

Die von den meisten Menschen  
unterschätze

**Erfolgs-Eigenschaft**

Sie ...

- hält Dich aufgeschlossen und tolerant
- findet Abkürzungen und entdeckt Neuland
- gewinnt neue Freunde und  
erweitert Dein Netzwerk
- verleiht Dir Authentizität und Präsenz
- macht Dich selbstsicher und überzeugend

Sie hilft Dir ...

- besser zu verkaufen
- erfolgreicher zu führen
- eine erfüllende Partnerschaft zu leben
- Deine Kinder zu inspirieren und zu motivieren
- glücklicher zu leben

Welche Eigenschaft  
mag das sein?

Es gibt allerdings  
ein  
riesengroßes  
Problem ...

Diese Eigenschaft  
wurde so oft unterdrückt,  
dass sie heute  
bei den meisten Menschen  
verschüttet ist

Beispiel:  
Der Anruf vom Chef

# Der Anruf vom Chef

Erfahrung ...

Erwartung ...

Wirkung ...

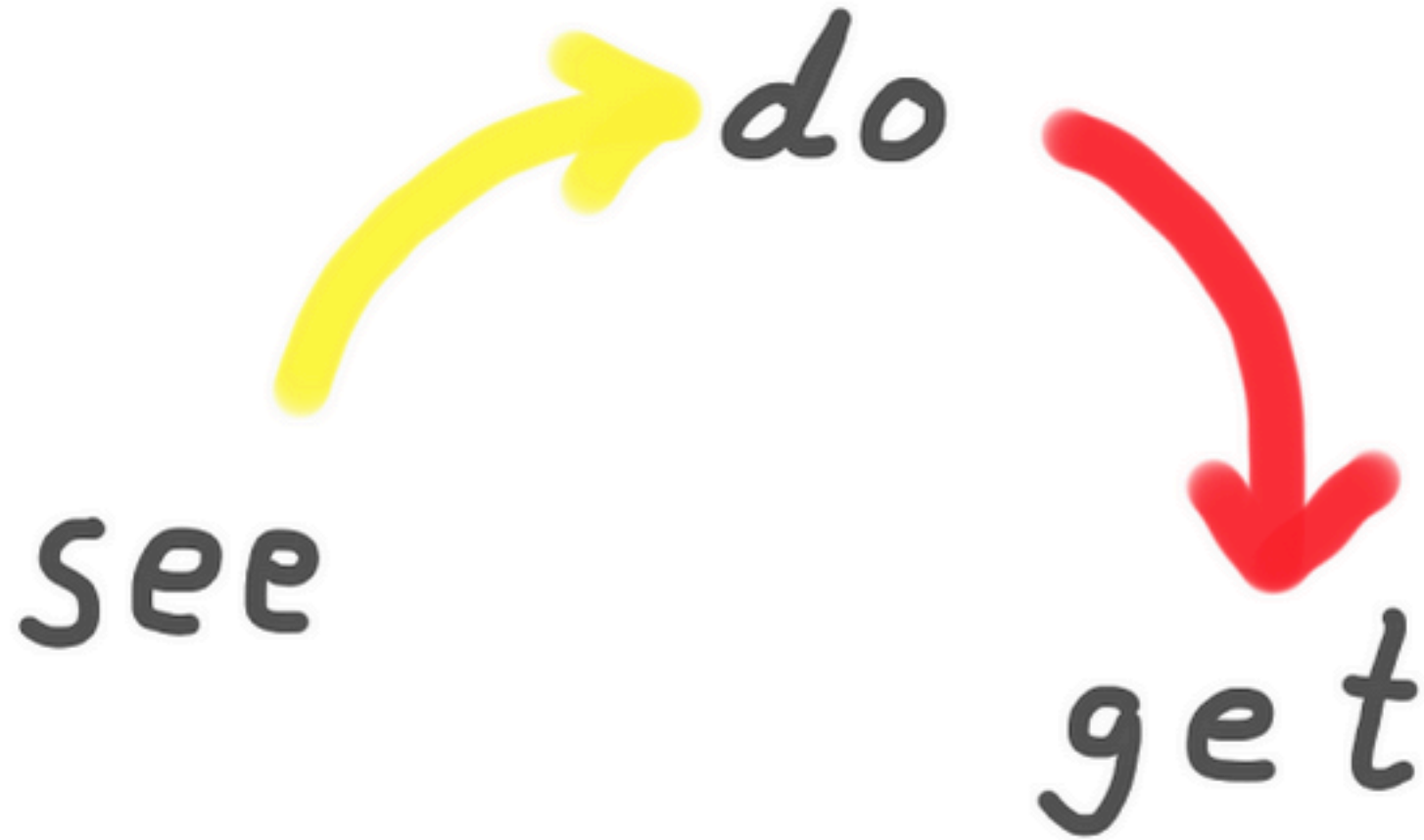


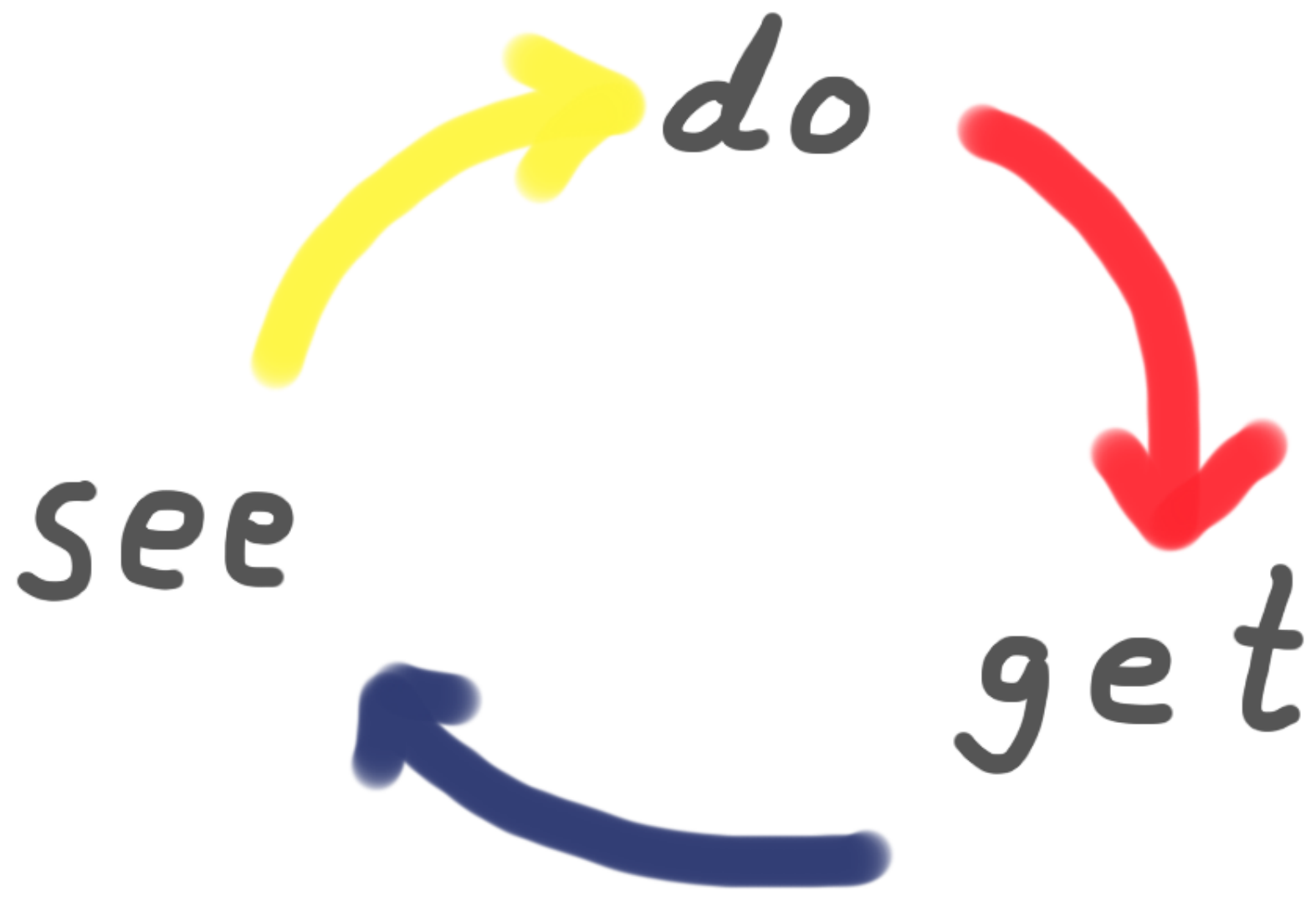


see

see → do







Diese Eigenschaft  
ist wohl in allen  
Lebewesen  
vorhanden ...



