

Okt 2020

Dein Verständnis bringt's!

Zuerst Verständnis, dann die Erklärung. Eine hilfreiche Regel für das glückliche Zusammenleben



<https://youtu.be/awPave3kDGa>

In ganz vielen Alltags-Situationen mit Partnern, Kindern, Freunden, Kollegen, Chefs, Kunden... hilft diese Kommunikations-Regel!

Wir neigen dazu und haben es so gelernt: Anderen muss man viel erklären. Und sagt die Person nicht sofort: „JA“, sondern bringt sie einen anderen Gedanken oder ein Argument, so läuft bei uns fast automatisch ein „Tonband“. Wir wiederholen, was wir gesagt haben. Wir erklären noch einmal. Wir bringen eine Zusatz-Information, ein Argument, ein Beispiel... → Wir gehen davon aus, dass der andere sich eben noch nicht auskennt, nicht verstanden hat und von uns eine Wiederholung, eine Erklärung, eine Ergänzung braucht!

Häufig jedoch besteht das Grundproblem: Wir haben seinen Standpunkt, seinen Gedanken, seine Vorstellung, seine Idee noch nicht erfahren, noch nicht erfragt, noch nicht erfasst. Im Kopf des anderen ist etwas anderes drinnen!

Überlege, ob du dazu neigst, schnell jemand etwas zu erklären, etwas zu raten, etwas zu empfehlen. Ob du jemand bist, der wiederholt, der ergänzt und mit Nachdruck die eigenen Argumente in das Gespräch einbringt.

Die Kommunikationsregel heißt: **„Zuerst Verständnis, dann die Erklärung!“**
In ganz vielen Fällen heißt das: Höre zu, frage nach!

Bist du ein guter Zuhörer und ein guter Frager? Sind dir solche Fragen und Äußerungen vertraut?

„Wie siehst du das?“

„Aha, du siehst das also so...“

„Habe ich das richtig aufgefasst, für dich bedeutet es...“

„Kannst du das etwas präziser sagen, was du meinst?“

Wenn solche Fragen und Äußerungen zu deinem alltäglichen Gesprächsverhalten gehören, dann lebst du diese Kommunikationsregel schon perfekt! Gratuliere!

Selbsteinschätzung:

1. Bist du ein Frager? Bist du ein guter Zuhörer?
2. Bist du ein Erklärer? Bist du ein Argumentierer?

Stimmt für dich die Frage 1, dann bleib dabei.

Stimmt für dich die Frage 2, dann überleg, ob du dein Zusammenleben, deine Gespräche nicht aktiv verbessern möchtest mit der Regel: „Zuerst Verständnis, dann die Erklärung!“

Ein Tipp. Damit die Chance groß ist, dass du nächstes Mal deinen Vorsatz auch in die Wirklichkeit umsetzt, mach jetzt **ein Gedankenexperiment**: überleg welches Gespräch wird heute noch, oder morgen, oder in den nächsten Tagen stattfinden? Geh jetzt gedanklich in dieses Gespräch hinein. ...mit geschlossenen Augen oder mit offenen Augen. Schau dir selber zu, höre dir zu und erlebe dich hier und jetzt in deiner Vorstellung, wie du solche Fragen an den Gesprächspartner stellst, wie du also ganz bewusst versucht, zu verstehen, was der andere denkt, meint, welche Inhalte und welche Gefühle da in seinem Kopf sind. Kennst du seine Gedanken, dann wird auch dein Argument das richtige sein, das jetzt am besten passt.

Mit diesem Mentaltraining erlebst du dich jetzt schon gedanklich erfolgreich in der kommenden Gesprächssituation. Du erlebst dich als verständnisvoller und erfolgreicher Gesprächsteilnehmer. Und du darfst dich auch jetzt schon erleben, wie du dich am Ende über diesen guten Gesprächsverlauf freuen wirst und wie wertschätzend und anerkennend dein Gesprächsteilnehmer dich anschaut und vielleicht direkt sagt. Das war ein schönes Gespräch.

ich wünsche es dir!