

HERZLICH WILLKOMMEN ZUM BARCAMP UND UNSERER SESSION

Psychologische Gesprächsführung

24. Februar 2021
Barcamp

www.frauensache.digital


ThEx
Thüringen  FRAUENSACHE.

Vom ICH zum

Wie wir in Zukunft zusammenarbeiten wollen



ThEx FRAUENSACHE. ist ein Projekt der:

K. Beratungs- und
Projektentwicklungsgesellschaft b H 

Gefördert durch:

 
ESF
EUROPA FÜR THÜRINGEN
EUROPÄISCHER SOZIALFOND
EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds

Freistaat
Thüringen  Ministerium
für Wirtschaft, Wissenschaft
und Digitale Gesellschaft

HERZLICH WILLKOMMEN ZUR SESSION

PSYCHOLOGISCHE GESPRÄCHSFÜHRUNG

Einfache Kommunikationstipps zum erfolgreichen WIR

Dr. Daniela Böttger-Schmidt

Mittwoch, 24. Februar 2021

#bewegendurchworte

#diekunstderkommunikation

#neurolinguistischesprogrammieren

Vom ICH zum

Wie wir in Zukunft
zusammenarbeiten wollen



Wie seht ihr das?

BEHANDLE
JEDEN SO, WIE
DU SELBST
BEHANDELT WERDEN
MÖCHTEST.

These:

ER/SIE

BEHANDLE
JEDEN SO, WIE
~~DU SELBST~~
BEHANDELT WERDEN
MÖCHTEST.

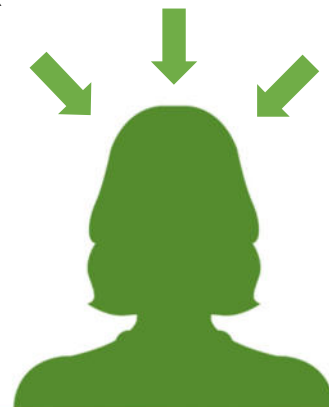
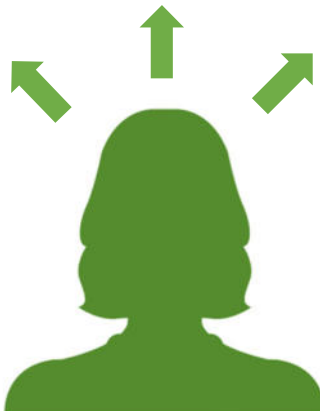
KERNELEMENT HARMONISCHER KOMMUNIKATION



Erkennen und Ansteuern
internaler und **externaler**
Referenzrahmen bei unseren
Gesächspartnern

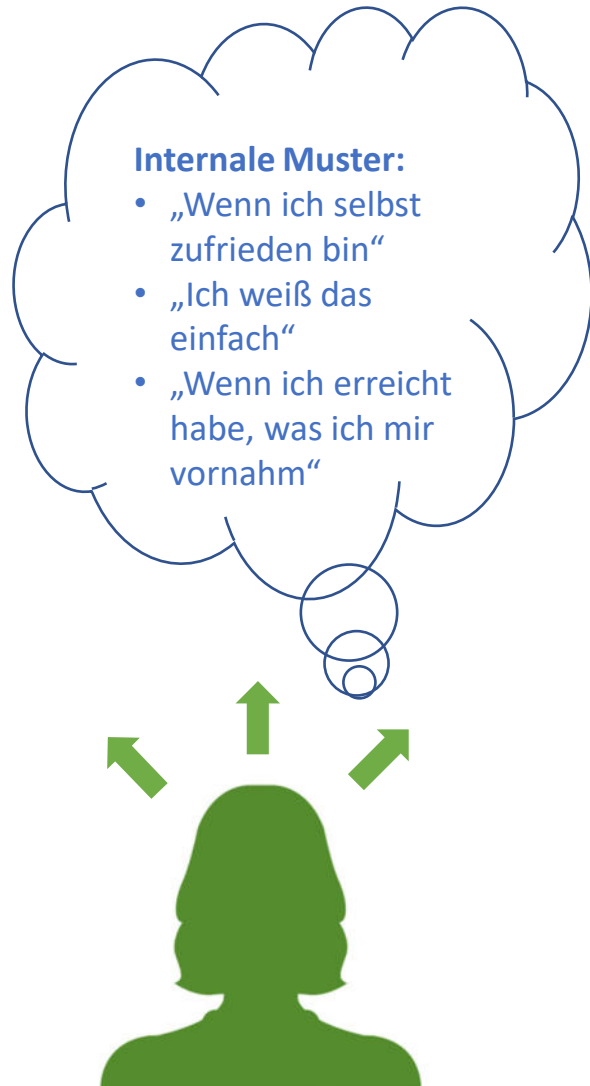
(ein Metaprogramm des Neurolinguistischen Programmierens)

