



Liebe Freunde meiner monatlichen Gratis-Coaching-Mail,

sind Sie sicher, dass alle Ihre Kunden, Geschäfts- und Kooperationspartner sich die Mühe machen, Sie und Ihr Angebot wirklich zu verstehen? Können Sie davon ausgehen, dass Ihre Mitmenschen nach einem Gespräch mit Ihnen automatisch die richtigen Entscheidungen treffen?

Wir können andere Menschen nicht verändern, sondern nur „verändert“ mit ihnen umgehen. Deshalb stelle ich Ihnen heute eine einfache Methode vor, mit der Sie gezielt Klarheit in Ihre Kommunikation bringen können. Es entstehen für Sie Zeitvorteile mit effektiven Gesprächsergebnissen sowie die Stärkung neuer Kontakte und aller bestehenden Beziehungen. Der spannende Schlüssel dafür heißt; **FEEDBACK** .

**FEEDBACK** geben bedeutet:

**„Ich sage, was bei mir angekommen ist und gleiche es mit der Absicht meines Gesprächspartners ab.“**

Wir alle brauchen bestimmte Rückmeldungen, um uns selbst besser kennen zu lernen und uns ständig weiter zu entwickeln. **Negatives Feedback** hilft uns dabei, Probleme zu erkennen und unser Verhalten zielbewusst zu verändern. **Positives Feedback** motiviert uns und spornt uns zu weiteren Top-Leistungen an.

Feedback besteht aus zwei Komponenten, dem **“Feedback-Geben”** und dem **“Feedback-Empfangen”**

Das Feedback-Geben verfolgt drei Ziele:

**1. Ich erkläre meinen Gesprächspartnern, wie ich ihre Worte oder ihr Verhalten erlebe und was es für mich persönlich bedeutet**

(„Weißt Du Franziska, mir ist gestern nach unserem Termin ein für mich wichtiger Aspekt noch lange durch den Kopf gegangen. Es stellt sich mir nämlich so dar, als wenn Du Dich für Conny und ihr Team wesentlich mehr engagierst als für mich. Ich kann das nicht verstehen, nach dem unermüdlichen Einsatz, den ich gezeigt habe. Ich möchte, dass wir uns darüber in aller Offenheit unterhalten.“)

**2. Ich informiere andere darüber, welche Emotionen bei mir entstanden sind. So können sie mich, mein Denken und Handeln besser verstehen.**

(„Bei mir ist in der letzten Zeit so ein Gefühl entstanden, Herr Sanders, als ob Sie mich in jedem Meeting umgehen. Jedes Mal komme ich perfekt vorbereitet mit neuen Ideen in unsere Besprechungen, und Sie scheinen sich gar nicht dafür zu interessieren. Das empfinde ich persönlich als ungerecht. Haben Sie das bemerkt?“)

**3. Ich erkläre anderen offen, welche Veränderungen ich mir im gegenseitigen Verhalten vorstelle und wie wir unser Zusammenwirken dadurch verbessern können.**

(„Ich bitte Sie um ein Einzelgespräch, Herr Sanders. Vielleicht kommen wir einem Missverständnis auf die Spur oder finden ein Problem, das wir gemeinsam lösen können. Lassen Sie uns doch ganz ehrlich darüber sprechen, was wir beide tun können, um wieder optimal zusammen zu arbeiten.“)

Neue Klarheit in all Ihren Gesprächen „befördert“ Sie automatisch zur professionellen Führungskraft. Sie führen sich selbst und andere Menschen durch Feedback und emotionale Kompetenz. Ein schönes Gefühl von Sicherheit, das Sie für eine lupenreine Kommunikation in jedes Gespräch einbringen.

Ehrliches Feedback ist sehr wertvoll, wie ein Sprungbrett zum besseren Verstehen von Menschen und Verhaltensweisen. Mit dem Einsatz von Respekt, Fairness und ein wenig Mut verteilen Sie neue Chancen für das Entstehen von Geschäftsfreundschaften. Sie kennen vielleicht den Gedankent:

**„Ein Freund sagt Dir Dinge ins Gesicht,  
die andere nur hinter Deinem Rücken aussprechen.“**

Bedienen Sie sich gern dieser Art von „Freundschafts-Kultur“ im täglichen Leben. Wir haben es fast schon verlernt, offen miteinander zu kommunizieren. Mit einem ehrlichen Feedback können wir uns intensiver austauschen und nicht nur Fehler auffächern, sondern Zuwendungen und Gemeinsamkeiten neuen Raum geben. Denken Sie bitte oft daran, auch positives Feedback zu geben. Es wird als Erfolg in allen Lebensbereichen zu Ihnen zurückkehren.

Das Thema FEEDBACK ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Gesprächsführungen, beruflich und privat. Ich habe für Sie noch ein wenig mehr dazu geschrieben. Hier finden Sie einen Gratis-Download zum Thema:

[„Feedback als Erfolgsfaktor“](#)

## **„7 Praxis-Tipps für Ihre Telefon-Erfolge“**

Das Thema Feedback begleitet uns das ganze Leben, auch in jedem Telefonat. Der so genannte „heiße Draht“ bietet Ihnen jede Menge Möglichkeiten, per Feedback („geben und erhalten“) erfolgreicher Ihre Telefonziele zu erreichen. Hier finden Sie einen Gratis-Download aus dem „Strategie-Journal“ (Artikel von Roland Arndt).

[„7 Praxis-Tipps für Ihr Telefon-Erfolge“](#)

## **„Neue Kunden und lukrative Aufträge gewinnen“**

ARNDT Unternehmens-Erfolg präsentiert: das erste **Nachfrage-Sog-Seminar mit Horst-Sven Berger und Roland Arndt in Hamburg am 19. und 20. Juni 2008**. Dieses einmalige Seminar führt Sie in die Geheimnisse und Strategien des NFS ein. Erfahren Sie, wie Sie besonders effektiv neue Kunden gewinnen und diese zu begeisterten Stamm-Kunden machen. Schaffen Sie durch hohe Empfehlungs-raten einen profitablen Auftragsvorrat und eine sichere Expansion für Ihr Unternehmen.

Hier können Sie ganz einfach das Seminarprogramm anfordern:

**„Nachfrage-Sog-Seminar“ in Hamburg (Das Seminar-Programm)**

Ich wünsche Ihnen viele interessante und für beide Seiten chancenreiche Gespräche. Schicken Sie mir gern Ihr Feedback zum Thema FEEDBACK. Ich freue mich darauf. Gern biete ich Ihnen dazu auch einen Online-Workshop an.

*Viele grüße und jede Menge Erfolg*

*Ihr Roland Arndt*

[Empfehlen Sie gern meine monatliche Gratis-Coaching-Mail weiter!](#)