

■ Problem #6

# DYSFUNKTIONALE MINDSETS

Die Wirkung von Kommunikation hängt nur zu einem geringen Teil von ihrer äußeren Inszenierung ab.

Viel wirksamer sind die inneren Überzeugungen, unbewussten Standpunkte und Werte der „Botschafter“. Ein Vertriebsmitarbeiter, der denkt, der Markt sei eben schwierig und das eigene Produkt nicht optimal, wird auch mit der besten Marketingunterstützung nur wenig Abschlüsse machen. Eine Führungskraft, die ihre Mitarbeiter für unselbstständig hält, wird sich mit dem Delegieren schwer tun.

Als Coach und Kommunikationsberatung bringen wir mit Ihnen beide Ebenen der Kommunikation in Einklang.