

**WIE EINE OFFENE,
WERTSCHÄTZENDE
KOMMUNIKATION
ZU MEHR ZUFRIEDEN-
HEIT UND ERFOLG
FÜHREN KANN.**



NEUROKOMMUNIKATION FÜR DICH UND DEINEN JOB.

Hallo Liebe Entdeckerin, lieber Entdecker...

WIKIPEDIA: Als Entdecker bezeichnet man im Allgemeinen Personen, die etwas unabhängig Existierendes beobachten und diese Kenntnis einer unbestimmten Öffentlichkeit (etwa einer Kultur) als Entdeckung zugänglich machen.

KOMMUNIKATION WIRD SPÜRBAR.

WARUM SO PERSÖNLICH UND PER DU?

Bei der Neurokommunikation, geht es um Augenhöhe und Wertschätzung. Diese Augenhöhe möchte ich gerne mit dem „Du“ hervorheben, wenn Du erlaubst.

WARUM KÖNNTE NEUROKOMMUNIKATION FÜR DICH EIN THEMA SEIN UND WELCHEN NUTZEN KANNST DU DAVON HABEN?

Neurokommunikation ist eine besondere Art des Umgangs und der Verständigung. Die Methode verbindet wissenschaftlich fundierte Erkenntnisse aus der Medizin, der Psychologie, des Marketings und der Betriebswirtschaft. Sie macht Kommunikation körperlich spürbar und kann dazu beitragen, dass Du und Dein Gesprächspartner eine neue Atmosphäre des Gespräches entdecken und erleben, Eure Beziehung sich weiter stabilisiert und dauerhaft fest zusammenwächst.

WIE KANNST DU NEUROKOMMUNIKATION DIREKT FÜR DICH ENTDECKEN UND EINSETZEN? DARF ICH DICH EINLADEN, 10 EXPERIMENTE ZUR NEUROKOMMUNIKATION AUSZUPROBIEREN?

Die alltagserprobten Beispiele zeigen, wie Neurokommunikation im Beruf oder im Privaten direkt und effektiv eingesetzt werden kann. Ihre Anwendung kann für die ein oder andere positive Überraschung sorgen. Viel Spaß beim Testen und Erforschen!

NEUROKOMMUNIKATION BÜNDELT ERKENNTNISSE AUS DER MEDIZIN, DER PSYCHOLOGIE, DES MARKETINGS UND DER BETRIEBSWIRTSCHAFT.

10 EXPERIMENTE ZUR NEUROKOMMUNIKATION

WIE WÄRE ES WENN DU...

- 1) statt „Guten Tag“ öfter mal „Ich freue mich Sie zu sehen“ sagst.
- 2) statt „das kann man so nicht sehen“ einmal „darf ich das von Dieser Seite betrachten?“ formulierst.
- 3) statt „Sie sollten dieses und jenes ...“ einmal „Auf was legen Sie Wert“ oder „Was ist Ihnen wichtig?“ fragst.
- 4) statt „Das haben Sie sich aber gut ausgesucht“ einmal „Möchten Sie Produkt A oder B“ fragst.
- 5) statt „kein Problem“ einfach „ist in Ordnung“ sagst.
- 6) du das „Problem“ generell als eine „Übung“ siehst.
- 7) eine „offene Einladung“ aussprichst anstelle von „Aufforderungen“.
- 8) statt „Dieser Weg ist der Beste weil...“ „der Nutzen für Sie könnte sein...“ kommunizierst.
- 9) statt von „120 Tagen mehr“ von einem „Frühling oder Sommer mehr“ sprichst.
- 10) statt „räum Dein Zimmer auf“ zu sagen, „was kann ich tun damit Du Dein Zimmer aufräumst?“ fragst.

**„120 TAGE“ WERDEN ZU
„EINEM SOMMER“.**



**MENSCHSEIN UND
MARKETING WIRD
ERSTMALS DIREKT
VERBUNDEN.**

**„KEIN PROBLEM“ WIRD
ZU „IST IN ORDNUNG“.**

WAS MACHT NEUROKOMMUNIKATION SO EINZIGARTIG?

Durch ihren ganzheitlichen Ansatz ist sie für jeden schnell erlernbar und vor allem sofort spürbar. Sie bringt eine menschliche, wertschätzende Kommunikation gerade auch in beruflichen Situationen, wie zum Beispiel in Verkaufsgesprächen, erfolgreich zusammen.

Neurokommunikation gibt Dir die Möglichkeit gezielt auf die Bedürfnisse Deines Gegenübers einzugehen. Wie ist das möglich? Diese Art der Kommunikation überlässt die Entscheidung immer vollkommen Deinem Gesprächspartner, sie schätzt Dein Gegenüber wert, anstelle zu bevormunden. Nach dem alten Prinzip „emotion sells“, vermittelt die Neurokommunikation Deinem Gesprächspartner Anerkennung, Wertschätzung, Sicherheit, Unabhängigkeit und Freiheit. Gleichzeitig kannst Du Dich selbst davon befreien, Deinen Gesprächspartner (Bsp.: Kunde) zwanghaft auf „Deine Seite“ zu ziehen. Lass Dir die Freiheit, deinem Gegenüber eine ehrliche Einladung auszusprechen, die ihn dabei unterstützt, seine Entscheidung eigenständig, unabhängig und frei zu treffen.