Bildquelle: [by\\_twinlili\\_pixelio.de](https://www.pexels.com/photo/cute-tabby-kitten-climbing-tree-branch-1000000000/)



Bildquelle: by\_M. Großmann\_pixelio.de





Bildquelle: by\_Lupo\_pixelio.de.

# Neugier

Wir brauchen  
sie nur  
wieder  
wecken

und  
regelmäßig  
anwenden ...



sie wie ein Muskel trainieren

bis sie zu einer  
neuen erfolgreichen  
Gewohnheit  
wird!!!

# Die 3 wichtigsten Elemente dieses Trainings

# Fragen



# Schweigen

# Zuhören

1. Fragen
2. Schweigen
3. Zuhören

# Anwendungsbereiche

# Kunden - Gespräche

- Wie sind Sie auf unser Unternehmen aufmerksam geworden?
- Was waren die wichtigsten Argumente, sich für uns zu entscheiden?
  
- Wie könnten wir unsere Leistungen noch weiter verbessern?
- Wie groß ist die Wahrscheinlichkeit, uns einem Freund weiterzuempfehlen (1-10)?
  
- Wenn Sie sich einen Traum erfüllen könnte, welche wäre das?

# Gespräche mit dem Mitarbeiter

- Was war das Wichtigste, das Du heute geschafft hast?
- Was hat Dir daran am meisten Freude gemacht?
- Was hättest Du noch gern erledigt?
- Wie könnte ich Dir helfen, das zukünftig zu schaffen?
- Was könntest Du tun, um noch mehr Freude an Deiner Arbeit zu empfinden?

# Gespräche mit dem Partner

- Wie war Dein Tag?
- Wobei würdest Du Dir gern von mir helfen lassen?
- Was wäre Dein größter Wunsch zur Zeit?
- Wenn Du Dir einen Traum erfüllen könntest, welche wäre das?

# Gespräche mit dem Sohn

- Welche guten Fragen hast Du heute gestellt?
- Worüber hast Du Dich heute gefreut?
- Was hast Du heute gelernt?
- Was konntest Du heute verbessern?



# Interessante Gespräche

Ich interessiere mich schon lange für Ihre Arbeit. Möchte meine Sicht der Welt erweitern und mehr über Sie erfahren. Könnten wir uns 15 Minuten unterhalten?

- Was genau tun Sie?
- Was hat Sie dazu gebracht, das heute zu tun?
- Welche Herausforderungen gab es?
- Welche guten Gefühle, hat die Bewältigung hervorgerufen?
- ...
- wer ist der interessanteste Mensch, den Sie kennen?
- wie kann ich ihn kennenlernen?

# Gespräch mit mir selbst

- Was waren meine drei wichtigsten Erfolge heute?
- Was sind meine wichtigsten Punkte für morgen?
- Wofür bin ich heute dankbar?

*„Accept, then act. Whatever the present moment contains, embrace it as if you have chosen it.*

*This will miraculously change your whole life.“*

*Eckhart Tolle*

# Gespräch mit mir selbst

- Warum könnte ich mir genau diesen Moment so gestaltet und ausgewählt haben?
- Was für Geschenke sind in diesem Moment verborgen?
- Was könnte ich gewinnen, wenn ich diese Geschenke entdecke, auspacke und nutze?
- Wie könnte ich andere damit glücklich machen?
- Wie könnte das unser Leben bereichern?

*„Ich habe keine besonderen Talente.  
Ich bin nur leidenschaftlich neugierig.“  
Albert Einstein*

Was tut Du jetzt,  
nach diesem  
Webinar?

Woran wirst Du merken,  
wenn Du einen Schritt  
vorangekommen bist?