



STARK-MACHER

Starke Menschen für starke Unternehmen

Učinkovita komunikacija v svetovanju

Vorstellung

Moje ime, moja korist

Za koga

Kaj naj storim?

Zakaj lahko to storim

Zakaj to počnem

Zakaj rad to počnem

Tehnika zasliševanja

Zakaj, kaj, kako, kdo, kdaj?

Fragetechnik

Zakaj, kaj, kako, kdo, kdaj?

Ponovno izostrite:

ZAKAJ KATERI RAZLOGI so pripeljali do tega?

KAKO POMEMBNO JE TO?

KAJ ŠE ..?

KAKO, KAKO NATANČNO? PRIMER?

KDO JE ŠE VPLETEN / PRIZADET?

KO je usmerjena v prihodnost (končati, mrtve vrstice ..)

Vrste vprašanj

- Vzročna vprašanja
- Refleksivna vprašanja
- Vprašanja, usmerjena v rešitve
- Hipotetična vprašanja (čudežno vprašanje)
- Vprašanja o skaliranju
- Paradoksalna vprašanja

Vzročna vprašanja

Kdaj / kje se je začelo?

Kdo / kaj je prispevalo k temu?

Kako je to povezano z ...?

Kakšne izkušnje so vas pripeljale do te odločitve?

Kako ste prišli do odločitve (obsodbe,...)?

Zakaj ste tako prepričani?

Kaj je prispevalo k temu položaju? Kaj še?

Ali mi lahko podrobneje pojasnite svoj pristop?

Kateri primer mi lahko pomagate bolje razumeti?

Refleksivna vprašanja

Kako se boste počutili čez 10 let?

Od kod prihaja ta občutek?

Kako bi to videla tretja oseba?

Kakšen odgovor bi radi slišali?

Kaj bi odgovorili na to?

Kaj jih spodbuja k razmišljanju?

Vprašanja, usmerjena v

rešitve
Kakšne možnosti nas približujejo rezultatu?

Kako je bila težava rešena v preteklosti?

Kateri pristop bi bil koristen?

Katere težave so že uspešno rešene ?

Kateri posebni dejavniki so pomembni za uspeh (proces, ...)?

Ste že kdaj imeli tako podoben problem, kaj ste storili, kdo ali kaj bi lahko pomagalo?

Koga poznate, ki bi se lahko dobro spopadel s to situacijo?

Hipotetična vprašanja (čudežna vprašanja)

Kaj bi storili, če denar (čas, ...) ne bi igral vloge?

Kaj če ne bi imeli pritiska?

Kako bi nadaljevali, če se ne bi bali napak?

Kaj bi bilo drugačno, če bi lahko živeli svojo sanjsko službo?

Če bi imeli 3 želje ...?

Zmagaš na loteriji – kaj bi spremenil?

Problem je nenadoma rešen, kaj sledi?

Ob predpostavki, da se lahko sami odločite, kaj bi najprej storili?

Vprašanja o skaliranju

Kako to ocenjujete na lestvici od 1 do 10?

V primerjavi z drugo možnostjo, kako prepričani ste ... Lestvica?

Na lestvici .. Kako zadovoljni ste z ... ?

Kako primerno menite, da je zadevna komunikacija (argumentacija,...), ... Lestvica?

Kako zavezujoča je po vašem mnenju ta obljuba ... Lestvica?

Koliko jim uspe očistiti glavo ... Lestvica?

Na lestvici ... Kako dobro vam uspe graditi mostove, tudi če se ne strinjate?

Paradoksalna vprašanja

Kaj bi lahko storili, da bi to idejo pripeljali do zidu?

Kako se varno znebiti potencialnih vlagateljev?

Kaj je potrebno, da se razprava pravilno stopnjuje?

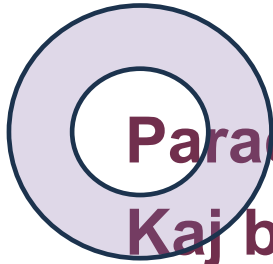
Kaj lahko storimo, da bi poslabšali zaskrbljenost?

Kaj lahko storimo, da uničimo zanimanje?

Kaj bi pomagalo, da bi bil vaš partner zdaj resnično nezaokrožen?

Kaj bi morali storiti, da bi vse poslabšali?

