



## Herzlich Willkommen und Gratulation

**dafür, dass Sie sich meinen Basis-Fitness-Check-up "Kommunikation" geholt haben.**

Wie ist dieses Basis-Fitness-Check-up entstanden?

Im Rahmen meiner über 20jährigen Tätigkeiten als Verkäufer, Führungskraft sowie als Berater und Coach für Persönlichkeit, Positionierung und Performance konnte ich immer wieder aufs Neue feststellen, dass derjenige Erfolg im Privaten wie im Beruf hat, dem es gelingt, andere Menschen zu bewegen, gerne mit ihm und für ihn zu agieren.

Doch woran liegt es, dass manche unter uns - sei es als Unternehmer, als Verkäufer oder Führungskraft - andere Menschen leicht, ohne Stress und Anstrengung für sich gewinnen und andere - oft weit besser qualifiziert - sich immer richtig schmecken, andere zu bewegen?

Durch meine praktischen Beobachtungen wie theoretischen Untersuchungen kristallisierte sich eindeutig heraus, dass der entscheidende Faktor die Fähigkeit ist, andere Menschen so anzusprechen, dass sich diese vollumfänglich verstanden und damit abgeholt fühlen.

Dann gewinnen Sie andere Menschen spielend leicht für sich, Ihre Ideen und Ziele oder für Ihre Produkte und Lösungen. Das Geheimnis darin, von anderen verstanden zu werden, liegt darin, die Sicht des anderen auf sich und seine Wahrnehmung der Umwelt zu verstehen.

Damit wir jedoch andere verstehen können, müssen wir zunächst uns selbst verstehen.

Dabei soll Ihnen mein Basis-Fitness-Check-up Kommunikation in einem ersten Schritt helfen.

So wie er schon vielen meiner Kunden geholfen hat, genau zu identifizieren an welchen Punkten eine Veränderung der Kommunikation zu mehr Erfolg führen wird.

Werfen Sie nun einen Blick auf Kommunikation, um vor dem Hintergrund Ihrer Prozesse, Strukturen und handelnden Menschen für sich zu identifizieren an welchen Stellen es zum Thema Kommunikation und bessere Zusammenarbeit einen Handlungsbedarf gibt.

Ihr

*Michael Decker*

1.1 Innerhalb von Sekunden erkenne ich die Weltsicht des anderen

- Immer, denn darin bin ich richtig gut
- Ab und an (Wenn der andere sehr auffällig ist)
- Kollege Zufall
- Never ever

1.2 Schon nach wenigen Worten weiß ich, welche Weltsicht mein Gegenüber hat und was sein bevorzugter Wahrnehmungskanal ist

- Immer. Könnte nicht besser sein
- Häufig
- Wenn es mal ausgeht
- Was sind Wahrnehmungskanäle?

1.3 Sobald ich einen anderen Menschen sehe, erkenne ich wie er tickt

- Immer
- Ab und an
- Selten
- Nie

1.4 An der Körpersprache eines Menschen nehme ich sofort seinen Typus war

- Perfekt. Könnte nicht besser sein
- Könnte besser sein
- Geht gerade so
- Frag nicht!

1.5 Am Gang meines Gegenübers erkenne ich seine Wahrnehmungsfähigkeiten

- Ganz und gar
- Überwiegend
- Ganz selten
- Nein

1.6 In Gesprächen fange ich andere sehr schnell für meine Ideen ein

- Perfekt. Könnte nicht besser laufen
- Könnte besser sein
- Geht gerade so
- Frag nicht!

1.7 Ich treffe in Gesprächen mit einem anderen Menschen immer den richtigen Ton

- Immer, denn dies versteht sich von selbst
- Ab und an
- Wenn ich Glück habe
- Never ever

1.8 In einer Gruppe gewinne ich wirklich jeden in kürzester Zeit für mich

- Ganz meine Art
- Überwiegend
- Ganz selten
- Nein

1.9 Meine Motivatoren (was mich antreibt) kenne ich genau und kann sie exakt benennen

- Na klar. Ist doch selbstverständlich
- Überwiegend
- Einen schon
- Moti, was?

1.10 Meine eigene Sicht der Welt und meine Wahrnehmungskanäle sind mir exakt bewusst

- Vollumfänglich
- Teilweise
- Ich hab ne Ahnung
- Nö

1.11 Ich kenne mich genau und weiß welche Stärken ich in der Kommunikation habe

- Vollumfänglich
- Teilweise
- Ich hab ne Ahnung
- Nö

1.12 Ich kann exakt sagen, weshalb ich in Gesprächen meine Ziele nicht erreiche

- Na klar. Ist mir voll bewusst
- Teilweise
- Ich hab ne leise Ahnung
- Keine Ahnung

1.13 In Gesprächen kann ich Sprechtempo und Worte genau passend auf meinen Gesprächspartner abstimmen

- Immer, denn dies versteht sich von selbst
- Ab und an
- Kollege Zufall
- Never ever

1.14 Ich kann mich perfekt auf meinen Gesprächspartner anpassen in meiner Kommunikation und ihn dadurch vollumfänglich abholen

- Na klar. Ist doch selbstverständlich
- Überwiegend
- Klappt schon mal
- Ne, ist richtig Arbeit für mich

1.15 Zielführende Gesprächsmechanismen sind mir bekannt und wende ich auch an

- Ja kenne ich. Ist doch richtig wichtig
- Überwiegend
- Klappt schon mal
- Ne, ist richtig Arbeit für mich

Den Abschluss Ihres Basis-Fitness-Check-up "Kommunikation" bilden drei Fragen für Sie:

1. Was sind die Folgen, wenn sie alles so lassen wie es ist?
2. Was wird es Sie kosten, wenn sie nichts verändern?
3. Was können Sie erreichen, wenn sie professionell die Ursachen verändern?

### Ihre Notizen

---

---

---

---

---

---

---

### Ihre Kontaktmöglichkeiten zu mir

Sollten Sie weitergehende Informationen wünschen und/ oder Fragen an mich haben, so nehmen Sie bitte direkt Kontakt zu mir auf. Gerne besprechen wir Ihren Basis-Fitness-Check-up in einem für Sie kostenfreien Feedback-Gespräch.

Am schnellsten und einfachsten finden wir einen gemeinsamen Termin, wenn Sie sich einen für Sie idealen Zeitpunkt aussuchen unter: [www.michaeldecker.youcanbook.me](http://www.michaeldecker.youcanbook.me)

Darüber hinaus bin ich für Sie auch erreichbar unter:

**email:** [decker@michaeldecker.eu](mailto:decker@michaeldecker.eu)

**Phone:** +49-171-48 24 70 9

Ich freue mich auf Sie,

*Michael Decker*