

## Zusammenfassung des Vortrages: Selbstcoaching und Be-Werbung von Mag. Petra Chiba anlässlich der BÖG Veranstaltung vom 9.4. 2005

### Energetische Anschaltübungen aus Kinesiologie vor dem Ein/Vorsingen:

- Gehirnknoöpfe = gleich unter dem Schlüsselbein erste Vertiefung massieren + Nabel massieren
- Ying - Meridian: Kinnpunkt -Schambein mit je einer Hand halten (quasi imaginäre Verbindung schaffen)
- Yang - Meridian: Steissbein - Oberlippe
- Denkmütze: Ohren ziehen , „ausbügeln“
- Augen „achten“ = liegende 8 mit Hand zeichnen, Augen folgen , dabei Mund leicht geöffnet, nicht Kiefer halten

### **GEDANKE DES VERKAUFENS :**

ich bin Marke, Ware - was macht MICH EINZIGARTIG?

Wichtig ist, sich nicht nur z.B. über die Ebene des Handelns zu definieren, sondern über höhere Ebenen eigene Rolle finden.



Rolle

---

eigene Werte, Einstellungen

---

Fähigkeiten

---

Handlungen

---

Kontexte - Zusammenhang des Erlebnisses

---

\*\*\*\*\*Dinge, Orte, Menschen, Informationen\*\*\*\*\*

## Mein „Auftritt“ :

Mein (e)

- Ausstrahlung - was kommt rüber? (Kleidung, Produkte, Umgebung...)
- Stimme/ Stimmung im direkten Gespräch, Telefon
- (innere) Haltung zur Arbeit, zu mir selbst, zu anderen
- Nase für Verkaufs/Kommunikations-situationen
- Geschmack und wie ich die Kunde auf den Geschmack bringe

Unsere 5 Sinnessysteme sind:

Unsere Sprache spiegelt diese durch Worte, wie:



VISUELL - Sehen

schau mal, Durchblick haben, sich ein Bild machen, ...



AUDITIV - Hören

hört sich gut an, klingt harmonisch, Ton macht die Musik,...



KINÄSTETISCH - Fühlen

das bewegt mich, geht mir gut, wohlig, weich,....



OLFAKTORISCH - Riechen

riecht nach mehr, duftet, Nase haben für...



GUSTATORISCH - Schmecken

ganz nach meinem Geschmack, süß, .....

Über diese Sinne nimmt der Mensch Informationen auf und verarbeitet sie - macht sein Erleben und seine Erfahrungen „sinn-voll“.

Wir kommunizieren auch mit den Worten über unsere bevorzugten Sinnessysteme, dh. wir spiegeln in der Wortwahl das Sinnessystem, in dem wir uns gerade im „Kopf“ befinden.

**Selbstwahrnehmung:**

welche Worte verwende ich - welche der andere?

Dadurch kann ich Zugang zum anderen finden durch Spiegeln seiner Worte - ich „hole“ den Gesprächspartner dort ab, wo er sich befindet und trete tatsächlich in „Austausch der Sinne“.