



DER EXPERTE FÜR SOCIAL SKILLS

OFFEN REDEN – OHNE ZU VERLETZEN
HEILSAME METHODEN DER KOMMUNIKATION

DOKUMENTATION

09.11.2013 mit Ronny Hollenstein

Ihr Ansprechpartner Mag.^a Nina Lafner

Kontaktdaten lafner@ic2.at | Tel: 01 / 522 44 71

Kommunikation = Verhalten

Resilienzsteigerndes Denken und Verhalten:

1. Unabänderbare Realitäten als solche wahrnehmen und akzeptieren
2. Diesen Realitäten einen Sinn und eine Bedeutung geben
3. Sehen was gut ist (Talente, Erfahrungen, Verbesserungen, Ausnahmen etc.)
4. EINEN Schritt tun (und wissen, es hört nie auf).

Offen Aussagen treffen



Folgende Schritte führen zu mehr Offenheit:

1. Überlegen Sie zuerst:
 - Was will ich sagen?
 - Will ich es sagen? (Treffen Sie eine Entscheidung!)
 - Was könnte auf dem Spiel stehen? (Würde)

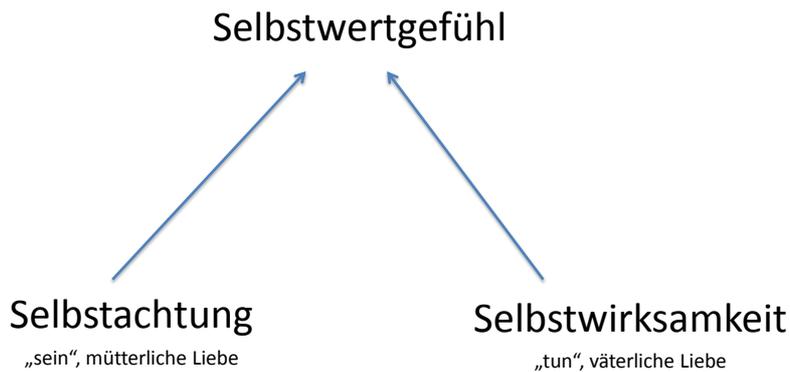
2. Tun Sie:
 - Sprechen Sie aus, was Sie sagen möchten.
 - Sehen Sie das Feedback beim anderen und
 - Gestehen Sie dem Anderen eine emotionale Reaktion zu.

Die menschlichen Bedürfnisse im Miteinander



Vertrauen –
Respekt –
Aufmerksamkeit

Das Selbstwertgefühl und die Würde



Das Selbstwertgefühl und die Würde



Schutz

- Sturheit
- Flucht
- Angriff
- Selbsterniedrigung

Wiederhersteller

- Rechtfertigung
- Selbstüberhöhung

Was tun?



- Unterstellen Sie dem / der Anderen immer einen guten Grund für sein / ihr Verhalten (Hinter die Mauer blicken)
- Trennen Sie dieses Verhalten vom Menschen.
- Machen Sie sich gleichwertig! („Kenn ich!“)
- Hören Sie wert-schätzend zu!
- Investieren Sie Vertrauen

Umgang mit Emotionen



1. Rationalisierungen wahrnehmen
2. Primärgefühl artikulieren
3. Impuls-Reaktionen verlangsamen
4. Nicht rauslassen, sondern verarbeiten
5. Bewegung (E-MOTION)
6. Ausatmung verlängern
7. 3 min. andere Gedanken
8. Rollen spielen („Fake it until you make it“)

Übung



- Stellen Sie Ihrem / Ihrer Nachbarin 2 min. lang nur Fragen zu den Inhalten des Vortrages.
- Wechseln Sie die Rollen.
- Fassen Sie zusammen, was der / die NachbarIn Ihnen gesagt hat.
- Wechseln Sie die Rollen.
- Machen Sie Ihrem / Ihrer Nachbarin 1 min. lang nur Komplimente!
- Wechseln Sie die Rollen.

Für mehr...

heute hier erhältlich
oder unter info@ic2.at
Bestellbar.



Ihr ic2 - Experte



Ronny Hollenstein

geboren 1974 in Dornbirn, lebt in Wien

Experte für:

- › Schwierige Gesprächsführung
- › Selbstbewusstsein – Selbstsicherheit
- › Soziale Kompetenzen
- › Emotionale Intelligenz
- › Führung
- › Kundenorientierung und Verkauf

„Wer miteinander arbeiten will, muss miteinander reden können.“ (William Isaacs)

Hintergrund

- › Geschäftsführender Gesellschafter der ic2 concepts & trainings GmbH
- › Ausbildung zum Systemischen Coach
- › Universitätslektor am Institut für Entrepreneurship & Innovation an der WU Wien
- › Schauspiel- und Journalismuserfahrung
- › Langjährige Tätigkeit als Kommunikationstrainer und Coach
- › Medizinischer Yoga-Lehrer

Publikationen

- › „Die Schule des Sprechens“, erschienen im ÖBV Verlag
- › „Hart und herzlich – Sinnvoll kommunizieren“, erschienen im Molden-Verlag