



# Mit einfachen Schritten zum Kommunikationsprofi



## Eine Beziehung aufbauen

Wenn ein Kommunikationsprofi auf eine\*n Mitarbeiter\*in zugeht, nimmt er sich die Zeit, "Guten Morgen" zu sagen und "Wie geht es Ihnen heute?" Die Wirkung dieser beziehungsfördernden Floskeln ist unermesslich. Der/die Redner\*in zeigt, dass er/sie, egal wie beschäftigt oder überlastet er/sie ist, Zeit hat, sich um andere zu kümmern.



## Wissen, worum es geht

Kommunikationsprofis erwerben das Wissen, die Einsicht und die vorausschauende Fähigkeit, die notwendig sind, um sich den Respekt ihrer Kolleg\*innen und Bekannten zu verdienen. Die Kolleg\*innen werden nicht zuhören, wenn sie nicht glauben, wenn kein Wissen eingebracht wird oder das eingebrachte Wissen keinen Mehrwert für sie hat.



## Die Motivation einer Person erkennen

Wenn jemand anderes spricht, verbringen Kommunikationsprofis keine Zeit damit, ihre Antworten vorzubereiten. Stattdessen stellen sie Fragen zur Klärung und um sicherzugehen, dass sie wirklich verstehen, was die andere Person sagt, und konzentrieren sich auf das Zuhören und Verstehen.



## Nonverbale Kommunikation

Nonverbale Kommunikation ist eine starke Stimme in jeder Interaktion. Der Tonfall der Stimme, die Körpersprache und die Mimik sprechen bei vielen Kommunikationsvorgängen lauter als die verbale Kommunikation oder die eigentlichen Worte.



## Offen sein für neue Ideen

Der Erfolg neuer Ideen wird bereits in der ersten Kommunikation entschieden. Mit den anderen hier vorgestellten Kommunikationsfähigkeiten können Sie eine neue Idee im Handumdrehen zum Blühen bringen oder scheitern lassen. Anstatt eine neue Idee, einen neuen Ansatz oder eine neue Denkweise sofort zu verwerfen, halten Kommunikationsprofis inne und prüfen die Möglichkeiten.

