

Sicher kommunizieren gehört heute zum erfolgreichen Selbstmanagement

Haben Sie schon einmal überlegt, weshalb Sie einen bestimmten Anbieter bevorzugen und die anderen links liegen lassen? Selbstverständlich spielen Preis und Angebot eine Rolle, aber meistens sind «soft factors» wie Ausstrahlung, Kompetenz und Kommunikation ausschlaggebend.

Schon von Kindesbeinen an konzentriert sich der Mensch bewusst vor allem auf den Bereich der verbalen Kommunikation. Permanent wird an der Aussprache gefeilt. Geschickte Formulierungen sollen zum Erfolg verhelfen. Die Aussage wird so kontrolliert, dass sie selbst beim Schwindeln sicher wirkt. Wer gut reden kann, ist erfolgreich. Doch dies ist nur die halbe Wahrheit. Die Uni-

rium, das «Womit», beurteilt Faktoren wie Körperhaltung, Gestik, Mimik oder den Blickkontakt. Die Versuche belegen, dass die nicht hörbaren Wahrnehmungskanäle beim Menschen auf eine viel stärkere Resonanz stossen, als vielfach angenommen wird. Das «Was» fällt nur mit 7 % ins Gewicht, während das «Wie» mit 38 % und das «Womit» gar mit 55 % ausschlaggebend sind für die Interpretation einer Botschaft.

Obwohl wir schon von der ersten Geburtsstunde an ohne Unterbruch kommunizieren, setzen wir unsere nonverbalen Kommunikationsfähigkeiten mit dem Erwachsen werden immer weniger ein. Mit gezielten Trainings in Kommunikationskursen wird man sich dieser natürlichen Begabung wieder bewusst und lernt diese anzuwenden. Die fundierten Feedbacks (Rückkoppelung der persönlichen Wahrnehmung) zeigen auf, wie man auf seine Mitmenschen wirkt. Die neu gewonnenen Erkenntnisse stärken das Selbstvertrauen und gehören zu den entscheidenden Schlüsselfaktoren, um im Beruf und Privatleben Erfolg zu haben. Erfolgreiche Unternehmen erkennen, dass Markterfolge vom kompetenten Umgang der Mitarbeite-



Verkaufserfolge hängen in erster Linie von Ausstrahlung, Kompetenz und Kommunikation ab.

rinnen und Mitarbeiter mit dem Kunden abhängen. Umso grösser ist der Marktvorteil für jene, die ihre Kunden und ihr Auftreten bewusst pflegen. Kommunikationsschulte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sichern sich auch in schwierigen wirtschaftlichen Zeiten den Unternehmenserfolg und damit ihr berufliches Fortkommen.

Kommunikationsschule – die Schule, die Spass macht

Im Gegensatz zu vielen Ausbildungen ist der Besuch der Kommunikationsschule sehr motivierend und macht Spass. Kommunikative Fähigkeiten

stehen im Zentrum des Unterrichts. Die praxisorientierten Ausbildungen schulen Schlüsselfähigkeiten wie Rhetorik, Präsentation oder Verhandlungstechnik. In diesen Lehrgängen erfahren die Teilnehmenden viel über Menschen, ihr Denken und Verhalten, das Zuhören und Sprechen. Die Lehrkräfte sind keine klassischen Lehrer, sondern erfahrene Trainer und legen Wert auf einen spannenden und lebhaften Unterricht. Die HSO Kommunikationsschule ist das Bildungszentrum für aktive Berufsleute, die Ideen, Dienstleistungen und Produkte mit Erfolg umsetzen möchten. Das vielseitige

Schulungsangebot führt vom Einführungskurs in die Kommunikation bis zum höheren Fachabschluss.



Infos:
HSO Handels- und Kaderschule Oerlikon Zürich AG
 Andreasstrasse 15
 8050 Zürich
 T 043 205 05 05
 info@hso.ch / www.hso.ch



Die HSO Kommunikationsschule ist das Bildungszentrum für aktive Berufsleute, die Ideen, Dienstleistungen und Produkte mit Erfolg umsetzen möchten.

versität Rostock unterteilt die menschliche Wahrnehmung in drei Kategorien. Das «Was» steht für das gesprochene Wort, z. B. die geschickte Wortwahl, die Argumentation. Das «Wie» bewertet, auf welche Weise etwas gesagt wird, und beurteilt vor allem die Tonalität der Stimme. Das dritte Bewertungskrite-

Sicheres Kommunizieren hilft im Beruf und Privatleben Erfolg zu haben.



Nebenbei soll eine Weiterbildung auch Spass machen.



Das neue HSO Bildungszentrum schafft eine inspirierende und motivierende Lern- und Arbeitsatmosphäre.

