

# Mitmenschen begeistern

---



**„Das Feuer, das Du in  
anderen entzünden willst,  
muss in Dir selber  
brennen!“**

Wie überzeuge ich  
auf den ersten Blick?

Herzlich  
Willkommen !!!

Dr. Martin Emrich

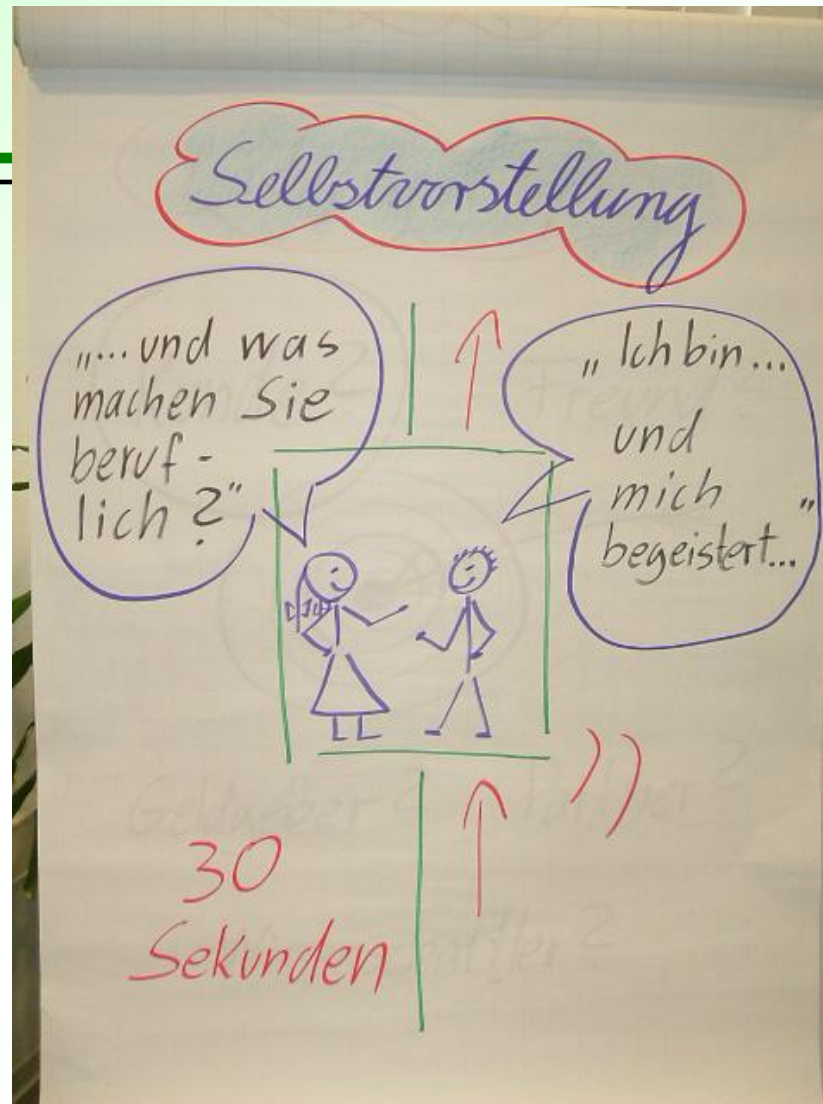
**EMRICH** Consulting

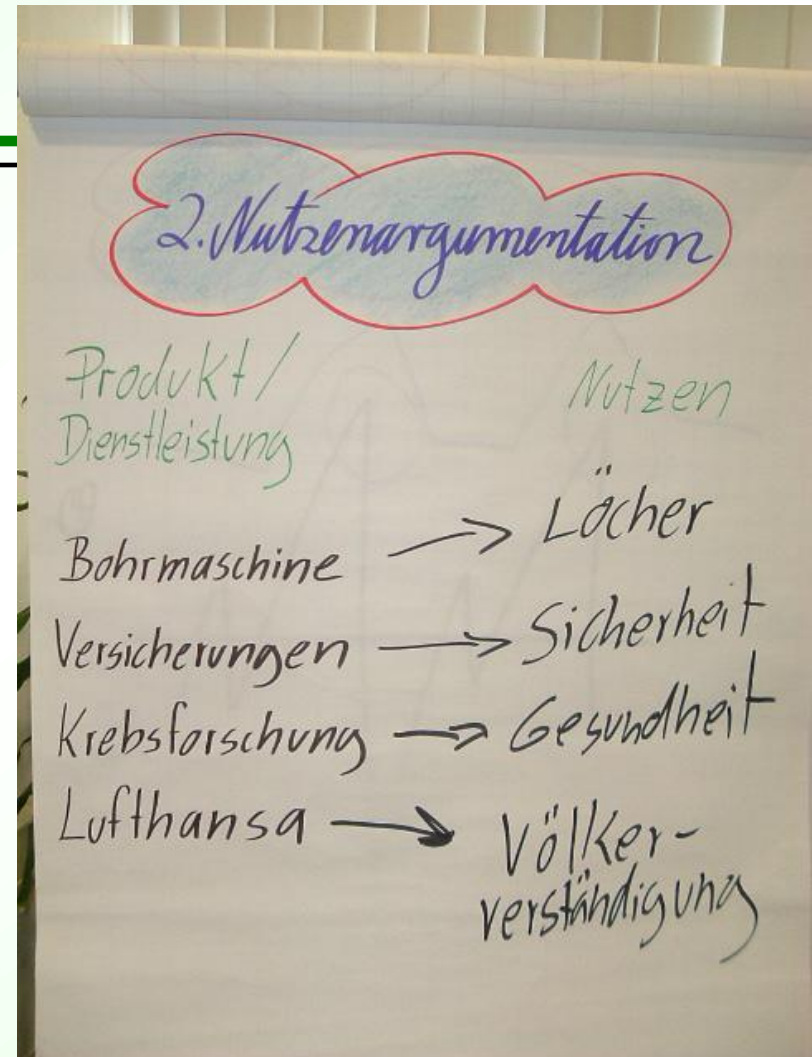
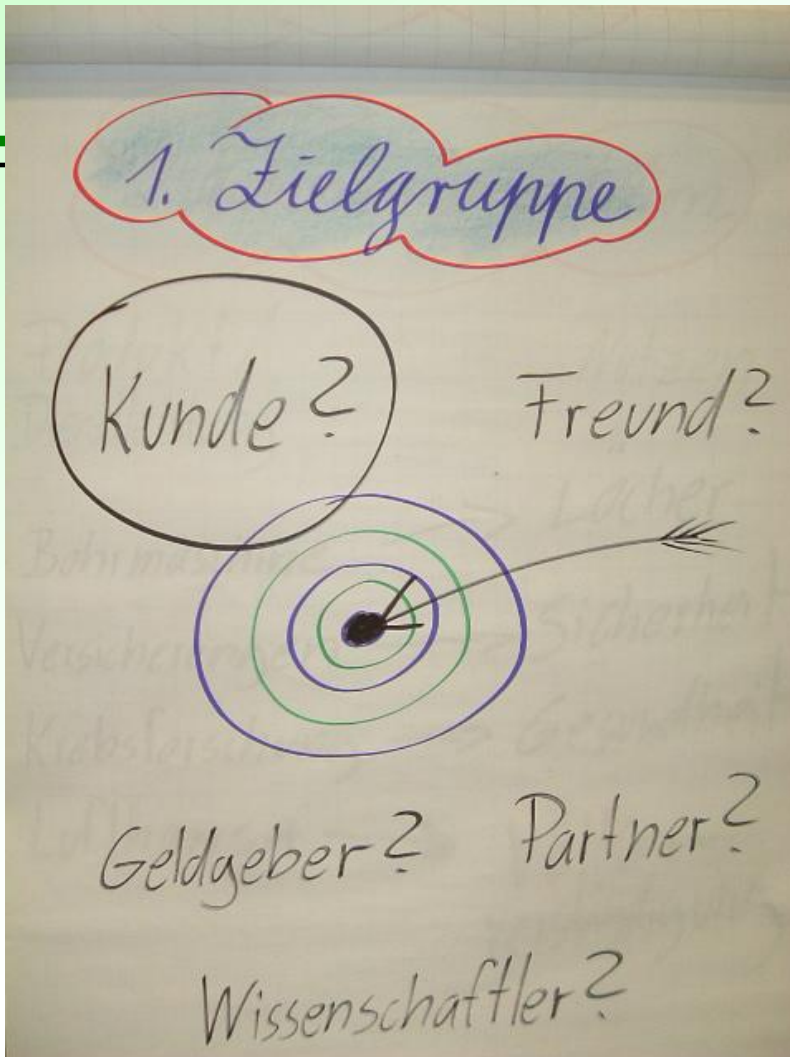


ng









Kunden wollen  
keine Produkte.  
Sie wollen  
Lösungen!