FÜR EIN ERFOLGREICHES WIR



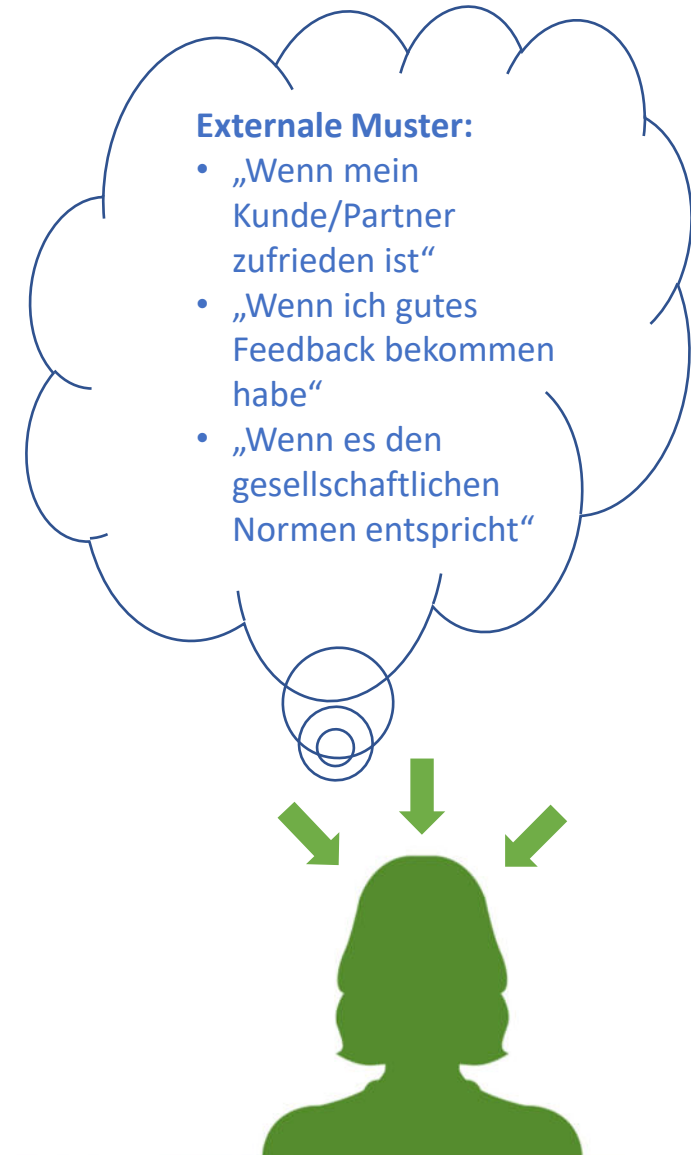
Interner/Externer Referenzrahmen

Erkennen des Musters in der Sprache



Frage in die Runde:

Woran erkennst du, ob eine Zusammenarbeit (mit Kunden, Partnern, MA) erfolgreich war?

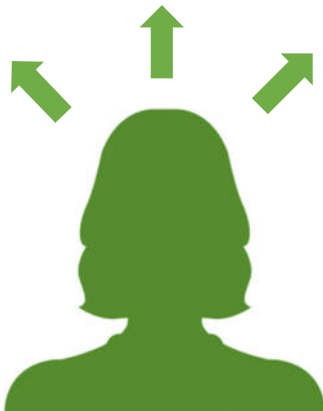


Internaler/Externaler Referenzrahmen

Aussage über persönliche Präferenzen

Internale Typen benutzen eine **innere Referenz** bei der Entscheidungsfindung

- Wollen selbst entscheiden
- Bewerten ihre Leistung aufgrund eigener Maßstäbe
- Widersetzen sich, wenn ihnen jmd. sagt, was sie tun sollen (Bsp.: Pubertät)
- Fassen Anweisung von außen als Information (nicht als Befehl) auf

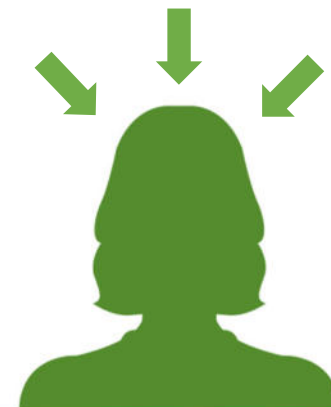


WICHTIG:

- Welches Muster verwendet wird, ist situationsabhängig
- Bevorzugtes Muster kann sich über Zeit & je nach Umständen ändern
- Meistens Mischtypen

Externale Typen benutzen eine **äußere Referenz** bei der Entscheidungsfindung:

- Lassen andere od. äußere Informationsquellen für sie entscheiden
- Messen ihre Arbeit an externen Normen, Checklisten, Quoten
- Fassen Anweisung von außen als Entscheidung/Befehl auf



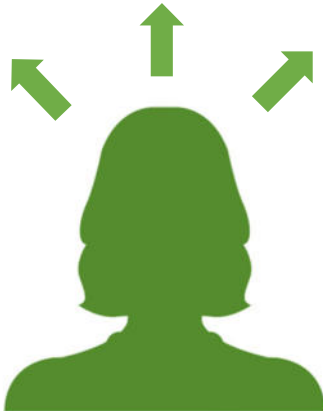
Internaler/Externaler Referenzrahmen

Aussage über persönliche Präferenzen

Internale Typen benutzen eine **innere Referenz** bei der Entscheidungsfindung

Sind gereizt, fühlen sich in die Enge gedrängt, nicht Ernst genommen, wenn man sie wie einen externalen Typ anspricht und sagt:

- „Sie sollten das dringend tun“
- „Du musst dein Zimmer aufräumen“
- „Andere fänden es besser, wenn du...“

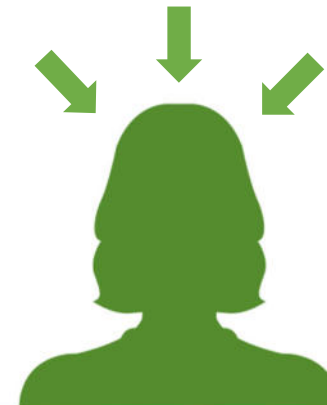


Konfliktpotential
wenn man den
„falschen“
Referenzrahmen
anspricht

Externale Typen benutzen eine **äußere Referenz** bei der Entscheidungsfindung:

Fühlen sich allein gelassen, unsicher, schlecht beraten und orientierungslos wenn man sie wie einen internalen Typ anspricht und sagt:

- „Du suchst dir das aus“
- „Sie müssen wissen, was am Besten für Sie ist“



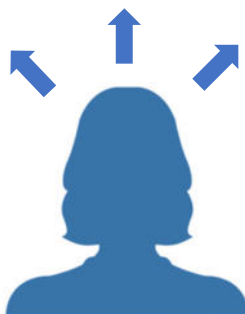
ÜBERSICHT TIPPS ZUR KOMMUNIKATION FÜR EIN ERFOLGREICHES WIR

Internaler Referenzrahmen

Externaler Referenzrahmen

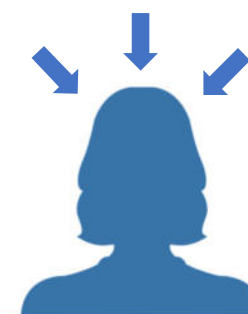
... eigene Meinung sehr stark vertreten, häufig in „Ich-Form“ reden, Informationen kritisch hinterfragen, Unternehmer sind ;)	Erkenne Typen daran, dass sie	... häufiger nach Rat fragen, offener für Unterstützung durch andere sind, sich leichter beeinflussen lassen
„ <u>I</u> ch weiß es selbst“, „ <u>I</u> ch spüre das einfach“, „Wenn <u>i</u> ch das Gefühl habe, dass es gut ist“	Erkenne Typen daran, wie sie Entscheidungen treffen, z.B. über Fragen wie „Woran erkennst du, ob du gute Arbeit gemacht hast?“	„Wenn ich gutes Feedback bekomme“, „Wenn meine Kunden zufrieden sind“, „Wenn es alle Anforderungen gemäß XYZ erfüllt“
Freiheit, Optionen, Eigenständigkeit, Anerkennung	Biete ihnen ...	Zuversicht, Halt, Rat, Unterstützung, Bewertung von außen
In die Enge drängen, „Du musst“-Aussagen, „Andere würden es gut finden, wenn Du ...“	Vermeide ...	Keine klare Linie vorgeben, Aussagen wie „Sie sind allein verantwortlich, da kann Ihnen niemand helfen“
„Sie haben die Wahl (<u>zwischen</u> ...)“, „Nur Sie entscheiden!“, „Du weißt was das Beste (für Dich) ist!“, „Was halten Sie davon?“	Steuere an/motiviere über ...	„Andere werden es gut finden...“, „Soundso meint...“, „Studien zeigen...“. „Ich empfehle Ihnen...“

