

5.4 DIE KUNST DER VERBINDENDEN KOMMUNIKATION

Positive Beziehungen führen und Konflikte lösen



Man kann nicht nicht kommunizieren* – was für ein Stress

Was bedeutet das für uns, wenn wir immer kommunizieren, wenn wir unserem sozialen Umfeld ständig Botschaften senden? Das klingt doch anstrengend, vielleicht möchtest du nicht, dass man immer weiß, wie es dir gerade geht.

WIE KOMMUNIZIEREN WIR?

Wir drücken uns nicht nur **verbal** durch Worte aus, sondern auch **nonverbal** wie z.B. durch unsere Mimik, Gestik und Kleidung. Hast du schon mal erlebt, dass Tiere deine Stimmung spüren? Wir drücken uns unbewusst auch durch unsere **Stimmung** aus.

WIE EMPFANGEN WIR BOTSCHAFTEN?

Wir nehmen Menschen mit **all unseren Sinnen und Kanälen wahr**. Wir riechen, sehen, hören, spüren und schmecken (denk an einen Kuss mit einem Raucher ;-). Es gibt Menschen, deren Kanäle sind nicht so offen, diese Menschen empfangen manchmal unsere Botschaften nicht. Dann gibt es die Menschen, die spüren einfach zu viel, deren Kanäle sind ungefiltert offen.

2 ARTEN DER KOMMUNIKATION

Wir können auf zwei Arten kommunizieren - **verbindend** oder **trennend**. Du entscheidest dich immer für eine der beiden Formen. Genauso entscheidest immer **du** dich, wie du reagierst - verbindend oder trennend.

Ich habe mich in zwei Kommunikationsmodellen ausbilden lassen.

Die **GFK, Gewaltfreie Kommunikation** (ausführlich im Level II) und in der ****NLP, Neurolinguistische Programmierung**.

Für diesen Kurs habe ich mich auf 3 Punkte aus der NLP konzentriert. Sie stammen aus den insgesamt **15 Grundannahmen des NLP**.

Wenn du diese 3 Tipps beherzigst und umsetzt, hast du eine sehr gute Basis für eine gelungene und verbindende Kommunikation.



*von Paul Watzlawick

** Studien: Verbesserte Partnerschaft | Empathischer werden | Erfreulichere Arbeitsumgebung schaffen

**Studien:

<https://www.nlp.ch/ressourcen/wissenschaftliche-studien>

** NLP-bei Nico Pirner
www.nlp-np.de



5.4 DIE KUNST DER VERBINDENDEN KOMMUNIKATION



JEDES VERHALTEN IST KOMMUNIKATION

Erinnere dich, – man kann nicht nicht kommunizieren. Du kannst mit einer netten Geste deine **Wertschätzung** ausdrücken, z.B. der Kollegin einen Kaffee mitbringen, den Autofahrer hereinlassen. **Wie ist dein Verhalten**, wenn du Positives ausdrücken möchtest?

JEDEM VERHALTEN LIEGT EINE POSITIVE ABSICHT ZUGRUNDE

Dieses Konzept ist nicht leicht zu verstehen. Wie kann ein Verhalten positiv sein, das für andere Menschen negative Auswirkungen hat? Diese Grundannahme **trennt** das **(Primär) Verhalten** einer Person von ihrer **(Sekundär) Absicht**. Das primäre, **negative** Verhalten, dient dem System dieses Menschen, er macht es, um seine eigentliche Absicht zu erreichen.

Zum Beispiel: Man könnte meinen, dass ein Schüler, der den Unterricht **stört (primäres Verhalten)**, den Lehrer ärgern möchte. Aber die **positive Absicht** des Schülers dahinter ist es, von den Mitschülern Aufmerksamkeit und Anerkennung (**Sekundärgewinn**) zu erhalten.

Diese Person hat **keine andere Wahl, als negativ zu agieren**, um zur positiven Absicht zu kommen. NLP bietet Techniken an, um eine Wahl zu haben und sie für besseres Verhalten anzuwenden.

WIR VERHALTEN UNS NACH DEM MOMENTANEN STAND UNSERES WISSENS

Menschen treffen die beste Wahl aus dem Wissen, was ihnen momentan zur Verfügung steht. Unsere Erfahrungen haben sich in unserem Gehirn als Erinnerungen und Ratgeber in Form von geistiger Landkarte festgesetzt. Wenn wir das **berücksichtigen**, können wir toleranter und verständnisvoller miteinander umgehen.

KOMMUNIZIERE NICHT AUS DEM REFLEX HERAUS

Wir reagieren oft reflexartig aus den 3 Grundarten des Handelns heraus.

- Angriff - Flucht - Starre

Das sind im 21. Jahrhundert nicht immer die besten Berater. **Lehne** dich doch erst mal zurück, wenn du dich provoziert fühlst. Du kannst es dir erlauben, später zu reagieren, bzw. zu antworten.



5.4 DIE KUNST DER VERBINDENDEN KOMMUNIKATION



NOTIZEN

FAZIT

Du kommunizierst
IMMER - behalte eine
positive Grundhaltung
und kommuniziere aus
dieser Stimmung
heraus.

