

Mit dem ersten Kontakt Vertrauen schaffen

Achim Hofmann erkennt am Handschlag den Charakter seines Gegenübers / Vortragsreihe »Perspektiven – von den Besten profitieren«

Freudenstadt. Begeisterung für die Begegnung von Mensch zu Mensch löste Achim Hofmann gestern in Freudenstadt mit seinem Vortrag »Menschen gewinnen« aus.

Hautnah erlebte das Publikum, wie Achim Hofmann, der als Unternehmensberater, Seminarleiter und Referent tätig ist, mit verbundenen Augen nur anhand des Handschlags den Charakter seines Gegenübers treffsicher beschreiben konnte. Es wirkte wie eine Sensation, als der Menschenbeobachter anhand dieses Handschlags sogar die bevorzugte Art benannte, mit der sein Gegenüber kommuniziert – und dies ohne ein Wort mit der Person gesprochen zu haben. Die Veranstaltung im Kongresszentrum Freudenstadt war die zweite der Reihe »Perspektiven – von den Besten profitieren«, die der Schwarzwälder Bote gemeinsam mit dem Seminarveranstalter »Unternehmen Erfolg« und der Freudenstadt Tourismus, unterstützt von der Volksbank Horb-Freudenstadt und der ahg-Autohandels-gesellschaft, präsentiert. Reinhold Haschka, Vorstand der Volksbank Horb-Freudenstadt begrüßte die rund 250 Gäste und stellte den Referenten des Abends vor.

Eindrucksvoll mit Beispielen aus der Praxis vermittelte Achim Hofmann, wie es gelingt, mit der individuellen persönlichen Wirkung Menschen zu faszinieren und das eigene Auftreten so zu gestalten, dass der eigene Auftritt zum Genuss für andere wird. Mit einer Welle von Tipps, Kniffen und Tricks, wie es



Achim Hofmann zeigte den Besuchern im Kongresszentrum Freudenstadt, wie es gelingt, mit anderen Menschen in Kontakt zu treten und deren Vertrauen zu gewinnen. Foto: Fritsch

wirklich gelingt mit anderen Menschen in Kontakt zu treten, überraschte der Seminarleiter immer wieder aufs Neue. Beeindruckend war es für die Besucher, live zu erleben, wie beim Erstkontakt mit einer Prise Charisma Sofortvertrauen entsteht und aus Fremden Partner werden. Bis ins Detail zeigte der Seminarleiter, der auf der Bühne das lebt, wovon er spricht, warum

Menschen positiv aufeinander reagieren. Sei es beim ersten Augenkontakt, in dem mit Mikromimik die Sympathiebrücke geschlagen wird, oder wie es gelingt mit der Stimme eine positive Stimmung zu schaffen, um den Kontaktaufbau zu beleben. Entscheidend für all das sei aber die mentale Vorbereitung, betonte Hofmann. An aller erster Stelle, das Kontaktziel. Die konkrete

Vorstellung, wie man andere Menschen kennen lernen will und was man mit ihnen erleben wolle. »Erst wenn wir genau wissen, wer unsere Zielpersonen sind und wie wir sie erreichen werden, werden wir uns von Hürden nicht beeindrucken lassen«, so Achim Hofmann.

Menschen zu gewinnen, sei kein Wunder, sondern gelinge durch die Verbesserung der

eigenen kommunikativen Fähigkeiten. Genau zu wissen, welcher Kontakttyp man ist und welche kommunikative Eigenschaften für einen richtig und wichtig sind. Ob man Menschen gewinne durch Faszination, Zuhören, Kompetenz oder Flirt, sei nicht entscheidend. Entscheidend sei vielmehr, die eigene individuelle Stärke zu erkennen, auszubauen und den persönlichen authentischen Stil zu optimieren.

Der Coach zeigte in seinem Vortrag für jeden Typ die geeignete Vorgehensweise. Beim Thema Flirt amüsierten sich die Gäste besonders über die »Gala der entscheidenden Kontakte«. Mit viel Humor zeigte Hofmann, welcher Kontakttyp Frau sich mit wel-

che Kontakttyp Mann findet. Großer Applaus belohnte Achim Hofmann für seinen fesselnden Vortrag.

Viele der Anregungen wurden direkt nach dem Vortrag im Foyer ausprobiert. Somit entstand eine angeregte Stimmung, in der neue Kontakte geknüpft und bestehende Kontakte gepflegt wurden.

Die dritte und letzte Veranstaltung der Vortragsreihe »Perspektiven – von den Besten profitieren« findet am Dienstag, 22. November, ebenfalls im Kongresszentrum Freudenstadt mit Michael Spitzbart und seinem Vortrag »Power your life« statt.

WEITERE INFORMATIONEN:

► www.hofmann-training.de