so schnell von einer zur anderen Insel zu gelangen. Das bedeutet, Sie haben etwas von Ihnen und Ihrem Umfeld gesprochen und nutzen dies nun als Brücke für folgende Fragen: „Kennen Sie das auch? Wie sind Ihre Erfahrungen damit? Haben Sie das auch schon erlebt? Was sagen Sie dazu? Ist das so ähnlich, wie Sie es erlebt haben? Wie hätten Sie sich (an meiner Stelle) verhalten?“ Das sind sprichwörtlich Brückensätze, um auf die für Sie so wichtige Insel zu kommen. Ihr Gegenüber wird es Ihnen lange danken und Sie bleiben positiv in Erinnerung. Mein Wunsch für Sie: Werden Sie Meister im Brücken bauen und genießen Sie das Inselhopping



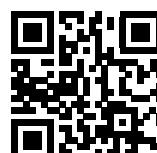
schlecht“. Oder versuchen Sie mal, im Stand einen Katzenbuckel zu machen, die Schultern nach vorne zusammenziehen, den Kopf nach vorne hängen lassen, das Kinn auf die Brust legen und leicht in den Knie gehen, Zehen zusammen und Ferse auseinanderstellen, und jetzt mit lauter hoher Stimme zu trällern: „Mir geht es ausgezeichnet gut“ oder „Heute ist ein toller Tag für mich“. Sie werden merken, dass weder das eine noch das andere Ihnen gut von den Lippen geht. Ihre Körperhaltung sorgt für Ihre positive Ausstrahlung. „Wie du kommst gegangen, so wirst du empfangen!“

Gegenübers zu ändern. Nachdem Sie nun im Gleichklang Ihrer Körperhaltung verweilen, starten Sie als erster und verändern Sie Ihre Haltung in eine positive. Sie werden nach kurzer Zeit sehen: Ihr Partner wird die gleiche Haltung einnehmen. So verändern Sie seine Stimmung und seine Wahrnehmung zum Positiven.

7. Brücken bauen

Für Ihren Gesprächspartner ist es sehr angenehm, wenn Sie sich um seine Belange, Wünsche und Sorgen kümmern und nicht um Ihre. Stellen Sie sich zwei Inseln vor: Die eine Insel

Liebe ZWL Leser,
falls Sie Fragen oder Anregungen haben oder Tipps und Tricks zu diesem Thema wünschen, bitte ich Sie, schicken Sie mir eine Mail unter service@arbeitsspass.com. Gern werde ich einen Telefontermin mit Ihnen vereinbaren und Ihnen ein paar rhetorische Kniffe aus meiner Schatztruhe schenken. Das ist versprochen.



Hans J. Schmid
Infos zum Autor

kontakt.

Hans J. Schmid

Benzstr. 4
97209 Veitshöchheim
Tel.: 0931 2076262
service@arbeitsspass.com
www.arbeitsspass.com

Dreve

V-Max*

Tuning für Ihr Labor!



* Durch ausgefeilte Material-Geräte-Kombinationen
mit Höchstgeschwindigkeit zum Top-Ergebnis.

www.dreve.de/dentamid