Tiki-Poster Nr. 3 aus der Sammlung „Konkurrenzorientierung lässt Mitarbeiter aufblühen!“



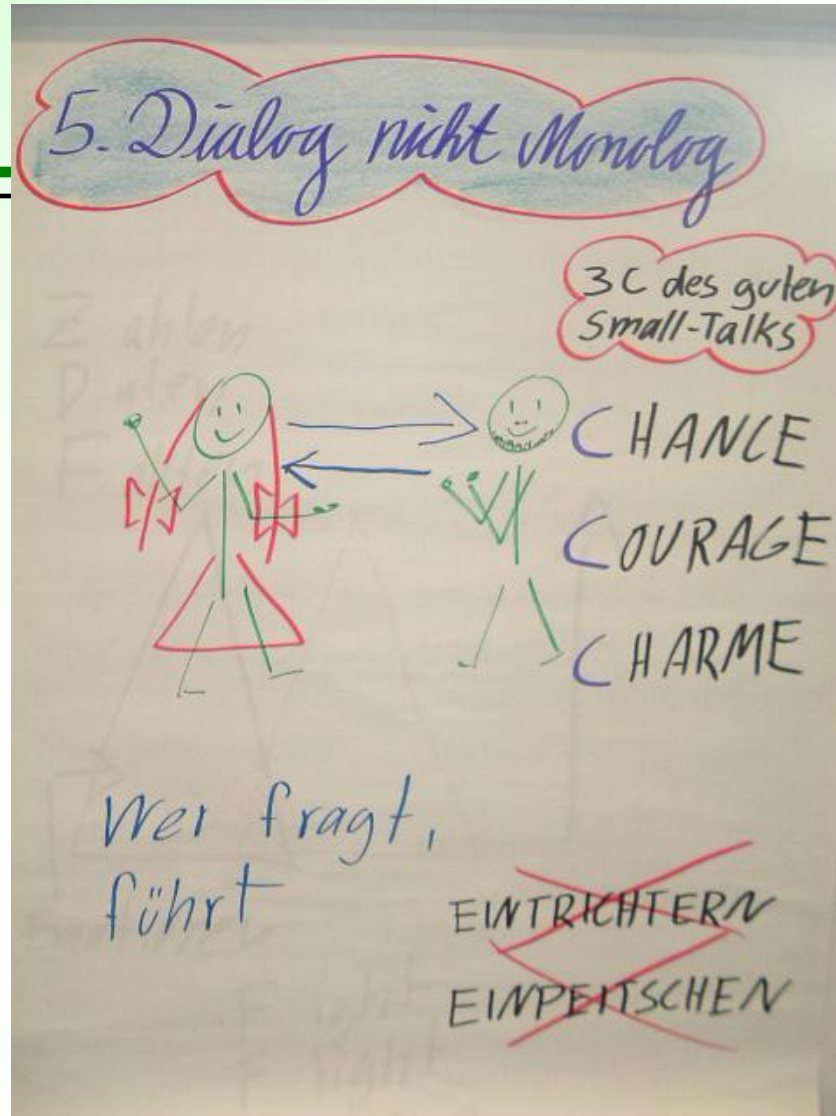
4. Anschauliche Sprache

~~FK~~  
~~PZ/AMP~~

Steuerberater:

Bürger      Finanzamt

The diagram shows a curved line with several vertical tick marks, arching from the word 'Bürger' on the left to 'Finanzamt' on the right. This likely represents a process or relationship between the citizen and the tax authority.



