

DIE TOP 10 für eine wertschätzende, gelingende Kommunikation

Tipps & Tricks zum Praxis-Vortrag am 04.02.2016 in Sandhausen:

„Komische Käuze & schräge Vögel“

1. **ERSTER (und absolut wichtigster!!) Punkt**

Niemals – wirklich NIEMALS ausschließlich auf solche „TOP 10 (oder 7 oder 5)-Listen“ hören, jedenfalls dann nicht, wenn diese nicht stimmig und plausibel für Sie sind ODER Sie es auf Ihre Bedürfnisse und Ihren Alltag hin angepasst haben!!

Deshalb als „Anti-Tipp“:

Prüfen, nachdenken und sich fragen, was eigentlich tatsächlich dahinter steckt, testen und dann erst übernehmen ☺ (Wenn überhaupt)

2. **Sich seiner Selbst-Bewusst-Sein! (Achten Sie gut auf Ihre SeP*!!)**

Vor einer gut gelingenden Kommunikation mit anderen Menschen steht die wertschätzende „Selbst-Kommunikation“. Das bedeutet vor allem:

Selbst-Akzeptanz und -Wertschätzung vor Fremd-Wertschätzung! → Das Innere Team im Blick haben oder nehmen

(*SeP = selbst erfüllende Prophezeiung)

3. **Meine Werte & Stärken** (und damit gleichzeitig auch die Grenzen) für mich klar haben → Entdecken Sie die Antwort auf die wichtige Frage: Was sind meine Haupt-Präferenzen (Hinweis in eigener Sache: Sie erhalten absolute Sonderkonditionen für die Durchführung des „4-Werte-Modells“ mit dem „Extended DISC“-Verfahren)

4. Wert(e)schätzende (neue?) **Sprach-Gewohnheiten** entdecken.

Denn: Das was „auch das, was verbal aus mir heraus kommt, war vorher (als innere Haltung, Gefühl, Überzeugung,...; siehe unten bei 7.) in mir drin. Und wenn das, was rauskommt, über längere Zeit oder immer wieder nicht die Ergebnisse erzielt, die ich möchte, dann ist es höchste Zeit, sich die innere Haltung/Überzeugung anzuschauen UND angemessen zu verändern, so dass diese „ziel-dienlicher“ wird.

(→ Hinweis: Sie erhalten kostenfrei mein „BAK+++-Konzept“ als Artikel zugeschickt: Mail an info@die-macht-der-stimme.de genügt)

DIE TOP 10 für eine wertschätzende, gelingende Kommunikation

5. **Aktiv Hin-Hören** (auf mich und danach erst auf andere) und verstehen, was mir der/die Andere wirklich (auch emotional) sagen möchte, welche Bedürfnisse mein Gesprächspartner tatsächlich hat. Hören Sie der „inneren Giraffe“ und dem „inneren Wolf“ gut zu.
(→ Gerne mehr im Gespräch: Nutzen Sie die individuelle „Interaktions-Analyse“)

6. Das **„BeWeGe-Prinzip“** einüben und in meinen Alltag aktiv einbauen
Hinweis zur Entlastung: „Was Anton über Berta sagt, sagt deutlich mehr über Anton aus als über Berta!“
→ und ganz praktisch: Zwischen AKTION und REAKTION eine (ATEM-) Pause machen

7. **Anspruch & Antreiber** entdecken und auf den Prüfstand stellen:
Was sind meine inneren Überzeugungssätze, Glaubenshaltungen, Lebenslügen, Selbsttäuschungen. Diese „entlarven“ und nach und nach neues einüben.

8. **Mehr FRAGEZEICHEN** als AUSRUFZEICHEN oder PUNKT bzw. DOPPELPUNKT sein/werden:
Offene W-Fragen ermöglichen vertiefte Gespräche und v.a. auch Beziehung; denn „Beziehung kommt vor Erziehung“. „Du kannst recht haben oder glücklich/zufrieden sein – beides geht nicht“.
→ WICHTIG: Alle W-Fragen sind hilfreich, bis auf die „Ausnahme-Frage“: WARUM?

9. **Der Mensch wird am „DU“ zum „ICH“** (Martin Buber)
Raus aus der „Forderungs-Du musst-anders-sein-Haltung“ hin zur „ICH-Botschaft“.
Vielfalt statt Gleichheit. Gleich-Würdigkeit des Gesprächspartners im Blick haben.
Begegnung auf Augenhöhe und mit partnerschaftlicher Wertschätzung.

10. **Li – Ci – Li** nutzen: Prüfen Sie Handlungs-Optionen und Alternativen darauf, ob diese zu Ihnen und Ihrem Weg passen. → Li – Ci – Li = Love it // change it // leave it
Love it: Dann ist alles gut und okay und kann so bleiben
Change it: ich gehe die Veränderungen an, zu denen ich in der Lage bin und was meine Verantwortung ist
Leave it: Wenn ich mehrfach und häufig versucht habe, Dinge kreativ-positiv-konstruktiv zu verändern und das klappt tatsächlich überhaupt nicht, dann suche ich selbst ein neues Umfeld

Alles Gute auf Ihrem guten und gelassen-gelingenden Weg der Alltags-Kommunikation wünscht
Ihnen Ihr Joachim Beyer-Wagenbach (StimmWirkungsCoach)