

BE!
.....
more
.....
balanced
.....

4 Perspektiven für eine
verbesserten Kommunikation

4 Perspektiven für einer verbesserten Kommunikation

BE!
more
balanced

Perspektive 1: Gewaltfreie Kommunikation von Marshall Rosenberg zur pro aktiven Vermeidung von Konflikten

Perspektive 2: Zum nachdenken 3
Siebe – Sokrates

Perspektive 3: Regelmäßig Feedback – Feedforward bei den Interfaces pro aktiv einfordern und das eigene kommunikative Verhalten kontinuierlich verbessern

Perspektive 4: Kommunikationsregeln

**Perspektive 1: Gewaltfreie
Kommunikation** von Marshall
Rosenberg zur pro aktiven Vermeidung
von Konflikten

Gewaltfreie Kommunikation

BE!
more
balanced

Empfehlung das Video von Marshall Rosenberg: Objektiv beobachten

<https://www.youtube.com/watch?v=1cskKfGxurM>

Grundmodell der GfK (Gewaltfreie Kommunikation) Wikipedia:

Die vier Schritte der GfK bestehen aus **Beobachtung, Gefühl, Bedürfnis, Bitte**.

Beobachtung bedeutet, eine konkrete Handlung (oder Unterlassung) zu beschreiben, ohne sie mit einer Bewertung oder Interpretation zu vermischen. Es geht hierbei darum, nicht zu bewerten, sondern die Bewertung von der Beobachtung zu trennen, so dass das Gegenüber Bescheid weiß, worauf man sich bezieht. Die Beobachtung löst ein **Gefühl** aus, das im Körper wahrnehmbar ist und mit mehreren oder einem ...

Gefühl –Bedürfnis - Bitte

Bedürfnis in Verbindung steht. Damit sind allgemeine Qualitäten gemeint, die vermutlich jeder Mensch auf Erden gerne in seinem Leben hätte, wie zum Beispiel Sicherheit, Verständnis, Kontakt oder Sinn. Gefühle sind laut GfK Ausdruck

dessen, ob ein Bedürfnis gerade erfüllt ist oder nicht, eine Art Indikator.

Für den einfühlsamen Kontakt sind Bedürfnisse sehr wichtig, da sie den Weg zu einer kreativen Lösung weisen, die für alle Beteiligten passt.

Aus dem Bedürfnis geht schließlich eine **Bitte** um eine konkrete Handlung im Hier und Jetzt hervor.

Um sie möglichst erfüllbar zu machen, lassen sich Bitten und Wünsche unterscheiden: Bitten beziehen sich auf Handlungen im Jetzt, Wünsche dagegen sind vager, beziehen sich auf Zustände („sei respektvoll“) oder auf Ereignisse in der Zukunft.

Erstere sind leichter zu erfüllen, haben deshalb auch mehr Chancen auf Erfolg. Rosenberg schlägt außerdem vor, Bitten in einer „positiven Handlungssprache“ zu formulieren – sprich, zu sagen, was man will, statt was man nicht will

Perspektive 2: Zum nachdenken 3

Siebe – Sokrates

Sokrates - 3 Siebe

Eines Tages kam ein Bekannter zum griechischen Philosophen Sokrates gelaufen.

“Höre, Sokrates, ich muss dir berichten, wie dein Freund....”

“Halt ein” unterbrach ihn der Philosoph.

“Hast du das, was du mir sagen willst, durch drei Siebe gesiebt?”

“Drei Siebe? Welche?” fragte der andere verwundert.

“Ja! Drei Siebe! Das erste ist das Sieb der Wahrheit. Hast du das, was du mir berichten willst, geprüft ob es auch wahr ist?”

“Nein, ich hörte es erzählen, und...”

“Nun, so hast du sicher mit dem zweiten Sieb, dem Sieb der Güte, geprüft. Ist das, was du mir erzählen willst – wenn es schon nicht wahr ist – wenigstens gut?” Der andere zögerte. “Nein, das ist es eigentlich nicht. Im Gegenteil.....”

“Nun”, unterbrach ihn Sokrates. “so wollen wir noch das dritte Sieb nehmen und uns fragen ob es notwendig ist, mir das zu erzählen, was dich so zu erregen scheint.”

“Notwendig gerade nicht....”

“Also”, lächelte der Weise, “wenn das, was du mir eben sagen wolltest, weder wahr noch gut noch notwendig ist, so lass es begraben sein und belaste weder dich noch mich damit.”

(nach Sokrates)

Perspektive 3: Regelmäßig Feedback
– **Feedforward** bei den Interfaces pro
aktiv einfordern und das eigene
kommunikative Verhalten kontinuierlich
verbessern

Regelmässiges Feedforward

BE!
more
balanced

1. **Pro Aktiv** regelmäßig seine Interfaces nach Feedback – Feedforward fragen. Was kann ich Verbessern? Wie kann ich Dich besser unterstützen?
2. Voraussetzung schaffen: **Feedback – Feedforward als Chance annehmen:**
3. **Zuhören** und den anderen ausreden lassen.
4. Sich nicht verteidigen oder rechtfertigen. **Ausschließlich Verständnisfragen stellen** und sich für das Feedback bedanken
5. Über das gesagte nachdenken **und sinnvolle Schritte und Verhaltensänderungen umsetzen** und dem anderen den **Mehrwert seines Feedbacks mitteilen.**

Perspektive 4: Kommunikationsregeln

8 Regeln für eine erfolgreiche Kommunikation

BE!
more
balanced

1. Empfängergerecht kommunizieren! **Sich in die Lage des anderen versetzen**, was ist für ihn wichtig.
2. NUTZEN kommunizieren! **Was soll der andere mit meiner Aussage anfangen.** Wie soll er handeln.
3. Spannend kommunizieren!
Tonlautstärke, Betonung, Geschwindigkeit variieren.
4. **Einfach, verständlich, kurze, klare Sätze**, Subjekt Prädikat, Objekt, Stimme am Ende des Satzes senken, Punkt, **Luftholen, Pause.**

8 Regeln für eine erfolgreiche Kommunikation

BE!
more
balanced

5. **Ehrlich** kommunizieren!
6. **Klarheit schaffen! Mit Metaphern und Bildern.**
7. **Achtsamkeit auf den Ton** zwischen den Zeilen, auf die Körpersprache achten, gerade Haltung, Grundspannung, offene Arme, hin und wieder Lächeln
8. **Reflektierendes Zuhören**, Zusammenfassung von dem was Du verstanden hast einbringen. Den Hörer fragen was er von Deiner Rede verstanden hat um sicher zu gehen das Deine Punkte beim Gegenüber angekommen sind.

Der Mehrwert einer verbesserten Kommunikation:

schneller und klarer zu Kommunizieren

- Pro aktive Vermeidung von Konflikten
- Kontinuierlich Weiterentwicklung kommunikativer Fähigkeiten.
- Fördert effektives Zeitmanagement
- Stärkt die positive, produktive Teamzusammenarbeit.