

„HARTE ARBEIT AN DEN WEICHEN FAKTOREN“



Freiburg, 17.04.2013

- Soft Skills - ohne geht es nicht
- Kommunikation vom Allerfeinsten
- Dein Körper lügt nie
- Netzwerken, aber bitte richtig
- Netzwerken in der Praxis

Mario Cristiano behauptet:

Mit der richtigen Portion an stilvoller Kommunikation und der permanenten Entwicklung der Soft Skills, lässt es sich im Beruf und im Privaten besser leben.




**Wo Armani drauf steht,
muss auch Armani drin sein!**

- 15 % des (finanziellen) Erfolgs basieren auf technischer Kompetenz
- 85 % auf dem Umgang mit Menschen

Hard Skills

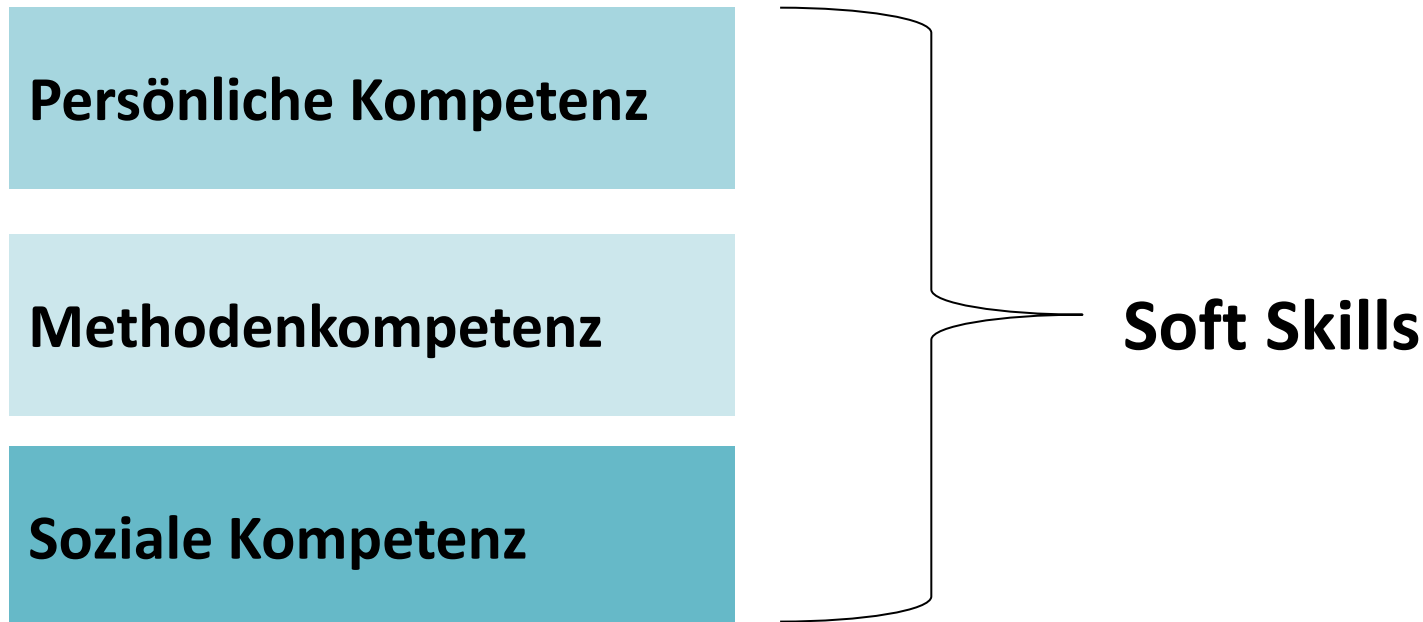
- Fachkompetenz
- Können, Wissen
- Schulische oder berufstypische Kenntnisse und Fähigkeiten (Zeugnisse, Praktika)
- WAS?
- Objektive Wahrnehmung
- Intelligenzquotient

Soft Skills

- HEART-Skills 
- Weiche Fähigkeiten
- Persönlichkeit
- Umgang mit Menschen und Entscheidungen
- WIE?
- Subjektive Wahrnehmung
- Emotionale Intelligenz (Intelligenz des Herzens)

WAS SIE ÜBER SOFT SKILLS WISSEN MÜSSEN

Eigenschaften, Fähigkeiten und Qualifikationen, die neben den Hard Skills **berufliche und private** Erfolge bestimmen:



Schaffe echten Wirklichkeitskontakt

Posts, Blogs, Tweets
können **nie** das persönliche Wort ersetzen



**Persönlichkeit will gepflegt werden,
damit sie glänzt**

Werde sexy!

