



DEIN LEBEN *Deine Regeln*

ORIENTIERUNGS- UND
ONBOARDING
GESPRÄCHSLEIFADEN



Persönliche Entwicklungspflege und Vorbereitung

Was ist Empathie?

Empathie bedeutet, sich in die Gefühle und Perspektiven anderer Menschen hineinzusetzen. Es geht darum, die Emotionen und Gedanken anderer nachzuvollziehen und darauf einfühlsam zu reagieren. Empathie ist ein essenzieller Bestandteil effektiver Gesprächsführung und sozialer Interaktionen, da sie Verständnis und Verbindung schafft. Beginne bei dir selbst mal mit dem Training.

Empathieübungen

1. Aktives Zuhören

- Beschreibung: Höre Deinem Gegenüber aufmerksam zu, ohne zu unterbrechen. Achte auf die Worte, den Tonfall und die Körpersprache.
- Übung: Führe ein Gespräch mit einem Partner und konzentriere Dich darauf, wirklich zuzuhören. Wiederhole in eigenen Worten, was der andere gesagt hat, um sicherzustellen, dass Du richtig verstanden hast.

2. Spiegeln von Emotionen

- Beschreibung: Erkenne die Emotionen Deines Gegenübers und spiegle.
- Übung: Achte während eines Gesprächs auf die Emotionen Deines Gegenübers und benenne sie. Zum Beispiel: "Ich nehme Frustration wahr in dieser Situation von der du sprichst."

3. Perspektivenwechsel

- Beschreibung: Versetze Dich bewusst in die Lage Deines Gesprächspartners.
- Übung: Nimm eine Situation, die jemand anderem widerfahren ist, und schreibe auf, wie Du Dich in dieser Situation fühlen würdest. Diskutiere anschließend Deine Gedanken mit dem Partner.

4. Empathische Kommunikation

- Beschreibung: Werde dir Deiner eigenen Bedürfnisse und Gefühle klar und drücke diese empathisch aus.
- Übung: Formuliere Deine Sätze in der "Ich"-Form und vermeide Schuldzuweisungen. Bedürfnisorientierte Kommunikation.

5. Gefühlsratgeber

- Beschreibung: Verwende ein Gefühlsrad oder eine Liste mit Emotionen, um die Vielfalt menschlicher Gefühle besser zu verstehen.
- Übung: Wähle täglich eine Emotion aus der Liste und reflektiere, wann Du sie empfunden hast und warum. Dies hilft, Deine emotionale Selbstwahrnehmung zu schärfen.

Durch das Verständnis und die Anwendung dieser Prinzipien und Übungen kannst Du in Deinen Gesprächen mit Interessenten oder Workshops und im integralen Training effektiver arbeiten und die Menschen dort abholen, wo sie sich befinden.

Du wirst sehr rasch die Grundbedürfnisse deiner Gesprächspartner wahrnehmen können.

Die 6 Grundbedürfnisse nach Tony Robbins

Tony Robbins, ein bekannter Life-Coach und Motivations sprecher, spricht von sechs grundlegenden menschlichen Bedürfnissen, die unser Verhalten und unsere Entscheidungen stark beeinflussen. Diese Bedürfnisse sind universell und betreffen jeden Menschen, unabhängig von Kultur oder Lebenssituation. Im integralen Training und in der Gesprächsführung ist es besonders wichtig, diese Bedürfnisse zu verstehen, um die Menschen besser abzuholen und ihnen gezielt zu helfen.

1. Sicherheit

Du brauchst das Gefühl von Sicherheit, Stabilität und Verlässlichkeit. Dieses Bedürfnis bezieht sich auf das Verlangen nach physischer Sicherheit, aber auch nach emotionaler und finanzieller Stabilität. Menschen suchen oft nach Routinen und Vorhersehbarkeit, um sich sicher zu fühlen.

2. Abwechslung

Neben Sicherheit benötigst Du auch Abwechslung und Abenteuer. Ohne Veränderungen und neue Erlebnisse würde das Leben monoton und langweilig werden. Dieses Bedürfnis bezieht sich auf das Verlangen nach neuen Erfahrungen, Herausforderungen und Überraschungen.

3. Bedeutung

Du möchtest das Gefühl haben, wichtig und wertvoll zu sein. Dieses Bedürfnis nach Bedeutung kann durch Anerkennung, Erfolg und das Gefühl, etwas Besonderes zu sein, befriedigt werden. Es ist der Wunsch, dass das eigene Leben und die eigenen Taten zählen und von anderen wahrgenommen werden.

4. Liebe und Verbundenheit

Du hast das Bedürfnis nach Liebe, Zuneigung und enger Verbindung zu anderen Menschen. Freundschaften, Partnerschaften und familiäre Beziehungen spielen eine große Rolle, um dieses Bedürfnis zu erfüllen. Es geht darum, sich akzeptiert und geliebt zu fühlen.

5. Wachstum

Du möchtest Dich persönlich weiterentwickeln und wachsen. Dieses Bedürfnis bezieht sich auf das Streben nach kontinuierlichem Lernen und Selbstverbesserung. Es geht darum, neue Fähigkeiten zu erlernen, Wissen zu erweitern und geistig sowie emotional zu wachsen.

6. Beitrag

Du hast das Bedürfnis, einen Unterschied in der Welt zu machen und anderen zu helfen. Dieses Bedürfnis nach Beitrag kann durch ehrenamtliches Engagement, Hilfe für Freunde und Familie oder durch berufliche Tätigkeiten erfüllt werden, bei denen Du das Gefühl hast, etwas Positives zu bewirken.

