







Keine Abwertungen



- des Anderen, z.B. durch respektloses, unfaires, unhöfliches Verhalten
- des Themas, z.B. durch Tabuisierung, Verschweigen, Ironisierung
- → seiner selbst, z.B. durch Unter- oder Überforderung, Dauerstress, Selbstverletzung oder Selbstausbeutung

Günter W. Remmert, www.seminarhaus-schmiede.de

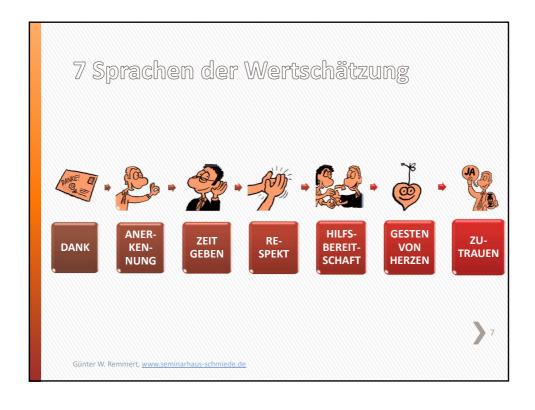
Wie Verstehen funktioniert



Der Hörer, nicht der Sprecher, bestimmt die Bedeutung einer Aussage.

Heinz von Foerster (1911-2002) Österreichischer Physiker, Mitbegründer der Kybernetik

 $\hbox{G\"{u}nter W. Remmert, } \underline{www.seminarhaus-schmiede.de}$









Wertschätzender Dank



- → Konkrete Beobachtung: "Das hast du getan: ..."
- → Ausgelöstes Gefühl:

"So habe ich mich dabei gefühlt: ..."

→ Eigenes spezielles Anliegen/Bedürfnis:
"Dieses Anliegen von mir hat sich erfüllt: ..." 】

11

 $\hbox{G\"{u}nter W. Remmert,} \underline{www.seminarhaus\text{-}schmiede.de}$

Beispiel



- → Wenn ich daran denke, wie Sie ... gesagt haben (Beobachtung),
- → ist meine Zuversicht gewachsen, dass wir mit ... auf dem richtigen Weg sind (Bedürfnis).
- → Ich habe mich über Ihre Bemerkung gefreut (Gefühl).
- → Für Ihren Beitrag danke ich Ihnen (Dank).

Günter W. Remmert, <u>www.seminarhaus-schmiede.de</u>

12









Tücken des Lobens



Lob ist die dunkle Schwester der Wertschätzung, denn

- → wer urteilt, stellt sich über den Beurteilten
- wer loben darf, darf auch tadeln
- → Autoritäten beanspruchen Bewertungsmonopol
- → Urteilen ist Ur-Teilen = Trennen
- → Gelobt wird von oben nach unten: hierarchisch
- Gefahr der Manipulation

Günter W. Remmert, www.seminarhaus-schmiede.de

Positive Gerüchtebildung



- → Was macht jemand gut?
- → Was kann sie/er?
- → Was gelingt ihr/ihm?
- → Welche Kompetenzen hat sie/er?

Was ich positiv vom anderen gehört habe, erzähle ich dann weiter...

18





Sich Zeit mehmen



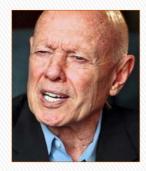
→ Dialog = qualitativer Austausch auf gleicher Augenhöhe, gemeinsam genutzte wertvolle Zeit

Kennzeichen:

- → Sich selbst einbringen, z.B. mit Wünschen, Gefühlen, Betroffenheit, bewegenden Momenten und zum Gespräch einladen
- → Sich einlassen auf den Gesprächspartner; zuhören, um zu verstehen; sich respektvoll einfühlen

Günter W. Remmert, www.seminarhaus-schmiede.de

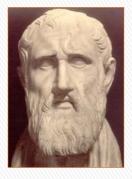
Zuhören



Das größte Kommunikationsproblem besteht darin, dass wir nicht zuhören, um zu verstehen. Wir hören zu, um zu antworten.

Stephen R. Covey (1932-2012)
Unternehmensberater, Bestsellerautor





Die Natur hat uns nur einen Mund, aber zwei Ohren gegeben, was darauf hindeutet, dass wir weniger sprechen und mehr zuhören sollten.

Zenon von Elea (um 490 - 430 v. Chr.) Griechischer Philosoph

23

Günter W. Remmert, www.seminarhaus-schmiede.de

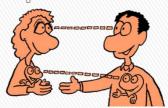
Gelingende Hilfsbereitschaft



- → Die Zustimmung des Hilfsbedürftigen ist sicher
- → Der Helfende passt sich in Arbeitsweise und Zielen dem Anderen an
- → Positive Einstellung des Helfenden
- Der Helfende vernachlässigt weder eigene Aufgaben und Verantwortungsbereiche, noch eigene Bedürfnisse

24

Gesten von Herzen: Beispiele



- Passende Aufmerksamkeiten, kleine Geschenke, persönliche Mitteilungen
- → Gelegenheiten: Feste und Feiertage, Geburtstag, als Anerkennung eines gelungenen Einsatzes, zum Projektabschluss
- → Gesten, die zeigen, dass man sich in den Anderen eingefühlt hat

Günter W. Remmert, <u>www.seminarhaus-schmiede.de</u>

Wie findet man Gesten von Herzen?



- → Was hat mein Gegenüber öfter erwähnt, was er oder sie gerne hätte?
- → Was würde sich das Gegenüber selbst schenken, wenn er oder sie sich etwas Gutes tun will?
- → Wann hat eine Geste / ein Geschenk einmal ins Schwarze getroffen?



Zutrauen



- → Wer jemandem anspruchsvolle Aufgaben zutraut, honoriert ein wichtiges Bedürfnis: gestalten dürfen, wachsen können, mehr Einfluss bekommen. Beispiele:
- → Leitung eines anspruchsvollen Projekts
- → Entscheidungen eigenverantwortlich treffen dürfen
- → Gestaltbare Freiräume einräumen

28



