Wie Sie Mitarbeiter und Kunden zu Fans machen, die Sie weiterempfehlen.

Worksheet
TIPP 4
Verbindung vor Inhalt

5 Tipps zur Mitarbeiter- und Kundenbegeisterung, die jeder Unternehmer und Entscheider sofort umsetzen kann.

Wenn Sie diese 5 Tipps umsetzen erreichen Sie Ihr Ziel

Tipp 1: Erzeugen Sie den “Wow“—Effekt bei Ihren Kunden

Tipp 2: Erzeugen Sie den „Wow“—Effekt bei Ihren Mitarbeitern

Tipp 3: Stärken Sie Ihre persönliche Anziehungskraft

Tipp 4: Stellen Sie Verbindung immer vor Inhalt

Tipp 5: Stärken Sie die Anziehungskraft Ihres Teams

Rot unterlegt sind die Praxisschritte, die Ihnen helfen, die Tipps direkt und spielend leicht umzusetzen.

Tipp 4 Stellen Sie Verbindung immer vor Inhalt

Der amerikanische Autor, der den Begriff „Connection before Content“ geprägt hat, Peter Block, bringt es auf den Punkt:

„Wir müssen eine persönliche Verbindung miteinander aufbauen. Verbindung vor Inhalt. Ohne eine Beziehung kann keine Arbeit geschehen.“

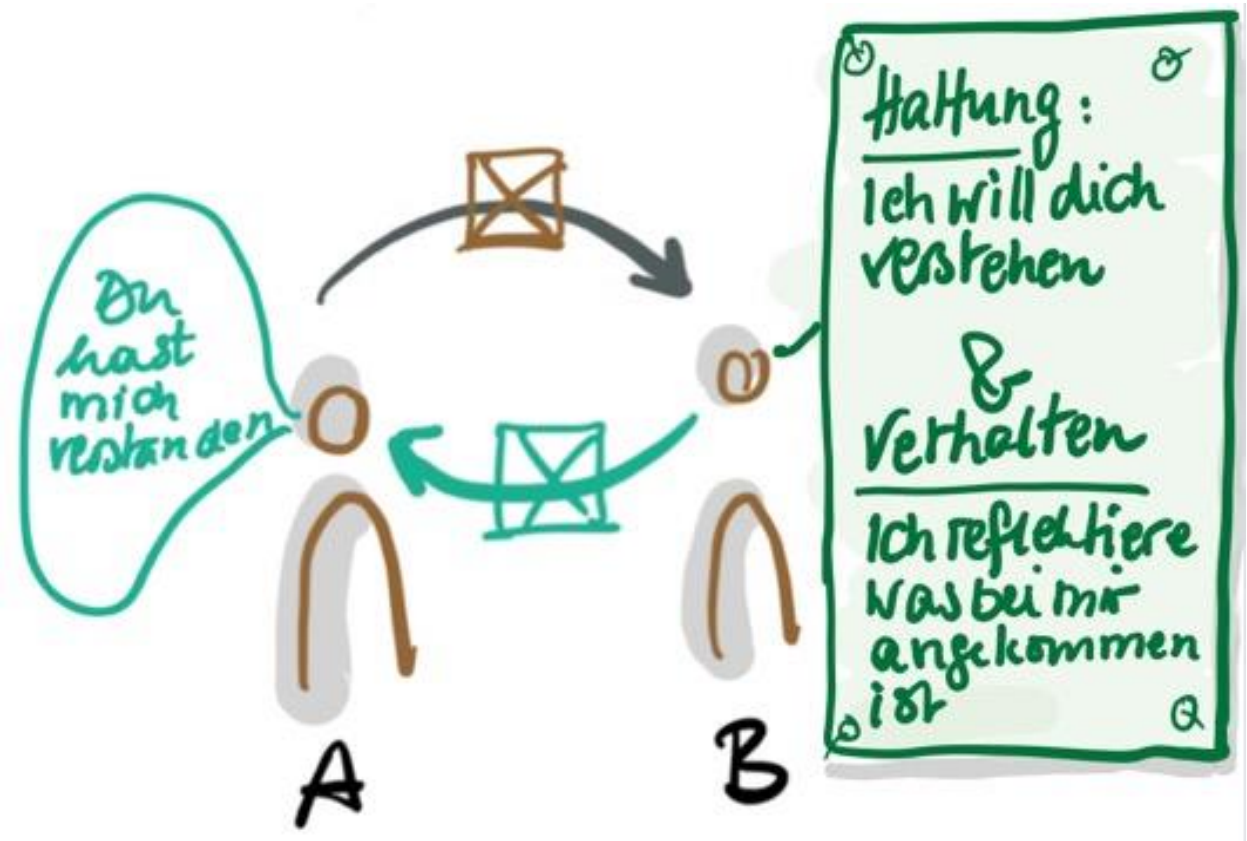
Gerade in einer Zeit, in der immer mehr virtuell gearbeitet ist, müssen wir dieser Maxime treu bleiben, wenn wir magnetisch sein wollen.

Der Schlüssel für Verbindung ist **einfühlendes Zuhören** mit dem Ziel, den anderen zu verstehen.

Einfühlendes Zuhören oder auch aktives Zuhören geht von der Prämisse aus, dass die Ausgangslage zwischen zwei Menschen immer das Missverständnis ist.

Wenn zwei Menschen kommunizieren, schicken sie Informationspakete hin und her. Wenn ich ein solches Paket an eine andere Person schicke, weiß ich nicht, was bei ihr angekommen ist. Es sei denn, sie schickt das Paket zurück. Das Zurückschicken ist entscheidend, also das Reflektieren in eigenen Worten. Durch das Reflektieren vermeiden wir Missverständnisse, die uns unendlich viel Zeit und sehr viel Vertrauen kosten.

Entscheidend ist meine Haltung: ich will den anderen verstehen, keine Probleme lösen.



Entscheidend ist, dass ich „beim anderen“ bleibe, ihm nicht meine Perspektive oder meine Geschichte aufdrücke.

„Was ich verstanden habe ist ….“ oder *„Was bei mir angekommen ist ….“* oder *„Du sagst ….“* oder *„Du fühlst dich …“* wären mögliche Wendungen, mit denen ich die Reflektion einleiten kann.

Der Effekt: wenn jemand sich verstanden fühlt, wird er weniger defensiv sein als sonst, sich möglicherweise weiter öffnen. Wir erfahren eher das eigentliche Anliege.

Der Nutzen: wir vermeiden Missverständnisse und steigern Vertrauen.

Hören Sie täglich mindestens in einem Gespräch bewusst einfühlend zu und beobachten Sie, a) wie Ihr Gegenüber reagiert und b) wie Sie sich dabei fühlen.

Gerne lade ich Sie ein, mittwochs in meinen Unternehmerzirkel „Magnetische Unternehmenskultur“ zu kommen, so dass wir uns persönlich kennenlernen. Hier geht`s zur Anmeldung!

Ich freue mich auf unseren Austausch!

Herzlichen Gruß

Ihr

Kontakt:
Christian Conrad Culture Development
Kohlhökerstr. 6
28203 Bremen
Tel. 0171 468 1414
Mail: christian@christianconrad.org
Web: https://www.christianconrad.org

Bildnachweise
Seite 1: Photo by Bruce Mars on Unsplash
Seite 2: pixabay
Seite 3: Photo by Toa Heftiba on Unsplash
Seite 5: Photo by Franco Antonio Giovanella on Unsplash
Seite 7: Photo von Lucas Vogel, Burning Bird Media GmbH