

Wie Sie durch proaktive Kommunikation Widerstände minimieren

Geschrieben von: Sonja Volk

Dienstag, den 02. Juli 2013 um 21:06 Uhr

Stellen Sie sich folgende Situation vor: Sie sitzen in einem Meeting und plötzlich unterbricht Ihr Chef Sie mitten in Ihren Ausführungen. Was geht in Ihnen vor? Sind Sie sauer, verwirrt, irritiert? So geht es vermutlich den meisten, wenn vorher keine klaren Ansagen gemacht wurden. Wenn allerdings im Vorfeld der Teamleiter oder Vorgesetzte beispielsweise gesagt hätte "Wir haben heute viele wichtige Themen zu besprechen. Daher kann es sein, dass ich den ein oder anderen von Ihnen unterbrechen muss, damit wir mit den 2 Stunden auskommen." Versetzen Sie sich jetzt noch einmal in die Lage und Sie werden merken, wie Ihre Reaktion jetzt ausfallen würde, falls sie unterbrochen werden würden.

Proaktivität ist eine innere Einstellung, die sich in initiativem, vorausschauendem Verhalten sowie geplantem und organisiertem Aktionismus zeigt. Also keinesfalls gleichzusetzen mit Reaktionismus oder gar Passivität. Wenn Sie mit dieser Einstellung kommunizieren, werden Sie merken, wie sich Widerstände abbauen und Gespräche, Meetings und Kundentermine leichter werden.

Zum Beispiel in einem Verkaufsgespräch in einer Bank. Stellen Sie sich vor Sie gehen als Kunde zu Ihrer Hausbank und wollen sich nach den aktuellen Finanzierungszinssätzen und Möglichkeiten informieren und beraten lassen.

Wenn der Verkäufer in der Bank Sie jetzt direkt fragt "Wie viel verdienen Sie monatlich?", was meinen Sie, wie Sie und die meisten Menschen reagieren würden? Richtig! Mit innerer Ablehnung. Warum? Weil Sie mit einer anderen Erwartungshaltung in das Gespräch gegangen sind. Hätte der Verkäufer allerdings am Anfang so etwas gesagt wie "Um Ihnen nachher für Ihr Traumobjekt die beste Finanzierungslösung anbieten zu können, werde ich Ihnen im Verlauf des Gespräches einige persönliche Fragen stellen, unter anderem auch nach Ihrem Einkommen. Lassen Sie uns zuerst schauen..." Was meinen Sie, wie die meisten Menschen dann reagieren, wenn Sie nach der Höhe des Gehaltes gefragt werden? Richtig! Vermutlich eher offen und bereitwillig, da Sie bereits wussten, was auf Sie zukommen wird.

Das waren nur zwei kleine Beispiele, die deutlich machen, wie Sie sich das Leben in Gesprächssituationen deutlich leichter machen können – für sich selbst und für Ihr Gegenüber!

Im Verkauf kennen Sie das möglicherweise als "vorweggenommenen Einwand". Wenn Sie also davon ausgehen, dass Ihr Kunde einen Einwand äußern könnte, sprechen Sie ihn von sich aus

Wie Sie durch proaktive Kommunikation Widerstände minimieren

Geschrieben von: Sonja Volk

Dienstag, den 02. Juli 2013 um 21:06 Uhr

an. Das hat gleich mehrere Vorteile. Zum einen demonstrieren Sie Kompetenz und zum Anderen bleiben Sie in der Führungsposition, da Sie den Zeitpunkt bestimmen, an dem Sie das Thema ansprechen.

Auch für Alltäglichkeiten ist proaktive Kommunikation äußerst hilfreich. Sagen Sie von sich aus im Vorfeld, was Ihnen wichtig ist, worauf Sie Wert legen und wie Sie vorgehen werden. Denn Enthusiasmus steckt an und überzeugt!

Eine kommunikationsstarke Woche wünscht Ihnen

Ihre Erfolgspsychologin

Sonja Volk