Was haben andere Menschen davon, dass es mich gibt?

(Karl Pils)

Wertschätzung kostet nichts

Hilfsbereitschaft
kostet nichts

Freundlichkeit kostet nichts

Zuhören kostet nichts



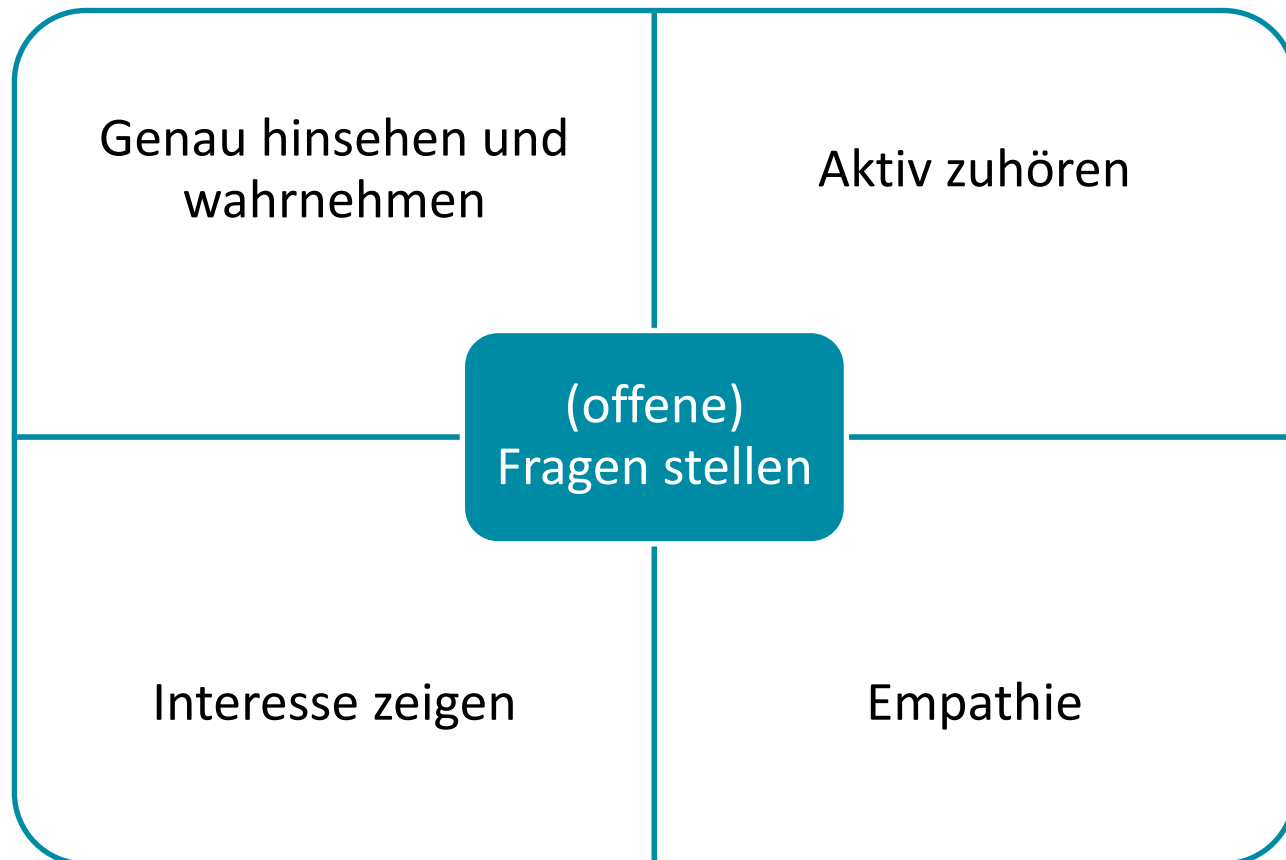
**Jeder hat seine Sicht der Dinge -
und das ist gut so.**