Fragen für das Orientierungsgespräch (Stufe 1)

Gesprächsdauer: 30 Minuten/Gesprächsart: Online

1. Begrüßung und Einführung (5 Minuten)

- Wie geht es Ihnen heute?
- Ich freue mich, dass Sie sich die Zeit genommen haben. Was hat Sie dazu bewegt, dieses Gespräch mit uns zu führen?
- Eventuell fragen, ob das Du-Wort OK ist.

2. Aktueller Stand und Bedürfnisse des Interessenten (20 Minuten)

- Persönliche und berufliche Situation:
 - Können Sie mir ein wenig über Ihren aktuellen beruflichen oder akademischen Hintergrund erzählen?
 - Was sind momentan Ihre größten Herausforderungen im beruflichen oder akademischen Bereich?
 - Wo sehen Sie sich selbst in Ihrer Karriere im Moment?
- Ziele und Wünsche:
 - Welche Ziele haben Sie für Ihre berufliche oder persönliche Entwicklung?
 - Wo sehen Sie sich in fünf Jahren? Was möchten Sie bis dahin erreicht haben?
 - Welche Fähigkeiten oder Kenntnisse möchten Sie entwickeln oder verbessern?
- Motivation und Interessen:
 - Was inspiriert Sie oder gibt Ihnen Antrieb in Ihrem beruflichen Leben?
 - Gibt es bestimmte Projekte oder Themen, für die Sie besonders leidenschaftlich sind?
 - Was sind Ihre größten Erfolge bisher und wie haben sie Ihre Karriere beeinflusst?
- Bedürfnisse und Erwartungen:
 - Was erwarten Sie von einer Weiterbildung? Was wäre für Sie ein ideales Ergebnis?
 - Welche Art von Unterstützung oder Ressourcen benötigen Sie, um Ihre Ziele zu erreichen?
 - Gibt es bestimmte Bedenken oder Fragen, die Sie gerne vor einer Entscheidung klären würden?

3. Nach Kontexklarung - Vorstellung des Angebotes (5 Minuten)

- Erläuterung des Angebotes (Curriculum, Infoblatt...):
 - Basierend auf Ihren Zielen und Bedürfnissen, denke ich, dass dieses Angebot (.....) gut passt. Darf ich Ihnen einen kurzen Überblick geben?
 - Es gibt verschiedene Module, die speziell auf Ihre genannten Interessen und Ziele eingehen können. Welche Themen sind für Sie besonders wichtig?
 - Ablauf und nächste Schritte nach Anmeldevorgang erklären. (E-Learning Plattform und was der Kunde dort findet).
 - Ihm auch mitteilen, dass die Vorgehensweise auf der Plattform selbstsprechend und einfach in den Abläufen sind. Er auch die Möglichkeit hat immer Kontakt zu seinem persönlichen Mentor aufnehmen zu können.

4. Finanzielle Aspekte und nächste Schritte (5 Minuten)

- Kostenübersicht:
 - Natürlich ist die finanzielle Planung ein wichtiger Aspekt. Darf ich Ihnen einen Überblick über die Kursgebühren und mögliche Zahlungspläne geben?
 - Wie sieht Ihr finanzieller Kontext aus? Finanzierbar? Wie kann ich helfen?
- Weiterleitung zum Onboarding-Gespräch sofern der Interessent noch überlegen will und ihn fragen ob er das Curriculum, oder Infoblatt per Mail gesendet haben will:
 - Wichtig einen Termin für ein Onboarding vereinbaren.
 - Oder der Interessent hat bereits entschieden, dann kann über CopeCart der Anmelde- und Bezahlvorgang gestartet werden.
 - Gibt es bestimmte Informationen oder Unterlagen, die Sie im Vorfeld des Onboarding-Gesprächs noch benötigen?

Fragen für das Onboarding-Gespräch (Stufe 2)

Gesprächsdauer: Variabel - Gesprächsart: Online

1. Begrüßung und Einführung (5 Minuten)
 - Wie geht es Ihnen heute?
 - Haben Sie nach unserem ersten Gespräch noch weitere Fragen gesammelt?
2. Klärung offener Fragen (10-15 Minuten)
 - Gibt es bestimmte Punkte, die Ihnen seit unserem letzten Gespräch besonders wichtig geworden sind?
 - Möchten Sie mehr Details zu bestimmten Modulen oder Lehrinhalten?
 - Haben Sie Bedenken bezüglich des Angebotes, die wir noch nicht besprochen haben?
3. Informationen zu Anmeldung und organisatorischen Abläufen (10-15 Minuten) - das gestaltet sich je nach Ausmaß des Angebots
 - Haben Sie Fragen zum Anmeldeprozess?
 - Gibt es organisatorische Abläufe oder Termine, die Ihnen noch unklar sind?
4. Unterstützung bei der Anmeldung (10-15 Minuten)
 - Können wir gemeinsam die Anmeldeunterlagen durchgehen?
 - Gibt es technische Fragen oder Probleme, bei denen ich Ihnen helfen kann?
5. Abschluss und nächste Schritte (5 Minuten)
 - Haben Sie noch letzte Fragen, bevor wir den Anmeldeprozess abschließen?

Nach Abschluss des Vorgangs, mit Vorfriede und Gratulation zu der Entscheidung das Gespräch in ein Ende bringen.

Nochmals daran erinnern, dass per E-Mail der Zugang zum gebuchten Angebot auf der E-Learning Plattform, in den nächsten Tagen übermittelt wird.

Viel Freude und Erfolg mit diesem Leitfaden.



Hier findest du uns:

INSTITUT BESSER LEBEN

Verein für ganzheitliche Persönlichkeitsentwicklung

Vorstand und Ausbilderin

Brigitte Nada-Elisa Korinek

www.besser-leben-online.at

office@besser-leben-online.at