Wenn man sich nicht sicher ist, *einfach immer beide Muster bedienen* („Sie entscheiden, ich kann Ihnen nur empfehlen“)

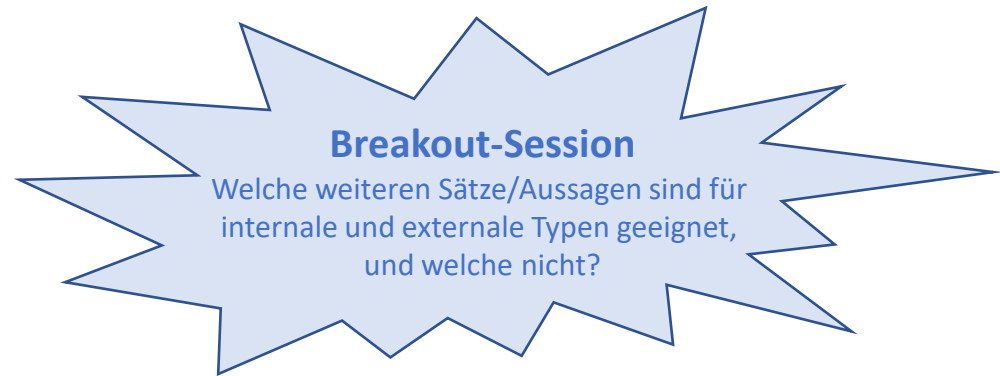


WICHTIG:

- Welches Muster verwendet wird, ist situationsabhängig
- Bevorzugtes Muster kann sich über Zeit & je nach Umständen ändern
- Meistens nutzen wir beide Muster in unserer Denkstruktur
- Vorsicht bei der Anwendung: Dieses **Werkzeug dient nicht zur Manipulation** sondern zum **respektvollen/individuellen Umgang** miteinander

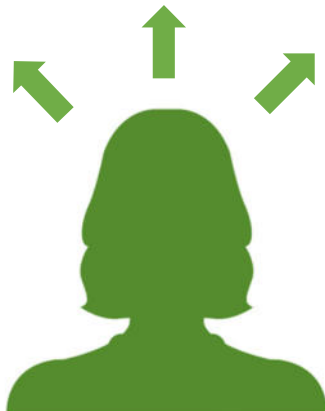


Internaler/Externaler Referenzrahmen



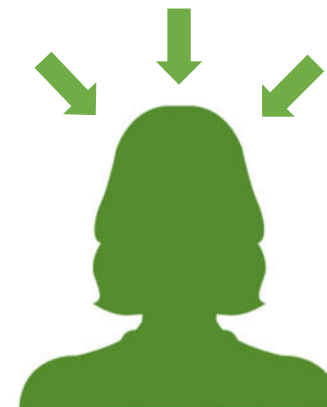
Internale Typen benutzen eine **innere Referenz** bei der Entscheidungsfindung

- du weißt, was gut für dich ist
- spür rein
- du spürst, was richtig ist für dich
- Erinnerung an eine andere Situation, aber auch an mich selbst, wie ich da entschieden habe (Konsistenzprinzip)
- Kunden während des Prozesses mit einbinden, dann verdeutlichen, dass man Wunsch/Idee des Kunden umgesetzt hat
- Sie wissen am besten, ich kann ihnen nur Optionen anbieten



Externale Typen benutzen eine **äußere Referenz** bei der Entscheidungsfindung:

- positive Beispiele als Referenz anbringen
- was würde dir deine beste Freundin, der Geschäftspartner raten?
- das hat bei xy funktioniert



These:

ER/SIE ~~DU SELBST~~
BEHANDLE
JEDEN SO, WIE
BEHANDELT WERDEN
MÖCHTEST.

Wie seht ihr das jetzt?

Was macht ihr morgen anders?

Wie nutzt ihr das neue Wissen um in Zukunft „vom Ich zum Wir“ zu kommen?

- Mehr analysieren
- Mich selbst besser fühlen, weil nicht alles mit mir zusammenhängt und ich Mittel habe, um es positiv für uns beide zu machen
- immer wieder nachfragen, damit ich den Referenzrahmen rauskriege
- Noch genauer hinhören
- hinhören und analysieren und offen sein für den Umschwenk



KONTAKT



mail@daniela-boettger-schmidt.de



www.daniela-boettger-schmidt.de



+49 176 55108028



www.linkedin.com/in/daniela-bs



www.xing.com/profile/Daniela_BoettgerSchmidt