- Wertschätzung
- Vertrauen
- Anerkennung
- Dank

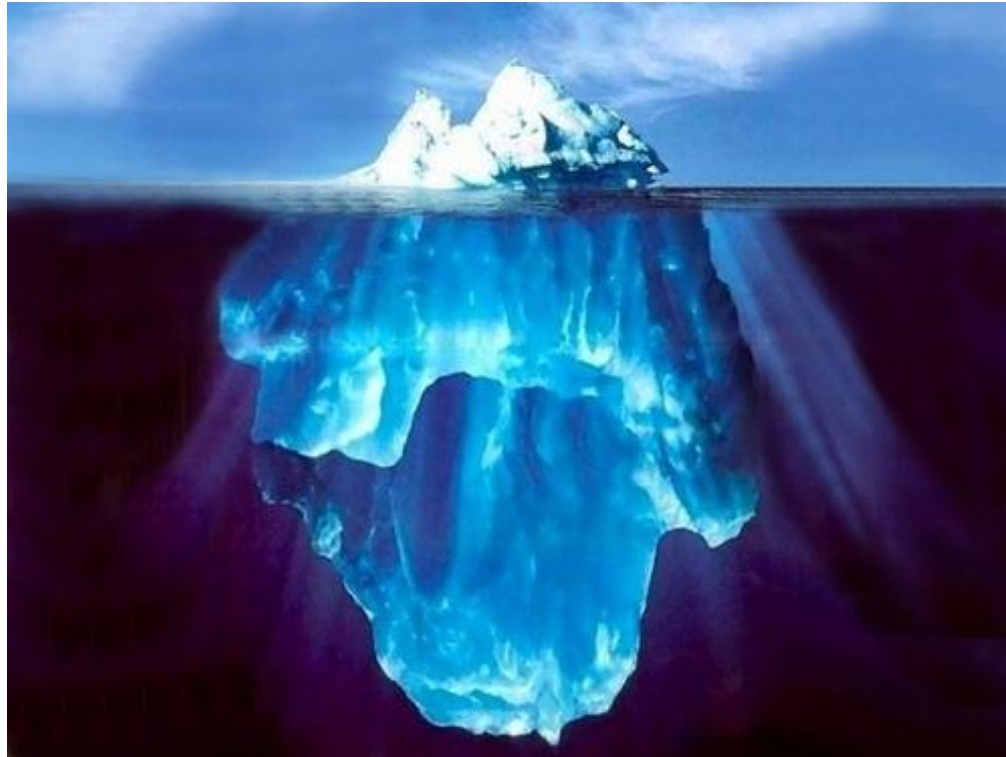
Danke

Wie oft hast du das Zauberwort heute schon benutzt?

