

Feedback

Wahrnehmung = konkret , nachvollziehbar , ohne Wertung

Interpretation dieser Wahrnehmung = Ich – Botschaft , als Vermutung zu erkennen geben

Empfindung = MEIN Gefühl dabei

Verhaltenswunsch = höflich klar, kurz und bündig

GEBEN :

Notizen

Direkt Anreden

Konkrete Beschreibungen

Wirkung beschreiben

Tipps geben

Selbstwertgefühl des anderen nicht verletzen

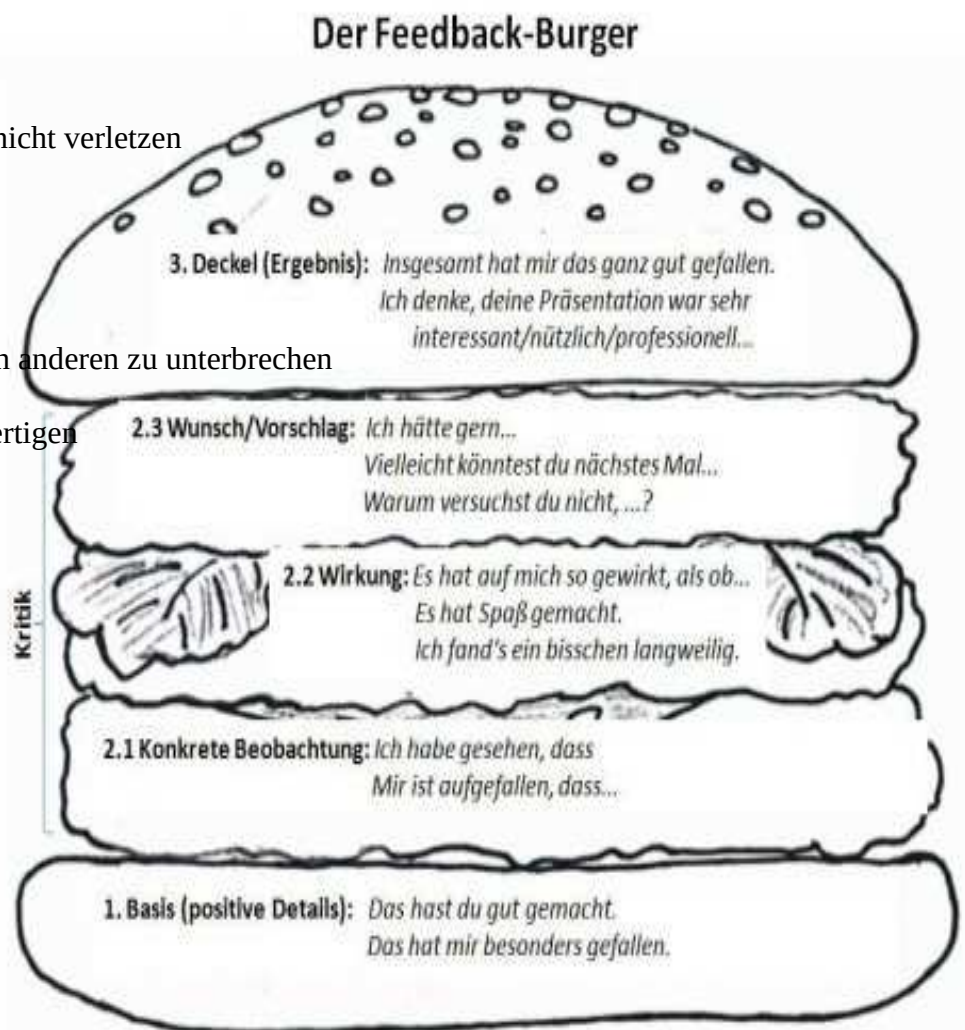
NEHMEN :

Für Feedback bereit?

Aufmerksam zuhören ohne den anderen zu unterbrechen

Nicht verteidigen oder Rechtfertigen

Eigenes Résumé ziehen



ACHTUNG: NUR EINE SCHNITTMENGE KOMMT BEIM ZUHÖRER AN.
DER ZUHÖRER BILDET SICH AUCH SEINE EIGENE MEINUNG

Kurzvortrag

Fünfsatztechnik:

1. Einleitung - 1. Satz

Mit zielgerichteten, das Thema der Präsentation darstellenden Einleitung, die dein Publikum neugierig macht

z.B. : Wir müssen etwas tun für ; Die Ergebnisse unserer Arbeit/Recherche.....

2. Hauptteil - 2. bis 4. Satz

Gedankenweg logisch in drei Schritten entwickeln

Kettenmodell:

Zurzeit ist, Dies hat folgende Ursachen,
Wir können mit

Dialektisches Modell:

Einerseits ergibt sich ; Andererseits....=
Nachbewertung beider Argumente

3. Schluss - 5. Satz

Mit Kernaussage, Schlussfolgerung oder ein Handlungsauftrag abschließen

z.B. : Deshalb sollten wir... ; Darum ist... ; Ich rufe Sie auf... ;



AIDA(Attention,Interest,Desire,Action) :



1. Attention, Aufmerksamkeit

Mit Einleitung AUFMERKSAMKEIT des Publikums gewinn

- * Die neusten Umfragewerte....
- * Ich zeige ihnen heute....

2. Interest, Interesse

Wenn Aufmerksamkeit gewonnen Beziehung vertiefen und INTERESSE wecken

- * Wie können WIR noch besser....
- * Wie haben WIR....

3. Desire, Verlangen

Interesse weckt VERLANGEN nach Lösung

- * haben sie den Vorteil
- * Können Sie ihre.... steigern....

4.Action, Handeln

- * Deshalb sollten sie jetzt....
- * Wir machen.....