Katerega vprašanja ne bi želeli slišati od mene?



Paradoksalna vprašanja

Kaj bi lahko storili, da bi to idejo pripeljali do zidu?

Vprašanja o skaliranju

Kako to ocenjujete na lestvici od 1 do 10?

Hipotetična vprašanja

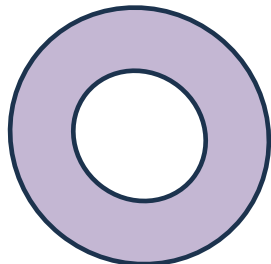
Kaj bi storili, če denar (čas, ...) ne bi igral vloge?

Vprašanja, usmerjena v rešitve

Kakšne možnosti nas približujejo rezultatu?

Refleksivna vprašanja

Kako boste o tem govorili čez 10 let?



Vzročna vprašanja

Kdaj / kje se je začelo?

Historie der 3-Typen Modelle...

Ayurveda

3000vC

Pitta Feuer

Vata Wind

Kapha Erde

Platon

400 vC

Wille

Vernunft

Begierde

Paracelsus

1550

Körper

Geist

Seele

Schopenhauer

1850

Wille

Vorstellung

Trieb

Freud

1920

Ich

Über Ich

Es

Bernie

1965

ElternIch

ErwachsIch

KindIch

Mac Lean

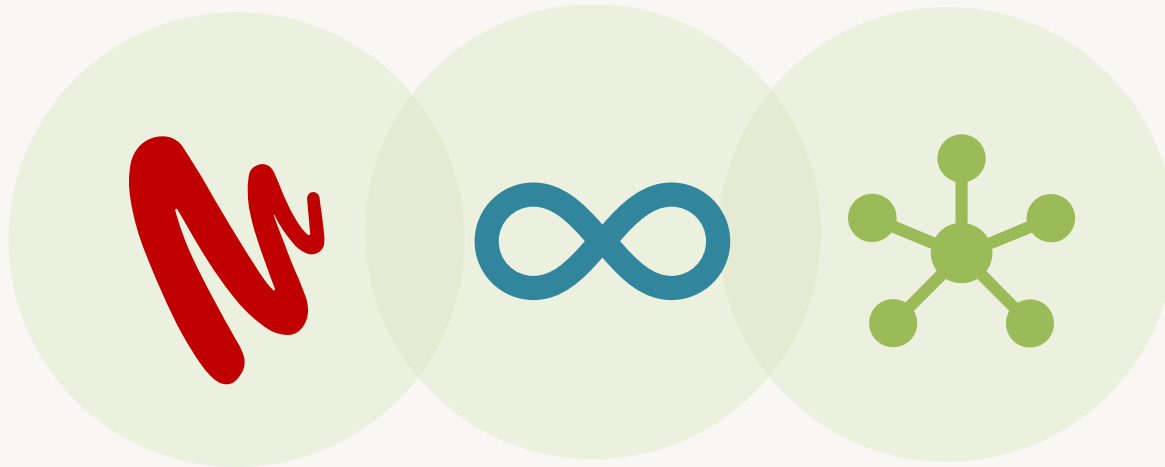
1975

Paleomamial

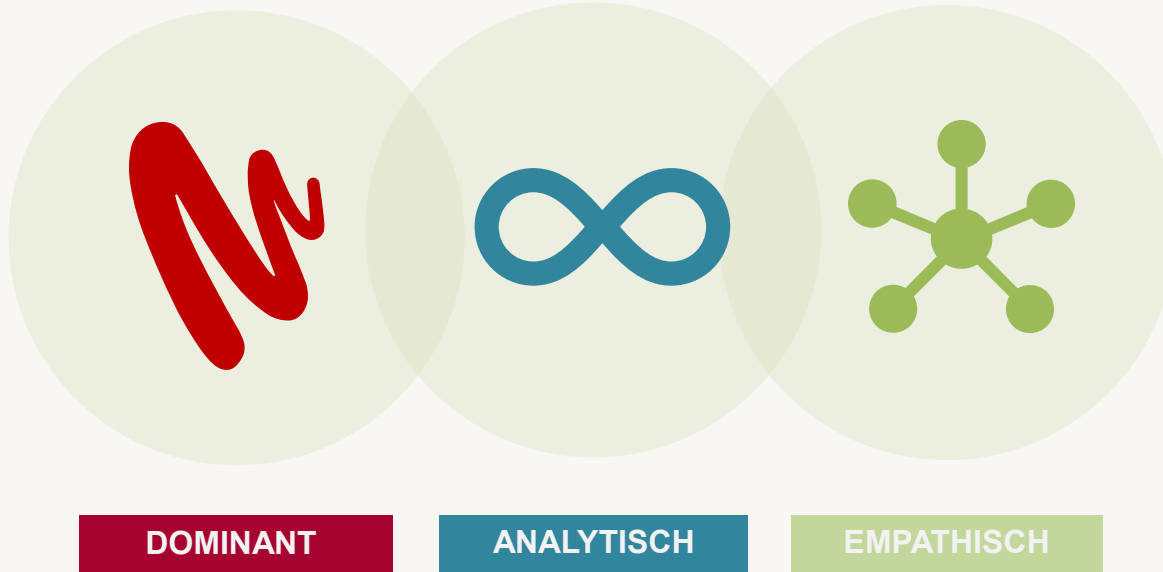
Neomamial

ReptilHirn

Vnesite kompas



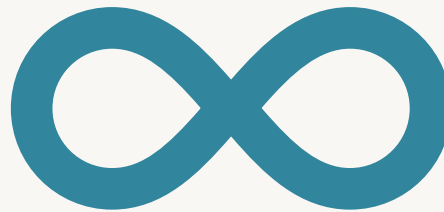
Typenkompass



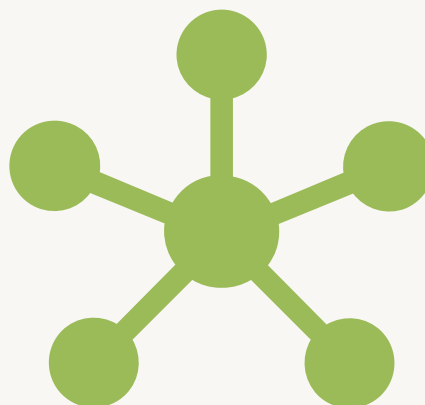
Dejanje



Misliti



Čutiti



Vnesite kompas



Neurobiologischer Typenkompass

Charakteristika

			
Streben nach	Macht		
Motivation	Freiheit		
Arbeitsweise	impulsiv		
Auftreten	dominant		
Gefühlswelt	offensiv		