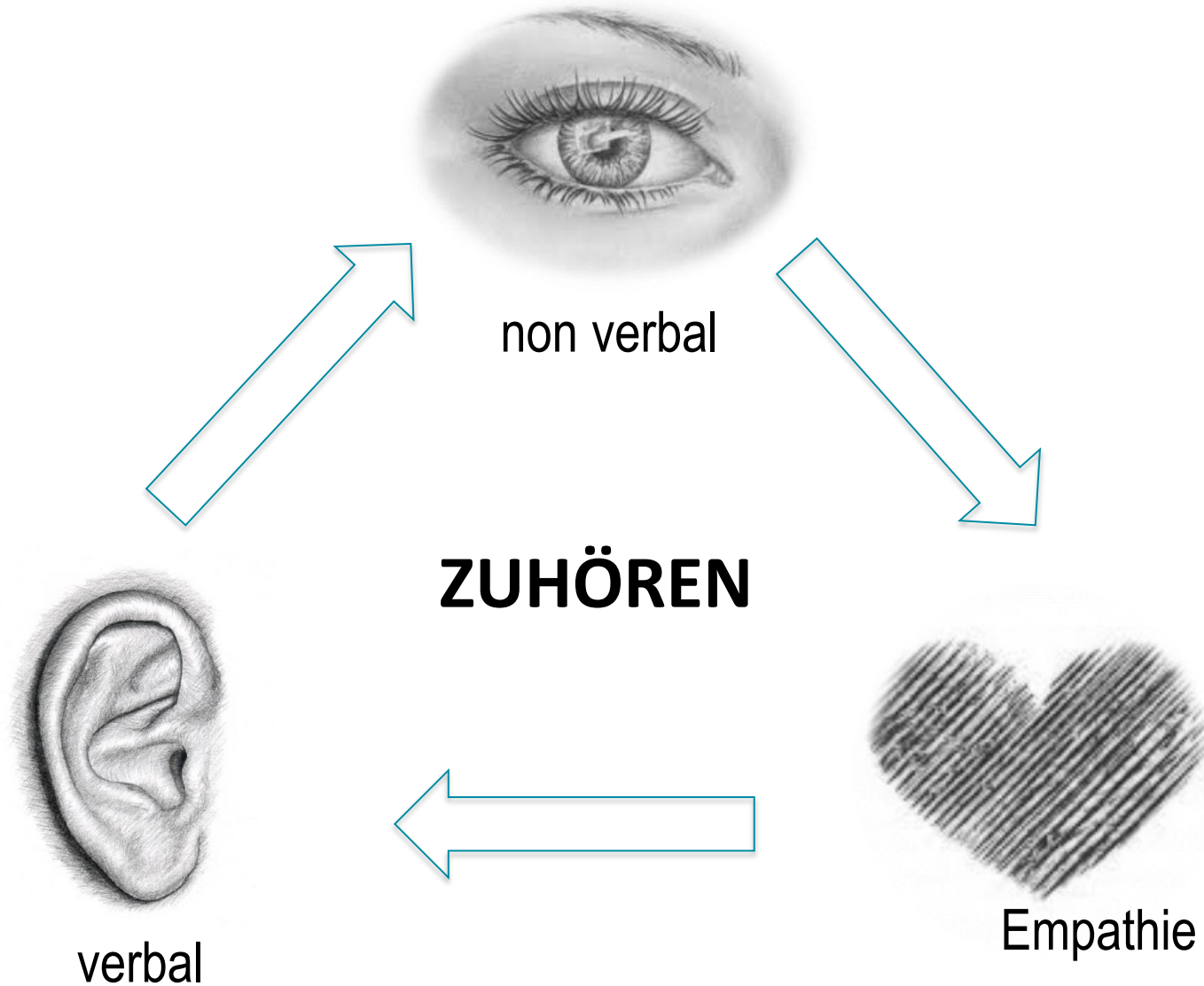
DIE BASIS FÜR EINE GUTE KOMMUNIKATION



GEFÜHLE WAHRNEHMEN UND VERSTEHEN



nach Paul Watzlawick



- Was genau meinst du damit?
- Um was geht es dir?
- Warum ist dir das so wichtig?
- Wie denkst du darüber?
- Wozu soll ich das machen?

Nicke nicht ein, sondern nicke zu

Zeige und sage
Verständnis

Kommunikation braucht Wohlfühlfaktor

Gib dem anderen
das Gefühl, dass er wichtig ist

Der Körper ist der größte Schwätzer aller Zeiten

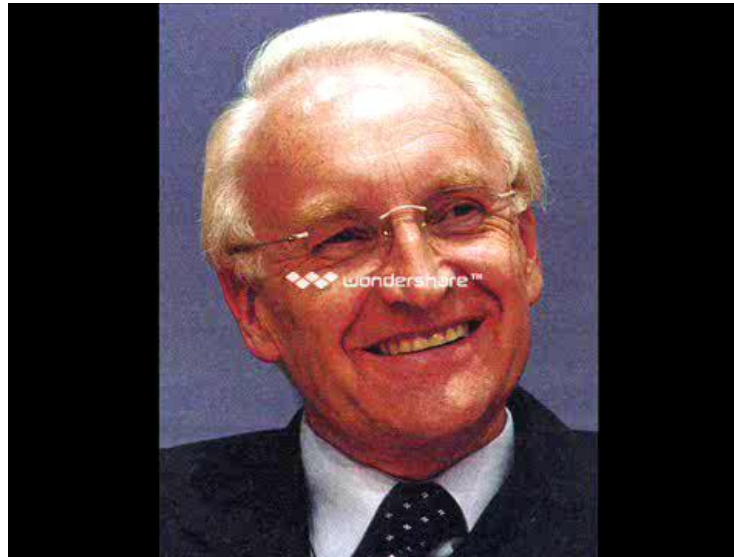
(Samy Molcho)

- Körperhaltung
- Händeschütteln
- Sprechgeschwindigkeit anpassen
- Gespräch mit zwei Menschen
- Verhör
- Berührung

Je besser du die Körpersignale des anderen verstehst,
desto besser ist deine Kommunikation

**Jede Reaktion unseres Körpers
resultiert aus unseren Gedanken
und unseren Emotionen**

Beim anderen nichts wahrzunehmen
ist wie Autofahren
ohne die Schilder zu beachten



Quelle: Youtube

Wer viel redet, erfährt wenig

Die meisten Menschen,
die andere überzeugen wollen,
reden zu viel.

- Gehörst du zu den „20 Sekunden-Unterbrechern“?
- Netzwerken ist keine Visitenkartenjagd
- Stelle Fragen und zeige Interesse
- Wie kann ich die Sympathie des anderen gewinnen und ihn für mich begeistern?
- Namen des anderen unbedingt merken

Am nächsten Tag für den netten Kontakt danken

Das ist interessant.
Was macht Ihnen besonders Spaß
an Ihrer Arbeit?

Was machen Sie beruflich?

Wollen wir in Kontakt bleiben?

Danke!!!

- Youtube
- Fotolia
- Wie man Freunde gewinnt von Dale Carnegie
- Wikipedia Paul Watzlawick