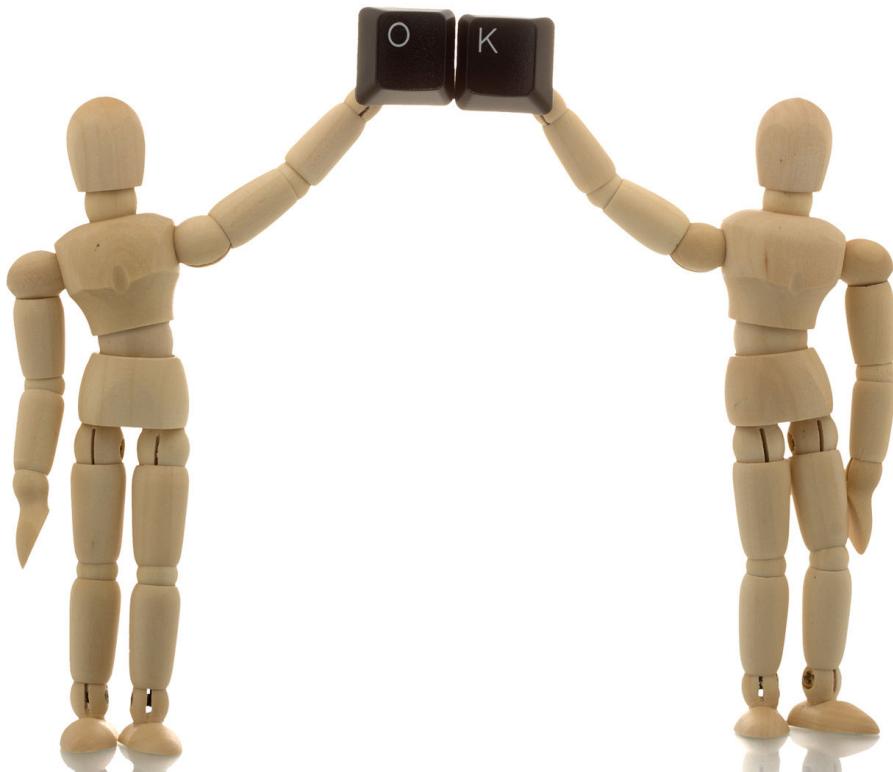


Achtsam kommunizieren



Ich-Konzept
intuitiv charismatisch handeln
Beruflich, wie privat!

©

Bert Udo Koch

Feldstrasse 4 • 56368 Herold • Fon +49 (0) 6486 -7586 • Mobil +49 (0) 171- 4117440 •
info@ich-konzept.de • www.ich-konzept.de

Achtsam kommunizieren

In der Kommunikation senden Sie Ihrem Gesprächspartner positive oder negative Signale. Dies geschieht nicht nur, wenn Sie positiv oder negativ über ihn sprechen, sondern gerade auch auf der emotionalen Ebene. Denn je nachdem wie Sie in einem Gespräch die Informationen mitteilen, können Sie dem Gesprächspartner folgende Signale geben:

- Ich bin ok – Du bist ok
- Ich bin ok – Du bist **nicht** ok
- Ich bin **nicht** ok – Du bist ok
- Ich bin **nicht** ok – Du bist **nicht** ok

Mit diesen vier Formulierungen erkennen Sie, dass es in einem Gespräch entweder zwei Gewinner gibt, die auf gleicher Augenhöhe achtsam miteinander kommunizieren, oder einen Gewinner und einen Verlierer gibt oder es auch zwei Verlierer geben kann.

Seien Sie sich darüber bewusst, dass ein achtsames Gespräch immer auf der Ebene „ich bin ok und du bist ok“ stattfindet!

