



© Scott Graham on Unsplash

Online-Seminar ICH WERDE FÜHRUNGSKRAFT – WIE KOMMUNIZIERE ICH ERFOLGREICH?

3. November 2020 / 18 Uhr



MÜNSTERLAND. DAS GUTE LEBEN.



GRÜNDERGEIST
#YOUNGSTARTS
MÜNSTERLAND

Lust auf mehr Workshops, Webinare und Veranstaltungen?

Melde dich für unseren Newsletter an: www.youngstarts-muensterland.com

Was ist als Führungskraft anders in der Kommunikation?



Was ist als Führungskraft anders
in der Kommunikation?

Di La Pe

Es ist das Gleiche,
nur mehr!

Steve Jobs



Mimik

Gestik

Blickkontakt

Körperhaltung

Raumorientierung

Erscheinungsbild

Satzmelodie

Lautstärke

Stimme

Tempo

Deutlichkeit

Sprache

Wortwahl

Fachtermini

Dialekt

Sprachtechniken

High-Posing



Über-Eck



Handinnenflächen



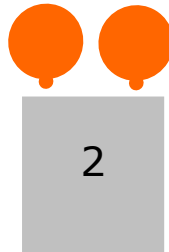


Nonverbale Steuerungselemente – Raumorientierung bei Kompromissen

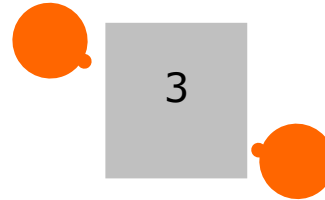
Di La Pe



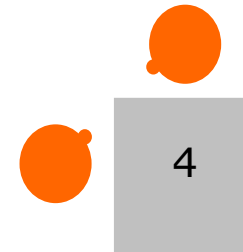
Konfrontation
20 %



Schulterschluss
/



Distanz
5 %



Dialog
45 %

Go to www.menti.com and use the code 69 55 58 8

Mentimeter

Wo erreicht man die meisten Kompromisse?





Tief sprechen
Langsam sprechen
Pausen



Pacing ist ein Begriff aus der Neurolinguistischen Programmierung. Neurolinguistisches Programmieren ist gleichzeitig ein Kommunikationsmodell und eine Form der Psychotherapie. Der Begriff Pacing and Leading bedeutet ins Deutsche übersetzt soviel wie: Schritt halten und die Führung übernehmen. Das Ziel beim Pacing and Leading ist die Führung einer oder mehrerer Personen. Die Führung wird dabei bewusst von einer Person übernommen. Die geführte Person oder Personengruppe ist sich dieser Tatsache meist nicht bewusst. Pacing and Leading wird unter anderem von Managern, Verkäufern, Therapeuten und Coaches eingesetzt.

Beim Pacing (englisch: Schritt halten) gleicht die führende Person bewusst ihre Verhaltensweisen an die Verhaltensweisen der zu führenden Person oder Personengruppe an. Das Ziel des Pacing ist es das Vertrauen der Person oder Personengruppe zu gewinnen. Dies kann auf folgenden Ebenen erfolgen:
Körpersprache: Angleichen der Haltung, Gestik und Atemfrequenz.

Mimik: Angleichen des Gesichtsausdrucks.

Stimme: Angleichen der Stimmlage, der Lautstärke und der Sprechgeschwindigkeit.

Sprache: Verwendung ähnlicher Wörter.

Sobald Vertrauen hergestellt ist und sich die Verhaltensweisen der beteiligten Personen angeglichen haben, spricht man auch davon, dass sich die Personen im Rapport befinden. Rapport bezeichnet dabei die Tatsache, dass die Körpersprache, die Mimik und die Stimme der beteiligten Personen sehr ähnlich ist und sich die Personen deshalb (unbewusst) gegenseitig vertrauen.

Leading

Nachdem eine Person durch das Pacing das Vertrauen einer Person oder Personengruppe erworben hat, kann sie zum Leading (englisch: führen) übergehen. Dabei nutzt die führende Person das Vertrauen, das man in sie hat, um eigene Interessen und/oder Interessen der geführten Gruppe bzw. Einzelperson durchzusetzen. Im Neurolinguistischen Programmieren spielt hierbei das Win-Win-Prinzip eine wichtige Rolle: Leading soll so genutzt werden, dass beide Parteien (sowohl die führende Person als auch die geführte Einzelperson bzw. Gruppe) einen Nutzen aus der Führung tragen.

Nicht mein Affe! – Offene Fragen stellen,
Klar ja oder nein sagen



Loben und Lenken –
Bestätigen. Gleichzeitig...



Veränderungen gehen –
Veränderungen sind schwer, Geduld



Offene Fragen (Beispiele)

Was lässt Sie so denken?

Was bewegt Sie dazu, so etwas zu sagen?

Wie lange?

Wann habe ich Ihnen den Anlass gegeben,
dass Sie so etwas zu mir sagen könnten?

Wie genau meinen Sie das?

Warum sagen Sie das?

Wo genau sehen Sie das Problem?

Wie hätten Sie es an meiner Stelle gemacht?

Was würden Sie vorschlagen, wie wir fortfahren?

Warum finden Sie, dass...?

Warum ist Ihnen das so wichtig?

Wie kommen Sie darauf?

Warum stellt das ein Problem für Sie dar?

Wie bzw. wann haben Sie sich darüber informiert?

Was wollen Sie mit Ihrem Verhalten erreichen?

Welche Möglichkeiten können wir finden, dass...?

Wie kann ich Ihnen helfen?

Was spricht dagegen?

Was erwarten Sie jetzt von mir?

Offene Fragen (Beispiele)

Wann ist Ihnen das das erste Mal aufgefallen?

Was kann ich jetzt für Sie tun?

Wie kommen Sie darauf?

Woran machen Sie das fest?

Was meinen Sie damit?

An welcher Stelle haben Sie das gedacht?

Wann haben Sie das beobachtet?

Was haben Sie beobachtet?

Was genau stört Sie?

In wieweit ist das jetzt wichtig?

Wie können wir jetzt weitermachen?

Was wünschen Sie sich nun?

Was kann ich tun?

Was schlagen Sie mir konkret vor?

Wie sollen wir hier nun weiter vorgehen?

Was könnte Sie jetzt weiterbringen?

Herzlichen Dank für das lebendige Seminar!

Katja Dittmar

Fragen? Anregungen? Wünsche?

Nehmen Sie Kontakt auf:



Friedrich-Ebert-Straße 13
45711 Datteln
Fon: 02363-361336
Fax: 02363-361337

kontakt@dilape.de
www.dilape.de

PROJEKTORGANISATION

Projektvolumen: ca. 1,17 Millionen Euro mit einer Förderung von 80%

Projektlaufzeit: 15.10.2019 - 14.10.2022

Projektlead



Direkte Projektpartner



Unterstützer



Förderer



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung



EFRE.NRW
Investitionen in Wachstum
und Beschäftigung

Ministerium für Wirtschaft, Innovation,
Digitalisierung und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen

