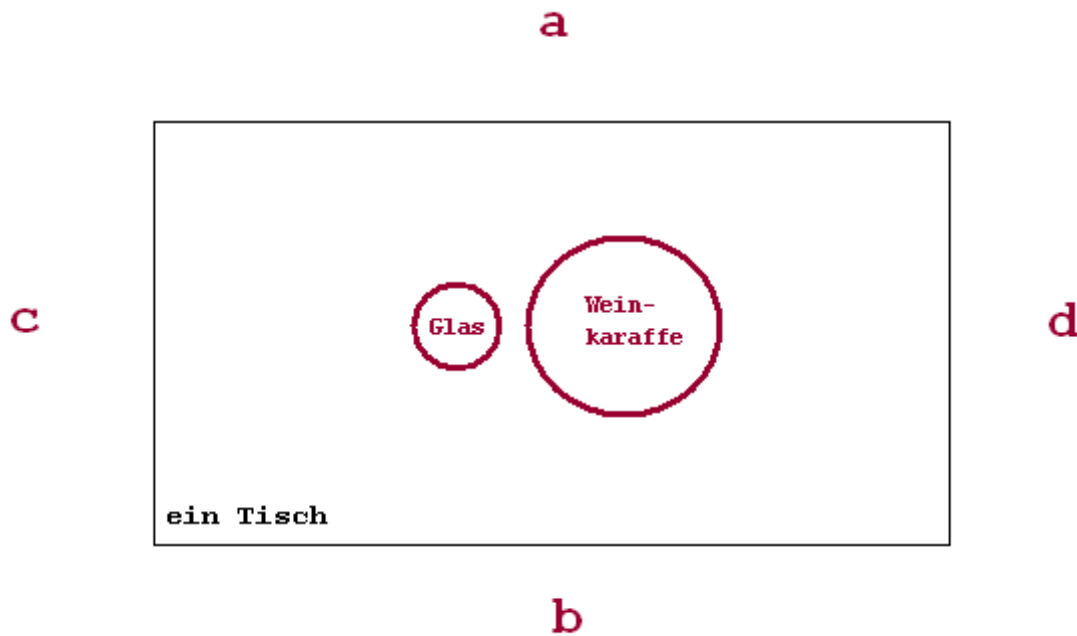


Missverständnisse – sagt der „a“ zum „b“ ... oder: sind andere Ansichten immer falsch?



- Sagt der „a“ zum „b“: Gib mir mal bitte das Glas da ... rechts von der Karaffe
- Sagt der „b“ zum „a“: Du Depp ... weißt nicht mal wo rechts und links ist
- Sagt der „c“: Ihr seid beide bekloppt. Das Glas steht doch genau davor – in der Mitte
- Sagt der „d“: Ihr schon wieder ... WELCHES GLAS?

Immer wenn es irgendwo nicht gleich weitergeht mit der Kommunikation: Fragen Sie sich ob Sie mehr der Typ „a“ oder „b“ oder „c“ oder „d“ sind ...

Oder versuchen Sie „e“ zu sein?

Sagt der „e“ zu allen anderen: Dann steht halt alle mal auf, und geht mal einmal rund um den Tisch .. setzt Euch mal kurz auf die Stühle der anderen .. dann werdet Ihr Euch schon verstehen!

Anmerkung: Dieses Ding ist so alt – das war schon alt als mein Verkaufstrainer mir das 1986 beigebracht hat – und trotzdem hat man immer wieder das Problem, dass Menschen ungern aufstehen – ungern gedanklich auf fremden Stühlen sitzen - und also manchmal die die Ansichten und Einsichten der anderen einfach nicht erkennen.

Wenn also einer mal etwas dummes sagt – vielleicht überhaupt gar keine „Qualität“ hat - zB. nicht mal weiß wo rechts und links ist – stehen Sie auf und setzen sich auf seinen Stuhl

Das bringt unglaublich viel!