



Kommunikationstipps

Die folgenden Kommunikationstipps sind als Hilfe gedacht, um auch in schwierigen Gesprächen in einem guten eigenen Zustand zu bleiben.

1. Ich wahre die Identität des Gegenübers, indem ich mich ausschließlich auf sein Verhalten beziehe.
2. Bei Überreaktionen des Gegenübers mache ich mir bewusst, dass nicht ich, sondern mein Gegenüber ein Problem mit dem gemeinsamen Thema hat.
3. Ich will ihm keine Niederlage zu fügen, nicht gegen ihn gewinnen und ihn auch nicht ändern. Ich will Lösungen erreichen. Wichtig ist was wirkt, nicht wer wirkt.
4. Ich kann seine subjektive Sichtweise gelten lassen und trotzdem persönliches Interesse demonstrieren, ihm für seinen Beitrag/sein Engagement danken.
5. Ich stelle erkenntnisbringende Fragen, wenn mir die Aussage des Gegenübers unklar ist anstatt zu interpretieren.
6. Ich setze den Gegenüber nicht ins Unrecht, um selbst im Recht sein zu können.
7. Ich verwende Ich-Botschaften (z.B. „Auf mich wirkt“) anstatt Du-Botschaften (z.B. „Du bist....“).
8. Ich vermeide Ratschläge, Forderungen, Drohungen, sondern mache Angebote und spreche Einladungen aus.
9. Ich helfe dem Gegenüber, im Konflikt sein Gesicht zu wahren.
10. Ich bleibe flexibel auf meinem Weg zum Ziel und schätze die Unterschiede der Weltmodelle als eigene Erweiterungsmöglichkeit.
11. Ich betone die vorhandenen Gemeinsamkeiten, hebe Positives hervor und verstärke es.
12. Ich stelle zukunftsweisende Fragen: „Was genau müsste passieren, damit?“, wenn der Gegenüber im vorwurfsvollen Vergangenheitsbezug hängen bleibt.
13. Ich erkenne die Bedürfnisse und Gefühle des anderen an, speziell sein Bedürfnis nach Anerkennung seiner Person.
14. Ich äußere eigene Wünsche und Bedürfnisse anstatt anzuklagen oder etwas vorzuwerfen.
15. Ich versuche das Anliegen (z.B. Lob, Anerkennung, Wertschätzung) hinter einer getarnten Frage / Aussage zu erkennen und zu beantworten.
16. Ich beachte und hinterfrage die Vorannahmen oder Folgerungen, in die eine Aussage logisch eingebettet ist, um den Gesamtzusammenhang besser zu verstehen.
17. Ich erkenne Appelle und spreche sie an, indem ich z.B. den Gegenbegriff erfrage: "Das geht mir viel zu langsam!" besser: "Sie möchten sicherstellen, die Zeit optimal zu nutzen."



18. Ich höre konzentriert zu und frage nach, ob ich richtig verstanden habe (Paraphrase), so dass ich eine interne Repräsentation des Gehörten aufbauen kann.
19. Bei Verklausulierungen, Abstraktionen und Nominalisierungen des Gegenübers benutze ich eine einfache, klare Sprache mit vielen Verben, die den Einzelbezug und die persönliche Betroffenheit des Gegenübers hinterfragt: z.B. Wer fühlt, erlebt, macht etc., was, wann, wo, wie, mit wem?
20. Wenn mein Gegenüber kaum zuhört, mache ich ihm dieses Verhalten bewusst, anstatt ihm auch nicht mehr zuzuhören.
21. Zwischendurch bestätige ich immer wieder den Kontakt, z.B.: "Ja, ich verstehe, kann das nachvollziehen."
22. Ich achte speziell darauf, ob die Bedeutung der gesprochenen Worte (digital) mit dem Stimmausdruck (analog) kongruent ist und auch die Körperhaltung und Gestik dazu passt.
23. Wenn ich Inkongruenzen (widersprüchliche Botschaften) entdecke, spreche ich sie an und trenne sie in Botschaft 1 und Botschaft 2.
24. Bei vordergründiger Rechthaberei, unfairen Angriffen, Wettbewerbelei unterbreche ich ganz bewusst und frage: "Wie hilft uns das jetzt weiter?"
25. Ich kann den Gegenüber jederzeit beteiligen, indem ich ihm den Ball zurückspiele. Ich stelle hierzu erkenntnisfördernde Fragen:
 - "Wie sieht die optimale Lösung aus?"
 - "Wie lange, denken Sie...?"
 - "Was wäre, wenn...?"
 - "Was können wir...?"
26. Ich kann die Gegenseite am Prozess beteiligen
 - "Durch Ihre Anregung"
 - "Ausgehend von Ihrer Idee....."
 - "Sie müssen einen guten Grund haben, jetzt....."