

Strategisches Hinhören: Teil I, II und III

Liebe Leserin, lieber Leser,

Unter allen Kommunikationsfähigkeiten ist die Fähigkeit, gut hinzuhören am wenigsten entwickelt und am leichtesten optimierbar. Hier drei Schritte, wie Sie ein noch besserer Zuhörer werden:

Teil I: Die richtigen Fragen stellen

Prägnant ausgedrückt durch Francis Bacon: "Eine kluge Frage ist schon die halbe Weisheit". Trauen Sie sich dabei auch, Dinge zu fragen, die andere sich nicht zu fragen trauen, beispielsweise "Was möchten Sie wirklich erreichen?"

Teil II: Schweigen

Prägnant ausgedrückt durch den Buchtitel "Einfach mal die Klappe halten" von Cornelia Topf. Dabei können guter Augenkontakt und eine zustimmende Körperhaltung Ihrem Gegenüber Ihr Interesse signalisieren.

Teil III: Paraphrasieren

Drücken Sie das Gehörte mit Ihren eigenen Worten aus und geben Sie es mit anderen, einfachen Worten wieder. So stellen Sie sicher, dass Ihr Verständnis richtig ist. Ein Beispiel: "Habe ich Sie richtig verstanden, dass ..."

Konsequent angewendet, werden Sie:

- enorm dazu lernen
- überzeugender werden und
- mehr mit offenen Ohren verkaufen.

Ihr Günter Umbach

Tipp: Pharma-Marketing-Workshop www.pmwberlin.de

Jeweils aktuellen Newsletter gratis beziehen: <http://www.tipps-trends.com>