## Der ge glückte Small Talk - mit der CCC - Regel



**C** hance

**C** ourage

**C** harme

## Richtiger Small Talk mit der CCC-Regel

---

---

- **Deutsche = Small Talk-Muffel**
- **Schwaben = schlechteste Small Talker Deutschlands**

## Wir Schwaben...



## Richtiger Small Talk mit der CCC-Regel

---

- **Deutsche = Small Talk-Muffel**
- **Schwaben = schlechteste Small Talker Deutschlands**



## Richtiger Small Talk mit der CCC-Regel

---

---



**„Net g'schmumpfe isch g'nug g'lobt!“**



## Richtiger Small Talk mit der CCC-Regel

---

---

- **Kontakt aufbauen**
- **nicht-fachliche Ebene**

## Der geglückte Smalltalk - Themenbereiche

---

---

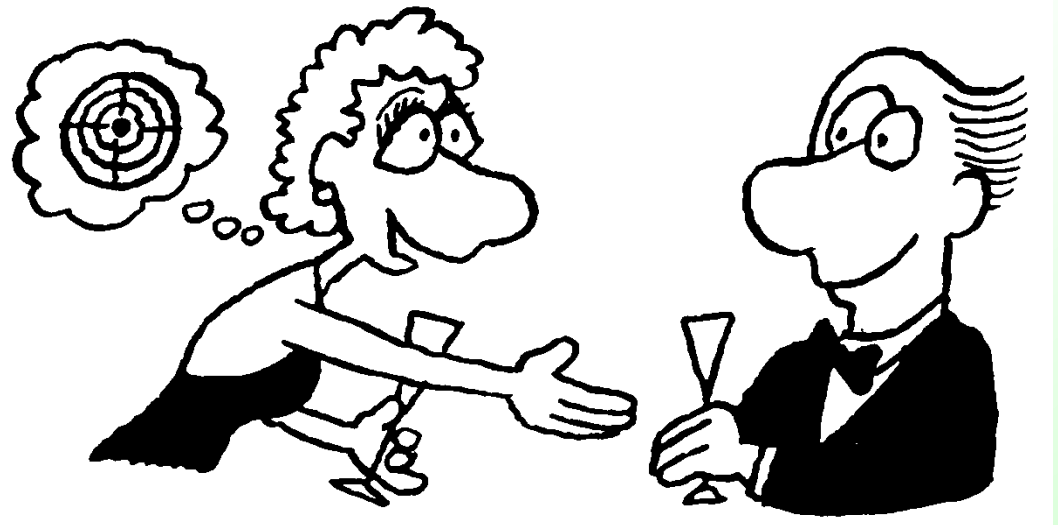
### Gute Themen für Smalltalk sind:

- ✓ Situation in der man sich gerade befindet
- ✓ Gemeinsamkeiten mit dem Gesprächspartner
- ✓ Kultur
- ✓ Wetter
- ✓ Die Anreise
- ✓ Sport
- ✓ Internet
- ✓ Reisen
- ✓ Essen und Trinken
- ✓ Erfreuliches aus aller Welt

