

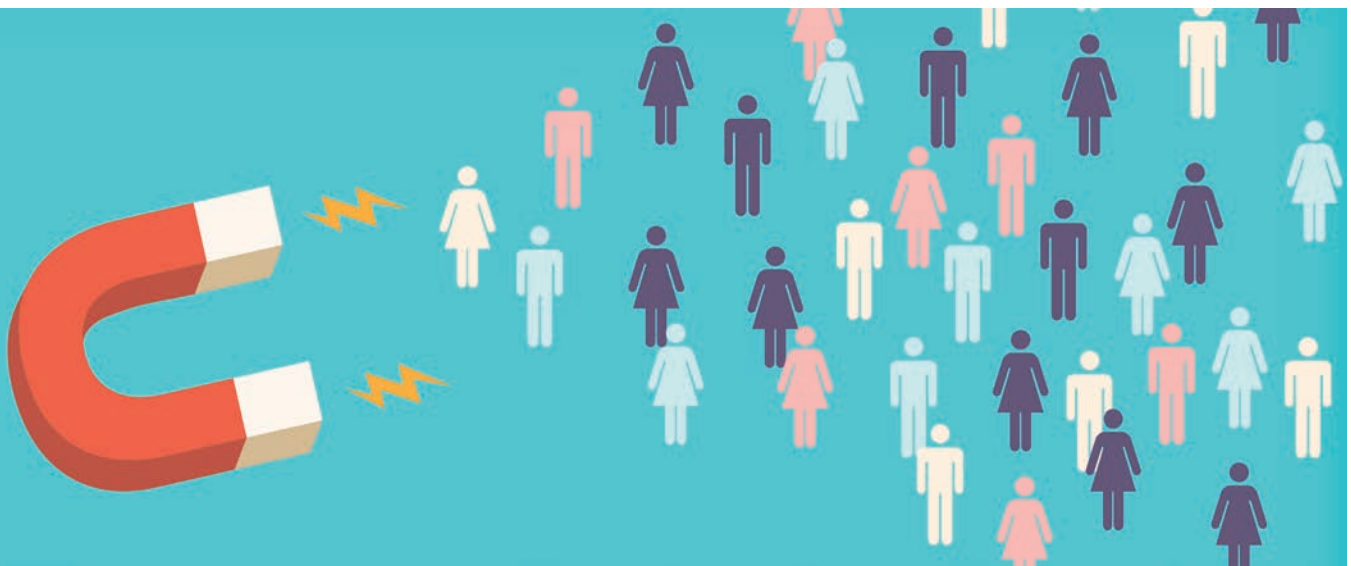
BUSINESS:

Netzwerke und ihre Wirkung:

Wie Sie mehr Kunden gewinnen

SEIN GEGENÜBER richtig einzuschätzen, ist Mittel zum Erfolg. Eine Methode dazu ist etwa die S.C.I.L.-Performance-Strategie, mit der sich Wirkungs- und Wahrnehmungskompetenzen von Menschen messen und gezielt verbessern lassen.

TEXT: DR. MAGDA BLECKMANN



Jeder von uns agiert und netzwerkt auf unterschiedliche Art und Weise. Der eine eher schüchtern und introvertiert, dafür in die Tiefe gehend. Der andere oberflächlich und extrovertiert in die Breite gehend – jeder gewinnt jeweils zu ihm passende Menschen. Um viele Kunden zu gewinnen und gute Geschäfte zu führen, gilt es, sein eigenes Spektrum zu erweitern. Sich neue Fähigkeiten anzueignen, um eine breitere Masse anzusprechen – nicht nur einem selbst ähnliche und sympathische Menschen, sondern auch ganz andere, die nicht dem eigenen Typ entsprechen. Dazu muss man in der Lage sein, zu erkennen, wo das Gegenüber gerade steht, welchen Habitus es an den Tag legt und welche Art von Netzwerker es ist.

Um das Vis-à-Vis zu erkennen und zu analysieren, hilft eine strategische Diagnostik. Besonders hilfreich ist die S.C.I.L.-Performance-Strategie. Mit ihr kann die Interaktionskompetenz erkannt und gesteigert werden. Die vier Buchstaben des S.C.I.L. Interaktionsmodells, das vom Berliner Präsentationsprofi Andreas Bornhäußer begründet wurde, stehen für:

„SORGE RECHTZEITIG DAFÜR, DASS DU ES HAST, WENN DU ES BRAUCHST – BAUE BEZIEHUNGEN AUF, BEVOR DU SIE BENÖTIGST.“

Sensus: Emotionale Wirkung

Corpus: Körpersprachliche Wirkung

Intellektus: Rationale Wirkung

Lingua: Sprachliche Wirkung

In jedem dieser vier Wirkungsbereiche werden vier Wirkungsfaktoren einzeln erfasst, so dass insgesamt 16 Facetten der persönlichen Wirkung bearbeitet werden können. Mit S.C.I.L. lassen sich die Wirkungs- und