Wie wichtig es ist ein Gespräch auf dieser Ebene zu führen, macht das folgende Beispiel aus der Fliegerei deutlich. Bei einer Frachtmaschine fehlte während des Landeanflugs die positive Anzeige, dass das Fahrwerk ausgefahren ist. Der Kapitän entschied nicht zu landen. Er versuchte in einer Warteschleife alles, um das Fahrwerk doch noch ausfahren zu können. Jedoch ohne Erfolg. Daraufhin ließ er einen Schaumteppich auf dem Rollfeld auslegen. Anschließend flog er weitere Warteschleifen, um mit möglichst wenig Kerosin in den Tanks zu landen. Damit wollte er die Gefahr eines Feuers bei der Notlandung soweit wie möglich reduzieren. Der Copilot machte ihn während der Warteschleifen darauf aufmerksam, dass das Kerosin langsam zu Ende geht und es vielleicht besser wäre zu landen. Aber der Kapitän flog weiter seine Warteschleifen. Dann setzte das erste Triebwerk aus, dann das zweite Triebwerk, danach auch noch das dritte Triebwerk und schließlich auch das vierte Triebwerk. Die Maschine stürzte ab, fünf Meilen von der Landebahn entfernt. Beim Aufprall fing die Maschine nicht mehr Feuer! Es war kein Tropfen Kerosin mehr in den Tanks. Wie konnte es dazu kommen? Als der Flugunfall mit Hilfe der Blackbox aufgeklärt wurde, erkannte man schnell, dass der Absturz eine Folge falscher Kommunikation war. Der Kapitän war sehr dominant. Er vermittelte seinem Copiloten im Gespräch immer das Gefühl, dass er als Kapitän ok sei, er als Copilot aber nicht ok sei. Er sei ja schließlich nur Copilot. So traute sich der Copilot zwar, dem Kapitän zu sagen, dass der Treibstoff zu Ende geht. Aber dies nur einmal und leider auch nicht mit Erfolg.

Wie könnten Sie beispielsweise die folgende Sätze so umformulieren, dass Sie mit Ihren Gesprächspartnern auf der achtsamen Ebene „Ich bin ok und du bist ok“ kommunizieren?

- Sie sollten einmal ein Kommunikationsseminar besuchen!
- Musst Du immer alles weitererzählen?
- Du bist bei mir in der völlig falschen Abteilung.

©

Bert Udo Koch

Feldstrasse 4 • 56368 Herold • Fon +49 (0) 6486 -7586 • Mobil +49 (0) 171- 4117440 •
info@ich-konzept.de • www.ich-konzept.de

- Von dem Problem hast Du doch keine Ahnung.
- Das dürfen Sie so nicht sehen!
- Du redest immer in Rätseln!
- Das ist eindeutig Deine Schuld!
- Ich kann Sie nicht verbinden. Herr XY ist nicht im Haus.
- Du musst die Unterlagen heute noch zurückschicken.
- Da müssen Sie bei der Bedienung wohl einen Fehler gemacht haben.
- Warum denken Sie nicht nach, bevor Sie etwas sagen?
- Du musst den Müll noch raus tragen.
- Du weißt doch überhaupt nicht Bescheid!
- Da müssen Sie später noch einmal kommen, wenn der Kollege hier ist.
- Würden Sie mich bitte nicht zu spät über ihre Entscheidung informieren?
- Sie müssen mit einer langen Reparaturdauer rechnen.
- Da müssen Sie Frau XY anrufen.
- Heute musst Du wenigstens einmal die Kinokarten bezahlen.
- Heute darfst Du die Küche aufräumen.
- Du beteiligst Dich nie an den Benzinkosten.

Tipp:

Sprechen Sie Ihren Gesprächspartner hin und wieder mit dem Namen an. Sie erzeugen damit nicht nur eine persönliche Nähe im Gesprächsverlauf, sondern achten mit dem Namen auch seine Person. Sollten mehrere Personen beim Gespräch anwesend sein, so versuchen Sie alle Anwesenden immer wieder mit deren Namen anzusprechen.

©

Bert Udo Koch

Feldstrasse 4 • 56368 Herold • Fon +49 (0) 6486 -7586 • Mobil +49 (0) 171- 4117440 •
info@ich-konzept.de • www.ich-konzept.de