

Erfolgreiche Sozialkompetenz



- ❖ Wie beeinflusse ich mein Verhalten?
- ❖ Basis der Verhaltensspielregeln.
- ❖ Wie gehe ich auf andere Menschen zu?
- ❖ Unsere emotionalen Bremsen

Natürlichen Ressourcen

- ❖ Zeit
- ❖ physische Kraft
- ❖ Energie
- ❖ Stimmung

Wie beeinflusse ich mein Verhalten?

- ❖ Die richtige Einstellung
- ❖ positives Denken
- ❖ Die Macht des Unterbewusstseins
- ❖ Werte als Kraftquelle
- ❖ langfristige Ziele
- ❖ ins Handeln kommen

Wie beeinflusse ich mein Verhalten?



Wie sich Winner und Looser unterscheiden

Der Verlierertyp	Der Siegertyp
... sagt : Es ist vielleicht möglich, aber es ist zu schwierig.	... sagt: Es ist vielleicht schwierig, aber es ist möglich.
... sieht ein Problem in jeder Antwort.	... hat eine Antwort für jedes Problem.
... hat ein Problem.	... hat ein Programm.
... macht Versprechungen.	... macht verbindlich Zusagen.
... ärgert sich über unvorhersehbare Ereignisse: "Das ist Scheisse"	... nimmt unvorhersehbare Ereignisse an: "Das ist ja interessant"
... hat ein Schema F.	... hat Träume.
... sagt: "Es müsste was getan werden"	... sagt: "Ich muss was tun"
... denkt: Das ist nicht mein Job.	... denkt: Was kann ich für dich tun?
... redet sich nach einem Fehler raus: "Das war nicht mein Fehler"	... entschuldigt sich nach einem Fehler: "Das war mein Fehler"
... lässt geschehen.	... packt an.
... folgt seiner privaten Philosophie: Tue anderen etwas an, ehe sie dir was antun.	... handelt nach dem Grundsatz: Tue anderen nichts an, was sie dir nicht antun sollen.



Basis der Verhaltensspielregeln

- ❖ Arbeitswille
- ❖ Beharrlichkeit
- ❖ Begeisterungsfähigkeit
- ❖ Geduld
- ❖ Integrität
- ❖ Intuition
- ❖ Mut
- ❖ Risikobereitschaft
- ❖ Selbstdisziplin
- ❖ Wille
- ❖ Zuversicht



Basis der Verhaltensspielregeln

Teamarbeit

- ❖ Gemeinsame Ziele = zielorientiertes Arbeiten
- ❖ Klima = Freude bei der Arbeit, harmonische Zusammenarbeit
- ❖ Struktur = methodisches Arbeiten
- ❖ Hervorragende Leistungen = erfolgreiches Arbeiten
- ❖ Dynamik = aktive Gruppen von Menschen



Basis der Verhaltensspielregeln

- ❖ Voraussetzung für erfolgreiche Teamarbeit
 - ✓ Ziele, Aufgaben
 - ✓ Teamzusammensetzung
 - ✓ Spielregeln
 - ✓ Rahmenbedingungen
 - ✓ Methoden, Techniken
 - ✓ Moderation
 - ✓ Visualisierung



Wie gehe ich auf andere Menschen zu

❖ Grundlagen, die Vertrauen schaffen.

- ✓ Positive Ausstrahlung
- ✓ Energie
- ✓ Charme
- ✓ Sicheres Auftreten
- ✓ Begeisterungsfähigkeit
- ✓ Kommunikationsstärke



Wie gehe ich auf andere Menschen zu

- ❖ persönliche Eigenschaften, die Vertrauen schaffen
 - ✓ Charakterstärke = Übereinstimmung von Taten und Worte
 - ✓ Ehrlichkeit und Aufrichtigkeit
 - ✓ Zuverlässigkeit
 - ✓ Geradlinigkeit = Integrität
 - ✓ Respekt vor anderen
 - ✓ Fairness gegenüber anderen

Wie gehe ich auf andere Menschen zu

❖ Mein Selbstbild: Wie wirke ich auf andere?

Der erst Eindruck:		positiv → negativ										
Mein Auftreten	selbstbewusst	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	verschüchtert
Meine Kleidung	stilvoll	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	stillos
Meine Schuhe	sauber	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	vernachlässigt
Meine Frisur	gepflegt	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	un gepflegt
Körperliche Erscheinung	fit	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	un ästhetisch
Meine Ausstrahlung:	offen	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	schüchtern
	kompetent	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	inkompetent
	dynamisch	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	lasch
	freundlich	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	unfreundlich
	gelassen	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	hektisch
	sicher	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	unsicher
	begeisternd	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	langweilig
Meine Sprache:	verständlich	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	unverständlich
	einfach	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	verwirrend
	selbtsicher	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	unsicher



Wie gehe ich auf andere Menschen zu

❖ Was das gegenseitige Verständnis fördert

Gute zwischenmenschliche Beziehungen zeichnen sich durch die folgenden Faktoren aus:

- ✓ Offen sein
- ✓ Sich Zeit nehmen
- ✓ Interesse zeigen
- ✓ Sich einfühlen können (in die Lage des anderen versetzen)
- ✓ Rücksicht nehmen
- ✓ Engagiert zuhören (Blickkontakt halten, durch Körpersprache Interesse signalisieren, nicht ablenken lassen)
- ✓ Den anderen ausreden lassen
- ✓ Gemeinsam nach Problemlösungen suchen

Unsere emotionalen Bremsen

Das Bild mit der angezogenen Handbremse trifft leider vielfach auch auf unser Leben zu. Denn wir sind – der eine mehr, der andere weniger – alle mit emotionalen Bremsen ausgestattet, die unsere Reisegeschwindigkeit und Reichweite – sprich: unsere Möglichkeiten, unseren Erfolg – beschränken.

Unsere emotionalen Bremsen

Am meisten bremsen uns:

- ❖ Unentschlossenheit
- ❖ Zweifel
- ❖ Angst
- ❖ Bequemlichkeit
- ❖ Minderwertigkeitsgefühle
- ❖ Gewohnheit
- ❖ falsche Rücksicht



Unsere emotionalen Bremsen

Wir können sie lösen, diese Bremsen!!

Unter zwei Bedingungen:

- ❖ Wir müssen die Erfolgsbremsen erst mal erkennen.
- ❖ Wir müssen die Erfolgsbremsen vor uns selbst zugeben.

Fazit!

„Erfolgsfaktor Sozialkompetenz“

