

8.3 Reframing als Verstärker

Erfolgreiche Menschen haben eine besondere Fähigkeit, nämlich ihren Blickwinkel zu ändern und dadurch Dinge in ihrem Leben neu zu ordnen, die ihnen mehr Möglichkeiten offen stellen.

Im NLP nennt man das „Reframing“. Der Rahmen, die Art und Weise, *wie* wir sehen, ändert sich, wobei die Ereignisse und die Herausforderungen gleich bleiben.

Der Kern und Grundgedanke effektiver Kommunikation liegt darin, Bedenken und Einwände aufzunehmen und den Rahmen so zu verändern, dass der Kunde mehr Möglichkeiten sieht. Somit wird der Verkauf unterstützt!

Dazu gibt es mehrere Reframings:

Der Agreement-Frame

Der Kontext-Frame

Der Bedeutungs-Frame