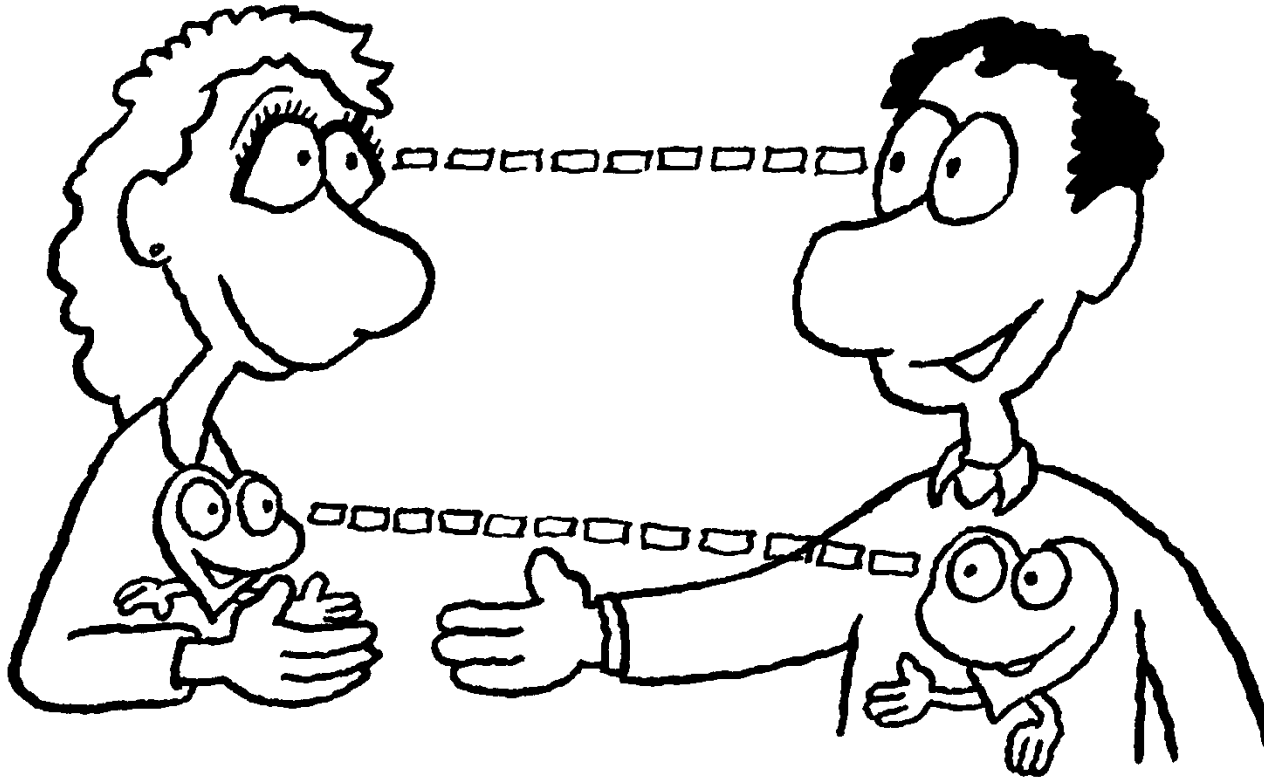
### Tabuthemen sind:

- ✦ Religion
- ✦ Politik
- ✦ Krankheiten/  
psychische Probleme
- ✦ Geld/ Vermögensverhältnisse
- ✦ Sex/Intimes

1. Der Unterwürfig-Beflissene
2. Der Eingebildete
3. Der (körperlich) Vereinnahmen



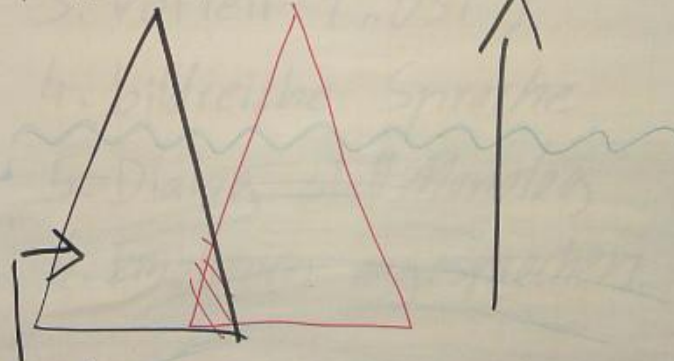
**„Ein Fremder ist ein Freund, den man nur noch nicht kennt!“**



Optimal: mindestens 1 Armlänge Abstand lassen!

# 6. Emotional ansprechen

Zahlen  
Daten  
Fakten



Emotionen

Fight  
Flight  
Freeze

# Feedback

1. Zielgruppe klar
2. Nutzenargumentation
3. Vorteil („USP“)
4. bildreiche Sprache
5. Dialog statt Monolog
6. Emotionen angesprochen

Mehr unter [www.Emrich-Consulting.de](http://www.Emrich-Consulting.de)

---

**EMRICH Consulting** - *improving people!*

[www.emrich-consulting.de](http://www.emrich-consulting.de)

Ihr Ansprechpartner:

**Dr. Martin Emrich**

**Mobil +49 (0) 177 / 7869 115**

**[emrich@emrich-consulting.de](mailto:emrich@emrich-consulting.de)**



Bildmaterial: Pixelio.de, EMRICH Consulting