Muss ich mich jetzt wirklich unterhalten? Kommunikation für Networkmuffel

Sich gut zu unterhalten ist eine Frage der Einstellung.

Fremde Menschen anzusprechen sieht schwerer aus als es ist.

Gute Kommunikation nutzt uns allen.

Warum unterhält man sich mit dem einen lieber als mit dem anderen, warum lässt sich jemand bei Ihnen behandeln oder beraten? Warum kauft jemand Ihr Buch? Sie und jeder Mitarbeiter ist ein Botschafter des Unternehmens.

Michael Rossié zeigt Ihnen wie Sie den richtigen Ton finden, und damit sympathischer und souveräner wirken. Das geht ganz ohne Regeln und Tricks. Denn wenn Sie tricksen, zerstören Sie das Wichtigste, was Sie haben: Ihre Reputation. Das beste Argument, mit einem Menschen zu kommunizieren, ist der Mensch selbst. Also muss er gestärkt und nicht verbogen werden. Wenn Sie nur lernen, rhetorisch geschulter zu werden, mag das Gespräch „gut ausgehen“, aber das Verhältnis zu Ihrem Gesprächspartner ist eventuell gestört. Wie wollen Sie mit jemandem gute Geschäfte machen, den Sie gerade ausgetrickst haben oder dem Sie gerade gezeigt haben, dass Sie ihm rhetorisch haushoch überlegen sind?

Oft sind es nicht die Worte, die zu Problemen führen, sondern die Art und Weise, wie etwas gesagt wird. Erlernen Sie in seinem Vortrag wie man umfassender an Gesprächssituationen im Business-Alltag herangeht – immer mit dem Ziel, besser und authentischer zu kommunizieren und damit beruflich und privat erfolgreicher zu werden. Denn Sie haben es selbst in der Hand, wie gut Sie mit anderen zurechtkommen. Je ähnlicher die Dienstleistung oder Ware, je größer die Auswahl im Internet, je mobiler der Kunde, desto wichtiger ist eine unverwechselbare Kontaktperson.

Michael Rossié ist Schauspieler und erklärt nicht nur wie es geht, er macht es gleich vor.