Kommunikation	begeisternd & fordernd		
Konflikte	Eskalierend & uneinsichtig		
Wirkung nach Aussen	Sicher bis überheblich		
Zeitraum	Jetzt		

Neurobiologischer Typenkompass

Charakteristika

			
Streben nach	Macht	Exzellenz	
Motivation	Freiheit	Verlässlichkeit	
Arbeitsweise	impulsiv	genau	
Auftreten	dominant	distanziert	
Gefühlswelt	offensiv	reflektiert	
Kommunikation	begeisternd & fordernd	Sachlich & prüfend	
Konflikte	Eskalierend & uneinsichtig	Abwägend & insistent	
Außenwirkung	Sicher bis überheblich	Souverän bis kalt	
Zeitraum	Jetzt	Zukunft	

Neurobiologischer Typenkompass

Charakteristika

			
Streben nach	Macht	Exzellenz	Harmonie
Motivation	Freiheit	Verlässlichkeit	Verbundenheit
Arbeitsweise	impulsiv	genau	adaptiv
Auftreten	dominant	distanziert	zuvorkommend
Gefühlswelt	intensiv	reflektiert	empfindsam
Kommunikation	begeisternd & fordernd	Sachlich & prüfend	Freundlich & angepasst
Konflikte	Eskalierend & uneinsichtig	Abwägend & insistent	Deeskalierend & nachgiebig
Außenwirkung	Sicher bis überheblich	Souverän bis kalt	Freundlich bis unsicher
Zeitraum	Jetzt	Zukunft	Vergangenheit

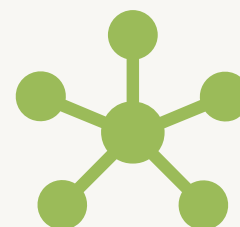
Sočutje



Objektivnost



Empatije





„ stay fine - be clear - do good “



STARK-MACHER
TRAIN • GUIDE • BECOME