

Zusammenhänge

Eine häufige erste Reaktion auf Einwände ist eine Gegenwehr oder Ablehnung. Unausgesprochene Erwartungshaltungen führen dazu, dass ich mein Gegenüber nicht verstehe und überhöre. Für mich ist schließlich alles klar und selbstverständlich. Das Resultat ist dann häufig Resignation oder ein handfester Streit, den man mit ein bisschen mehr an Kommunikation hätte vermeiden können.

Was ist die Judo-Technik

- Übt mein Gegenüber gefühlten Druck aus, gebe ich ihm Freiraum (gehe sinnbildlich einen Schritt zur Seite)
- Weicht mein Gegenüber zurück, gehe ich auf ihn zu

Defensiv = Judotechnik

Schritt 1 Aussagen, Frage und somit die Person annehmen (erhöht den möglichen Erfolg um 75%)

Gemeint sind alle Reaktion, die meinem Gegenüber aufzeigen, dass ich ihn ernst nehme. Dies können sein:

- aha
- echt?
- Danke, dass Du damit zu mir kommst
- Vielen Dank für Deine Ehrlichkeit
- Mit dem Kopf nicken
- Da kann ich Deine Sicht gut verstehen
- Das ist mir neu
- Ich merke Dir Deinen Ärger auch deutlich an
- Blickkontakt

Schritt 2 Aussagen, Fragen bearbeiten (erhöht den möglichen Erfolg um 25%)

Rück-/Hinterfragen

„was ist denn genau passiert?“
„wer war denn alles daran beteiligt?“
„was hast Du bereits in die Wege geleitet?“

Zusammenfassen/spiegeln

„verstehe ich Dich richtig? Du meinst also, dass...“
„soll das heißen...?“
„lass mich nochmals zusammenfassen...“

Aktivieren/beteiligen

„Wie müsste es denn sein, dass...?“
„Hast Du eine Idee...?“
„Was erhoffst Du Dir denn davon, dass Du mir das erzählst?“

Argumentieren/Vorschläge machen

„ich würde Dir gerne mal den Grund für die Entscheidung aufzeigen...“
„Wir von der Führung haben diesen Weg gewählt, weil...“
„wie gefällt Dir Folgendes...?“

Offensiv = das Stellen

Fakten nennen
(so konkret wie nötig)

Du, ich habe mal ne Frage. Seitdem wir über das Thema xy gesprochen haben, habe ich das Gefühl Du gehst mir aus dem Weg...

Ich –Botschaften verwenden

Fragen stellen

Was ist denn da Wahres dran?