

Lounge am 18.01.2024



**Heiße Eisen zur Sprache bringen,
ohne sich den Mund zu verbrennen**

Lounge am 18.01.2024

**Ein interaktiv moderierter Austausch mit
Reinhard Grohmann**

Moderation: Julia Hartwig-Selmeier

Lounge am 18.01.2024



**Heiße Eisen zur Sprache bringen,
ohne sich den Mund zu verbrennen**

Theoretischer Input

Die Wirklichkeit ist subjektiv

Wir nehmen die Wirklichkeit immer subjektiv wahr.

Jeder Mensch spiegelt die Wirklichkeit anhand seiner individuellen Erfahrungen.

Es gibt meist mehrere Wahrheiten.

Recht haben oder Lösungen entwickeln

Die Frage ist nicht, wer Recht hat, sondern welche Möglichkeiten sich mit zwei Sichtweisen einer Angelegenheit eröffnen.

Willst Du Recht haben oder Probleme lösen?

Wenn wir die Sichtweise des anderen hinterfragen, ermöglichen wir tragfähige Lösungen.

Vorhaben und Ergebnis

Unser eigenes Verhalten beurteilen wir nach der Absicht.

Das Verhalten anderer beurteilen wir nach dem Ergebnis.

Hilfreich ist, nach der Absicht im Verhalten der anderen zu fragen. Damit stärken wir Beziehungen.

Das Kommunikationsrohr

- Wenn unsere Botschaft bei unserem Gegenüber nicht ankommt, liegt das oft daran, dass unser Gegenüber eine eigene Botschaft senden möchte und deswegen nicht wahrnehmen kann, was wir sagen.
- Wir versuchen es dann deutlich zu machen mit noch mehr Argumenten.
- Ein anderer Weg ist, zunächst wahrzunehmen, was unser Gegenüber bewegt. Dann ist der Weg frei für unsere Botschaft und sie wird viel leichter gehört.
- Wer gehört wird, ist leichter bereit, Gehör zu schenken.
- Wer verstanden wird, bringt leichter Verständnis auf.

Schritt 1: Beobachtung

Wir machen einen Unterschied zwischen einer Beobachtung und einer Beobachtung, die mit einer Bewertung vermischt ist .

Beobachtung: „Es ist kein Brot da.“

Bewertung: „Du hast schon wieder vergessen einzukaufen.“

Wenn wir unsere Beobachtung mit der Bewertung vermischen, wird der Andere sich kritisiert fühlen und entsprechend abwehren.

Vermeiden Sie Verallgemeinerungen: **ständig, nie, immer**

Schritt 1: Beobachtung

nicht: „So war es ...“, sondern „Ich habe gesehen ...“

nicht: „Du hast gesagt ...“, sondern „Ich habe gehört ...“

nicht: „Sie sind ja ...“, sondern „Mein Eindruck ist ...“

nicht: „So muss man das sehen ...“, sondern „Wie sehen Sie das?“

Schritt 2: Interesse und Bedürfnis

Wir haben unsere Bedürfnisse ständig und mehrere Interessen gleichzeitig.

Wir haben eine eigene Bedürfnishierarchie. Das am wenigsten erfüllte Bedürfnis meldet sich mit dem stärksten Gefühl.

Schritt 2: Interesse und Bedürfnis

Gefühle zeigen uns an, ob Bedürfnisse erfüllt sind oder nicht.

Angenehme Gefühle zeigen uns:
Es ist alles in Ordnung.

Unangenehme Gefühle verweisen auf einen
Bedarf, damit Bedürfnisse erfüllt werden.

Wir können uns fragen: Was brauche ich jetzt?

Schritt 3: Strategien und Bitten

Bedürfnisse und Interessen werden durch konkrete Handlungen erfüllt.

Sagen Sie, was Sie möchten, statt was Sie nicht möchten:

nicht: "Bitte machen Sie nicht so lange Mittagspause."

sondern: "Bitte sind Sie um 13 Uhr wieder im Büro, ok?"

Beschreiben Sie in Ihrer Bitte konkretes, beobachtbares Verhalten, statt vage und abstrakt zu bleiben:

nicht: "Ich möchte, dass Sie sich mehr bemühen."

sondern: "Bitte machen Sie bis Mittwoch einen Plan, wann Sie welche Abschnitte im Projekt fertig stellen, einverstanden?"

Schritt 3: Strategien und Bitten

Bedürfnisse und Interessen werden durch konkrete Handlungen erfüllt.

Sagen Sie, was Sie möchten, statt was Sie nicht möchten:

nicht: "Bitte machen Sie nicht so lange Mittagspause."

sondern: "Bitte sind Sie um 13 Uhr wieder im Büro, ok?"

Beschreiben Sie in Ihrer Bitte konkretes, beobachtbares Verhalten, statt vage und abstrakt zu bleiben:

nicht: "Ich möchte, dass Sie sich mehr bemühen."

sondern: "Bitte machen Sie bis Mittwoch einen Plan, wann Sie welche Abschnitte im Projekt fertig stellen, einverstanden?"

3 Schritte im Scheckkartenformat



Schritt 1
Beobachtung
Wahrnehmung

- Ich habe gesehen ...
- Ich habe gehört ...
- Ich habe gelesen ...



Schritt 2
Interesse
Bedürfnis

- Mir ist wichtig, dass ...
- Ich brauche ...



Schritt 3
Strategie
Bitte

- Ich habe die Idee ...
- Bitte ..., ok?
- Ich möchte gern ...
- Was hältst du davon,
wenn ...

Werden Sie Gesprächspartner:in



kita-lounge@stiftung-spi.de