**VOLLKOMMENE
AUTONOMIE IN DER
ENTSCHEIDUNG.**

WIE NEUROKOMMUNIKATION FUNKTIONIERT

Früher zählte Kommunikation zu den „Softskills“ weil nicht eindeutig messbar; seit es fMRTs (funktionale MagnetResonanzTopografen) gibt, können wir in der Forschung sehr genau nachweisen, wie und vor allem wo, Wahrnehmung und Kommunikation im Gehirn wirkt.

Ganz kurz: Im Gehirn konnten die Forscher für Dich und mich zwei wichtige Areale deutlich sehen: das Corpus amygdaloideum und den Nucleus accumbens.

Warum sind diese beiden Zentren so wichtig? Der Corpus amygdaloideum ist unser sogenanntes „Angstzentrum“ und der Nucleus accumbens ist unser „Belohnungs- oder auch Glückszentrum“. Du ahnst es sicher schon: jede Wahrnehmung, jede Kommunikation aktiviert das eine oder andere Zentrum. Diese senden dann Botenstoffe zur entsprechenden Hormonbildung aus und diese Hormone steuern das was Du und ich dann entweder als „Disstress = Angst, Ärger, Wut, Frust“ oder „Eu-Stress = Freude, Glück, Super Gefühl“ fühlen. bringen kann.

NEUROKOMMUNIKATION STIMULIERT UNSER GLÜCKSZENTRUM.

Da unsere Wissenschaftler und Forscher heute schon in kleinste Zellen schauen können, wissen wir, dass jede Kommunikation mit der Wahrnehmung beginnt und jede Wahrnehmung Emotionen = Gefühle, auslöst. Dies sowohl beim Sender als auch beim Empfänger. Jetzt ist klar, dass positive Kommunikation (die rosa Brille ist was anderes) beiden Seiten guttut, und damit neben Erfolg auch Gesundheit bringen kann.

Neurokommunikation erklärt warum „Freude“ mehr ist als „Spas“ und „Ich liebe es“ besser als „Geschmack ist King“. Sie erklärt die Erfolge von Marken wie Apple, BMW und vielen großen Persönlichkeiten.

NEUROKOMMUNIKATION IM SOMMERCAMP VOM 22.7- 27.7.2013

WENN DU NUN LUST AUF DAS THEMA „NEUROKOMMUNIKATION“ BEKOMMEN HAST, WÜRD EICH GERN AUF EINE FORSCHUNGS- UND ENTDECKUNGSREISE EINLADEN:

Wir fahren vom 22. bis 27. Juli 2013 nach Abano im sonnigen Italien. Dort treffen wir auf Menschen aus der ganzen Welt, die gemeinsam auf einer Reise zu mehr Erfolg, Freude und Lebensqualität sind. Wir erleben Wissenschaft und Neurokommunikation in einem fünftägigen Workshop. Einführung in die neuesten wissenschaftlichen Ergebnisse der Gehirnforschung, Übersetzung dieser Erkenntnisse in das praktische Leben und eine Vielzahl entsprechender Übungen, werden für jede Menge Aha-Erlebnisse und Inspiration sorgen.

Das Ganze findet eingebettet in der malerischen Umgebung Veneziens im Schutz uralter Klostermauern statt. Wir werden in Gärten voller blühender Blumen, im Schatten großer Bäume, in denen Grillen zirpen und Vögel singen, diskutieren und ausprobieren und werden laue Sommernächte unter dem strahlenden Sternenhimmel, bei Vino, Gesang und köstlichem Essen verbringen.

All dies kannst Du im Sommercamp des Metaforums erleben. Wenn Du dabei sein magst, kannst Du Dich hier anmelden:

www.mk-impulse.de/abano-sommercamp



Sommercamp im Kloster in Abano, Italien

**MARTINA KREISCH IST SEIT 26
JAHREN MIT LEIB UND SEELE
TRAINERIN UND COACH.**

Zunächst machte sie eine Ausbildung als Bankkauffrau in Frankfurt, studierte danach Betriebswirtschaft und Informatik in Mannheim und begann bereits zu dieser Zeit als Trainerin für IT.

Seit 2002 ist sie NLP-Lehrtrainerin und seit 2009 zertifizierte Trainerin und Coach für Neurokommunikation und Emotion Selling.

Seit 2010 arbeitet sie mit Maren Kus unter dem Schirm der MK Impulse GmbH zusammen. Beide begleiten Unternehmen bei Nachfolgeprojekten sowie Umstrukturierungen.



MARTINA KREISCH

Telefon: 030 68 83 35 83

E-Mail: mkreisch@mk-impulse.de

**WICHTIG IST
MARTINA KREISCH
DER WERTSCHÄTZ-
ENDE UND RESPEKT-
VOLLE UMGANG
MIT MENSCHEN UND
IHREN RESSOURCEN.**



MK **IMPULSE**
ZEIT FÜR WANDEL