



Die 30 Tage Challenge

Tag 23

ROT DOMINANZ STRUCTOGRAM

Das STRUCTOGRAM ist keine Typenlehre, die Sie nach der dominierenden Farbe einfach ablegen können.

Frei nach dem Motto: „Der oder Die ist *ROT*“ oder „Der oder Die ist *GRÜN*“.

Es hilft Ihnen vielmehr, grob eine Dominanz zu erkennen und darauf Ihre Kommunikation abzustimmen.

Fachkenntnis ist heutzutage eine Selbstverständlichkeit. Entscheidend für den Erfolg ist jedoch vielmehr eine qualifizierte Sozialkompetenz.

Sozialkompetenz ermöglicht Ihnen als Verkäufer, die Kunden in ihren individuellen Kaufmotiven und Kaufwiderständen besser zu verstehen und somit auf die Einflussfaktoren ihrer Kaufentscheidung einzugehen.

Insgesamt führt eine bessere Sozialkompetenz über eine wirkungsvollere Kommunikation und Beratung zu einer besseren Kundenbindung.

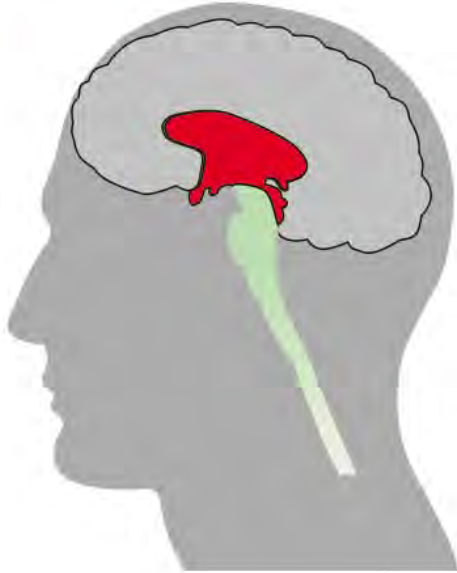
Damit ergibt sich eine höhere Kundenzufriedenheit und dies führt zu dauerhaften Verkaufserfolgen.

Sie sehen, es sprechen viele Punkte dafür, sich in Ruhe und intensiv mit diesem Thema zu beschäftigen.

Kai Potnich



Das Zwischenhirn



Das Überleben einer Jagdgesellschaft in, der man „Beute machen“ und nicht „Beute werden“ muss, erfordert völlig neue Anforderungen an ein neues Gehirn.

Das Zwischenhirn sitzt wie eine Kappe auf dem Stammhirn.

Das Zwischenhirn ist das Gehirn der Verfügung über die Gegenwart, des Augenblicks. Es dient der Selbstbehauptung, nicht nur gegen Feinde, sondern auch innerhalb der Gruppe.

Es erfindet die Hierarchie und die Rangordnung, denn das Leben in der Gemeinschaft erfordert klare Regeln und Zuständigkeiten.

Schnelles und spontanes Reagieren im Augenblick der Gefahr ist in der Jagdgesellschaft der Säugetiere überlebenswichtig.

Diese Neu-Entwicklung fällt in die Zeit, als vor etwa 65 Mio. Jahren die großen Reptilien ausstarben und eine neue Art die Herrschaft übernahm:

DIE SÄUGETIERE

Die Säugetiere fanden für das Überleben ganz neue „Spielregeln“. Aus der „FRISS-Gesellschaft“ der Reptilien wurde eine „JAGD-Gesellschaft“ .

Das Jagdtier Wolf erfand das Rudel und eine Technik, die später auch dem Menschen half, größere und stärkere Tiere zu besiegen.

Mit der Vermehrung der Säugetiere wurde der Kampf um das Überleben immer heftiger und mit immer wirksameren Waffen für Angriff und Verteidigung geführt.



Dominanzen erkennen

Wie kann man Dominanzen erkennen, damit ich meine Kommunikation ausrichten kann?

Zum Erkennen von Dominanzen führt eine Reihe von Beobachtungen:

- **Erster Kontakt**
Am Anfang steht der erste Kontakt, der Signale vermittelt.
- **Gespräch**
Aus dem Gespräch ergeben sich weitere Hinweise. Aus diesem Grund ist es wichtig, sein Gegenüber sprechen zu lassen.
- **Gefühle**
Durch das Erkennen von Gefühlen - und vor allem durch die damit verbundene Körpersprache - erhält man zusätzliche Hinweise.

Trainieren Sie die verschiedenen Bereiche und überlegen Sie sich, worauf Sie in Zukunft achten werden.

Sobald Sie dies eingeübt haben, werden Sie aus dieser Fähigkeit schnell und objektiv die Dominanz eines anderen Menschen erkennen können.



Erster Kontakt

<u>Annäherung:</u>	initiativ, impulsiv
<u>In der Gruppe:</u>	bestimmend
<u>Kontaktbereich:</u>	Schlagdistanz, 70 cm
<u>Gesamteindruck:</u>	dominant

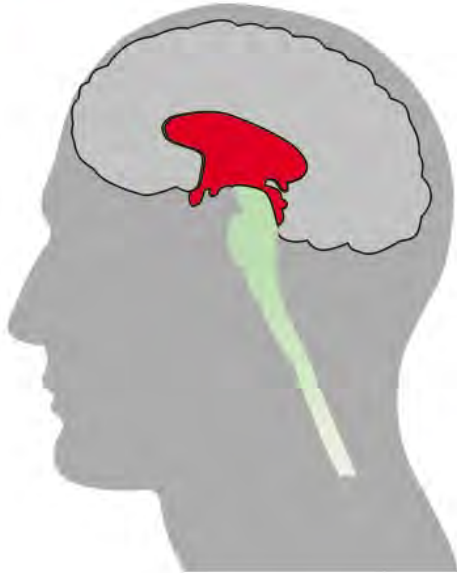
Gespräch

<u>Argumentation:</u>	engagiert in „Fällen“
<u>Reaktion:</u>	direkt
<u>Manchmal:</u>	ungeduldig, undiplomatisch
<u>Gesamteindruck:</u>	emotional

Stimme

Die Stimme hat eine relativ hohe Bandbreite. Sie kann hart, selbstbewusst bzw. mit mittlerer bis großer Lautstärke sein. Manchmal auch aggressiv, mit hoher Sprechgeschwindigkeit und eher hoher Lautstärke.

Das Zwischenhirn



Gegenwart

Selbstbehauptung

Spontane Reaktion

Emotionen



Beziehung zu Menschen: **DOMINANZ**

Streben nach Überlegenheit

Natürliche Autorität

Neigung zum Wettbewerb



Orientierung in der Zeit: **GEGENWART**

Erfassen des Augenblicks

Impulsives Handeln

Aktivität und Dynamik



Denk- und Arbeitsweise: **BEGREIFEN**

Konkretes, praktisches Denken

Schnelles Erkennen des Machbaren

Neigung zur Improvisation



Chancen (Hauptursache des Erfolgs):

Begeisterung

Risiken

Vorschnelles Handeln

Vorschnelle Entscheidungen



Fragen Sie sich einmal...

Welche Fragen könnten Sie bei einem ersten Kontakt stellen, damit Sie die Dominanz erkennen?

Welche Fragen könnten Sie stellen, um Ihren ersten Eindruck einer ROT-Dominanz zu festigen?

**Es wird nie leichter.
Sie werden nur besser.**

bodoschaefer.de