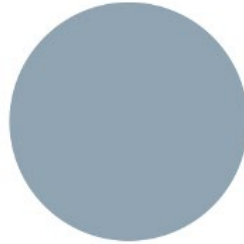




Ratgeber

Wertschätzung
in der Kommunikation

Akademie
Eva Loschky



Wertschätzung ist das Grundbedürfnis eines jeden Menschen

Der Kampf um Anerkennung ist für viele von uns ein großes, lebenslanges Thema und führt uns sehr oft zu ungesundem Stress und Frust. Der Kampf beginnt in der Regel schon im Kindesalter und setzt sich in Schule und Beruf weiter fort.

Im virtuellen Raum – bei Video- und Telefonkonferenzen – wächst die Notwendigkeit, wertschätzend miteinander zu kommunizieren, damit Beziehung entsteht und die virtuelle Leere füllt.

Dafür hat der amerikanische Psychologe und Psychotherapeut Carl Rogers wertvolle Tools entwickelt. Ich beziehe mich in diesem Ratgeber auf seine Methode des aktiven Zuhörens und verbinde sie mit Tools der Körpersprache. Denn erst, wenn Körpersprache und Worte kongruent sind, überzeugen wir.

Ich kombiniere in meinem „Ratgeber für wertschätzende Kommunikation „Tools des aktiven Zuhörens nach Carl Rogers mit Tools der Loschky-Methode®. Denn erst, wenn Körper, Stimme und Inhalt kongruent sind, überzeugen wir.

Unsere Körpersprache verrät unsere innere Haltung

Wenn wir jemanden zuhören und in Gedanken schon bei unseren Antworten, unseren Emotionen oder unserem Widerspruch sind, dann verschließt sich unbewusst unser Becken- und Bauchraum muskulär von selbst. Wir sind körperlich nicht mehr offen für das, was der andere sagt oder tut. Deshalb:

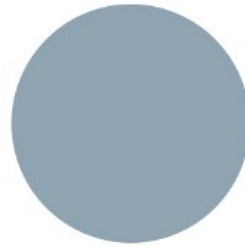
Tipp 1: Sei ganz Ohr

Wenn Du jemandem zuhörst, versuche, deinen Bauch- und Beckenraum zu entspannen, um tatsächlich ganz Ohr sein zu können. Fokussiere dich auf den Inhalt dessen, was gesprochen wird, nicht auf deine Antwort. Lasse beim Zuhören konsequent deinen Bauch locker. Wenn du geantwortet hast, entspanne gleich wieder deinen Bauch, um offen zu sein für die Reaktionen des Gesprächspartners, der Gesprächspartnerin.

Kommunikationserfolg 1:

Offenheit schafft Vertrauen und bringt uns in Kontakt mit unserem eigenen Potenzial.





Unsere Antwort auf das Gesagte stellt die Weichen für ein erfolgreiches Gespräch

Sehr oft nehmen vor allem im Businesskontext Menschen gar nicht Bezug auf das, was der Vorredner, die Vorrednerin gesagt hat. Dieses Phänomen beobachtet man verstärkt im virtuellen Raum. Deshalb ist es vor allem auch offline notwendig, uns mit entspanntem Bauch auf den Inhalt und auf das, was zwischen den Zeilen an Emotionen schwingt, zu fokussieren und dem Gegenüber dies auch zu spiegeln. Deshalb:

Tipp 2: Fasse zusammen!

Bevor du jemandem antwortest und deinen eigenen Gedanken folgst, fasse kurz zusammen, was dein Vorredner*in gesagt hat.

Beispiel 1

„Sie möchten noch einmal besprechen, warum die Maschine in Halle B verbleiben soll.“
Dann folgst du deinem Gedankengang: „Mir ist es viel wichtiger, zuallererst einen Gesamtplan zu erstellen“

Beispiel 2

„Super, du bist 2,5km gelaufen und hast mir ein Jpeg als Nachweis geschickt. Ich möchte allerdings ein Pdf davon haben.“

Beispiel 3

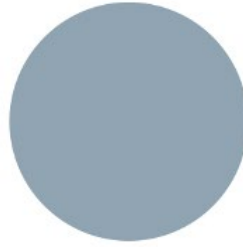
Wenn einer zu lange redet, bleibt manchmal nur ein Wort haften. Das wiederholst du, bevor du deinen Gedankengang anknüpfst.

„Permakultur. Für mich ist das ein Reizwort...“

Kommunikationserfolg 2

Wenn Du superkurz zusammenfasst, was der Vorredner*in gesagt hat, fühlt sich diese*r verstanden. „ja, genau“, wahrgenommen und wertgeschätzt. Die anderen Gesprächsteilnehmer*innen erhalten dadurch gleichzeitig einen roten Faden innerhalb des Gesprächs.





Tipp 3: Erfasse den Kern der Frage

Wenn du in Bewerbungs-, in Prüfungs- oder allgemein in Befragungssituationen bist, wird es extrem wichtig, dass du die Frage wiederholst, die dir gestellt wurde.

Beispiel:

„Sie möchten gerne, dass ich ihnen etwas über die verschiedene Wirksamkeit der Impfstoffe erkläre. Richtig? Dann fange ich doch als erstes mit Astra Zeneca an...“

Zum einen vergewisserst du dich, ob du die Frage richtig verstanden hast, zum anderen fühlt sich der Fragende ernst genommen und gehört. Außerdem gewinnst du Zeit, deine Antwort zu finden.

Kommunikationserfolg 3:

Du gewinnst Ruhe und Souveränität in schwierigen Situationen

Tipp 4: Benenne Emotionen

Du spürst, dass die Emotionen deines Gegenübers in Wallung geraten sind. Du versuchst, diese Emotionen wahrzunehmen und zu spiegeln.

Beispiel:

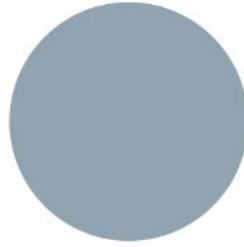
„Sie hat das maßlos geärgert. Stimmt das? Mir ging es da ganz ähnlich

Das Gegenüber fühlt sich vollständig gesehen und akzeptiert. Du ahnst bestimmt, welche große Chance und Herausforderung bei dieser Aufgabenstellung im virtuellen Raum entsteht.

Kommunikationserfolg 4

„Content“ wird ergänzt durch Aufbau von Kontakt. Empathie schafft Nähe und Vertrauen.





Akademie
Eva Loschky

Tipp 5: Frage nach

Oft verstehen wir gar nicht ganz genau, was das Gegenüber meint und spinnen einfach unsere Gedanken weiter, wenn wir antworten. Besser ist es mit einer Frage nachzuhaken.

Beispiel:

„Soziale Grenzüberschreitung! Was genau meinst du damit?“

Kommunikationserfolg 5:

Das Gespräch gewinnt an Tiefe, Verständlichkeit und Klarheit, wenn wir durch „Nachhaken“ besser verstehen.

Möchtest Du mehr über die Wirkung von Stimme, Sprechweise und Körpersprache erfahren?

Werde Stammgast in der Akademie Eva Loschky und erhalte künftig alle aktuellen Infos zu meinen Blogbeiträgen, Onlinekursen und Seminaren. Als Dankeschön für Deine Anmeldung bekommst Du von mir ein gratis Video-Voice-Workout. 5x5 Minuten Stimmtraining zum Mitmachen!

Jetzt anmelden

