

GRUNDREGELN DER KOMMUNIKATION

„Eine gute Rede ist eine Ansprache, die das Thema erschöpft, aber keineswegs die Zuhörer.“ – Winston Churchill

Lange Rede und kurzer Sinn - viele Phrasen lösen oft nur noch Langeweile aus.

Prüfen Sie, welche von den folgenden ungünstigen Sprachgewohnheiten sich auch in Ihre Gespräche eingeschlichen haben und entwickeln Sie Maßnahmen, worauf Sie in nächster Zeit achten werden.

a. Kurz fassen

Nicht umsonst heißt es: Nebensätze bleiben Nebensätze. Tatsächlich sind sie oft „Nebelsätze“. Bilden Sie kurze Hauptsätze!

b. Einfache Wörter verwenden

Prüfen Sie Ihren Wortschatz. Für viele Wörter gibt es kürzere Begriffe mit genau der gleichen Bedeutung.

Beispiele:

„unter Zuhilfenahme von“

„unter Ausnutzung der“

„mit Ausnahme von“

stattdessen:

„mit“

„durch“

„außer“

Gerade im Gespräch erleichtern Sie Ihrem Partner das Zuhören und verstehen, wenn Sie Ihre Sätze kurz formulieren.

c. Persönlich ist besser

Beziehen Sie Ihre Zuhörer in Ihren Vortrag ein? Ersetzen Sie das unpersönliche Wort „man“ durch das persönliche „Sie“!

Beispiele:

satt dessen:

„Man kann daraus lernen.“

„Sie lernen hieraus.“

d. Konkret formulieren

Wie viele Konjunktive verwenden Sie in Ihrer Rede? Besonders bekannt sind die Formulierungen „könnte“, „müsste“, „würde“.

Sagen Sie konkret, was Sie wollen: Ich kann..., ich werde..., ich will...

e. Ich-Botschaften senden

„Es wird gebeten, die Plätze einzunehmen.“ Viel schneller wird es gehen mit dem Satz: „Bitte nehmen Sie Platz.“
Statt: „Es wird den Teilnehmern Dank gesagt.“ Sagen Sie: „Ich danke den Teilnehmern.“

f. Vermutungen überprüfen

Wenn Sie behaupten oder gar glauben, unterstellen Sie Ihrem Geschäftspartner Verhaltensweisen oder Einstellungen. Kleiden Sie Ihre Äußerungen in die Frageform! Sie vermeiden so, dass sich Ihr Gesprächspartner angegriffen fühlt und darüber hinaus erfahren Sie Aspekte, die Ihnen vorher nicht bekannt waren.

g. Offene Fragen stellen

Mit offenen Fragen motivieren Sie Ihren Gesprächspartner, aktiv am Gespräch teilzunehmen und seine eigene Meinung zu äußern.

Beispiel:

„Sind Sie mit Ihrer Einarbeitung zufrieden?“ Stattdessen: „Wie haben Sie Ihre Einarbeitungszeit erlebt?“

Offene Fragen sind W- Fragen: Was, Wohin, Welche Gründe, ...

h. Ich-orientiert kommunizieren

Allzu oft passiert es, dass wir bei Beurteilungen von unserem Empfinden ausgehen und dem anderen unterstellen, der Fehler liegt bei ihm.

Beispiel:

„Sie haben mich falsch verstanden!“

stattdessen:

„Ich habe mich falsch ausgedrückt.“

Durch die so genannte „Ich-Orientierung“, d.h. ich bleibe bei meinem Anteil, meinem Gefühl, nehme ich aus dem Gespräch unnötige Spannungen.

i. Blickkontakt halten

Ist es Ihnen schon passiert, dass Sie, während Sie etwas gefragt werden, woanders hinschauen, um sich besser konzentrieren zu können? Schauen Sie Ihren Gesprächspartner weiter an. Sie signalisieren ihm so, dass Sie im Moment nur ihm zuhören und seinem Anliegen genügend Aufmerksamkeit entgegenbringen.