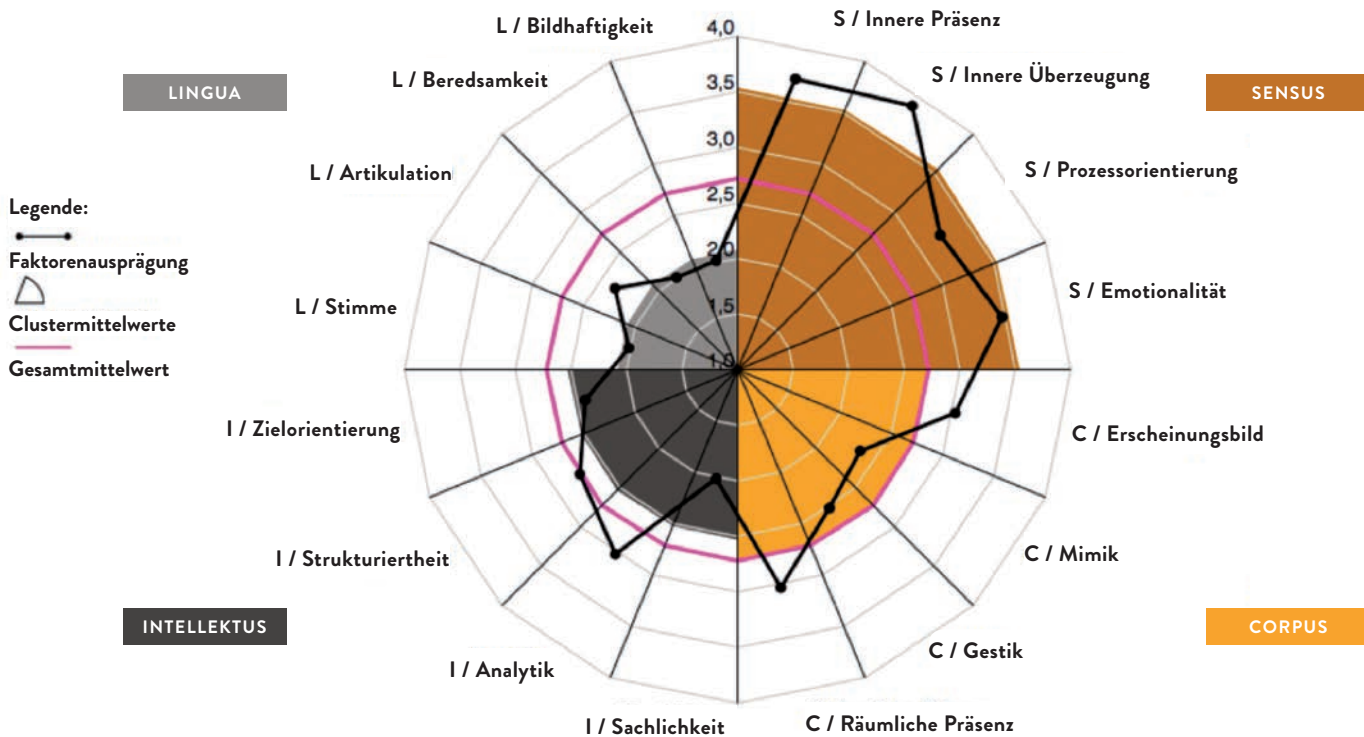
Wahrnehmungskompetenzen von Menschen messen und gezielt verbessern – und zwar in allen vier Feldern menschlicher Interaktion: auf der Gefühlsebene (Sensus), dem körperlichen Erscheinungsbild (Corpus), dem Intellekt und der Analytik (Intellektus) und der Sprache (Lingua). Um die Analyse auch auf die Netzwerkfähigkeiten anzuwenden, werden zunächst die unterschiedlichen Ausprägungen und mögliche Verhaltensweisen beschrieben.

Sensus – der gefühlsbetonte Netzwerker

Menschen mit einer starken Ausprägung in diesem Bereich wirken empfindsam, einfühlsam und achtsam. Sie gewinnen andere Menschen durch Rücksicht, Hingabe und Zuversicht. So schaffen Sie über Sympathie und Vertrauen eine Atmosphäre des Wohlfühlens.

Corpus – der körperbewusste Netzwerker

Diese Menschen wirken in erster Linie durch ihr Auftreten und ihre Darstellungsfähigkeit. Sie vermögen es, mit dem ganzen



Körper zu sprechen und ihren Absichten auch ohne viele Worte wirkungsvoll Ausdruck zu verleihen.

Intellektus – der systematische Netzwerker

Menschen mit einer starken Ausprägung in diesem Bereich wirken vorbereitet, bedacht und überlegt. Sie überzeugen durch Gründlichkeit, Klarheit und Nachvollziehbarkeit sowie die Fähigkeit, Themen auf der inhaltlichen Ebene voranzutreiben.

Lingua – der beredsame Netzwerker

Menschen mit einer hohen Ausprägung in diesem Kompetenzfeld wirken wortgenau und ausdrucksstark. Sie sprechen andere durch ihre Formulierungskunst, ihren stimmlichen Klang sowie ihren virtuellen Umgang mit allem Buchstäblichen an.

Zufall hat immer mit Glück zu tun. Nur die Glücklichen haben immer einen Plan und eine Strategie auch für ihre Netzwerkaktivitäten. Erfolgreiche verlassen sich nicht auf den Zufall, sondern haben Strategien und Werkzeuge. Eines der Werkzeuge, mit dem Sie Ihre Wirkung steigern können, die den Erfolg nicht dem Zufall überlassen, ist S.C.I.L. – die Performance-Strategie für garantiert gute Resonanz. Eine kurze Zusammenfassung über S.C.I.L. ist unter www.magdableckmann.at/sa35 abrufbar.



DR. MAGDA BLECKMANN

ist Betriebswirtin und hat über 15 Jahre Erfahrung in der österreichischen Spitzenpolitik. Heute ist sie erfolgreiche Unternehmerin, Businesscoach, Autorin und Expertin für Erfolgsnetzwerke.

Magda Bleckmann gibt ihr Wissen auch in Form von Seminaren und Veranstaltungen weiter:

Am 9.10.2018 findet die Lange Nacht der Inspiration (10 Impulse – 10 Redner – 10 Minuten) in Wien statt. Ein Abend für Macher, Entscheider und Unternehmer, die schnell und kompakt Wissen für mehr Erfolg, Zufriedenheit und Umsatz erhalten wollen.

OFFICE@MAGDABLECKMANN.AT
 WWW.MAGDABLECKMANN.AT

