

Aus der Rhetorik-Spezialitätentruhe für destruktive Kommunikation: „Wenn Du ..., dann würdest Du ...“ / „Wenn Sie ..., dann würden Sie ...“

Jüngst zeigte mir jemand einen seiner WhatsApp-Chats. Er hatte einen Termin absagen müssen und um Verständnis dafür gebeten. Die Antwort hierauf, die er bekam, begann mit: „Hast Du eigentlich umgekehrt Verständnis dafür, wie es sich anfühlt, ...?“ Dieser Satz ist eine emotionale Rückspiegelung des momentanen Befindens seines Chat-Partners und als solche in Ordnung. Er bejahte, dass er Verständnis für das Befinden und die Enttäuschung des Chat-Partners habe, dass ihn jedoch der vorwurfsvolle Ton, obwohl er Tage im Voraus den Termin abgesagt hat, irritiert, und er bat erneut um Nachsicht. Soweit – so gut. Nun allerdings kam als Antwort hierauf zurück: „Schau, wenn Du wirklich Verständnis hättest, würdest Du da keinen Vorwurf raus lesen. (...)“

Sie kennen vermutlich solche oder ähnliche Situationen – aus dem Berufsalltag oder aus dem Privatleben. Klassischerweise fallen solche Sätze in Streit- oder Konfliktsituationen:

- „Wenn Du mich wirklich lieben würdest, dann würdest Du mich in den Arm nehmen/die Küche aufräumen/den Müll raustragen/mir zum Hochzeitstag was schenken/an meinen Geburtstag denken/...“
- „Wenn Sie sich wirklich mit Ihrem Job voll identifizieren würden, dann würden Sie viel konzentrierter und engagierter arbeiten.“

„Wenn Du ..., dann würdest Du ...“ bzw. „Wenn Sie ..., dann würden Sie ...“ gibt jeweils gleich einen ganzen Strauß an (teils verdeckten) Informationen preis. Enthalten sind

- eine Unterstellung
- ein Vorwurf
- ein Hilferuf
- Frust
- eventuell Angst
- eine Bitte,

um an dieser Stelle sechs Punkte explizit zu nennen.

Wie die Kommunikation nun weiterläuft, hängt fast immer von der momentanen Stimmung bzw. der Grundstimmung des „Empfängers“ und von dessen Verhältnis zum „Sender“ ab. Antwortoptionen reichen von „Oh, das tut mir leid, ich wollte Deine/Ihre Gefühle nicht verletzen.“ bis hin zum Streitgespräch oder wortlosem Abbruch der Kommunikation.

„Wenn Du ..., dann würdest Du ...“ bzw. „Wenn Sie ..., dann würden Sie ...“ ergibt sich meistens dann gleichsam wie ein eruptiver Vulkan, wenn die (situativ oder bereits längere Zeit im Vorfeld) brodelnde Melange zwischen Wertschätzung des Anderen, Enttäuschung über dessen Verhalten und Äußern der eigenen Befindlichkeit ein bestimmtes Gereiztheit-Level überschritten hat.

Auch wenn es uns selbst emotional treffen wird, können wir anderen Menschen nicht übelnehmen, uns mit „Wenn Du ..., dann würdest Du ...“ bzw. „Wenn Sie ..., dann würden Sie ...“ zu konfrontieren. Was wir allerdings können, anstatt platt mit „gleicher Münze“ zurückzuzahlen, ist, uns an den Hinweis von Peter F. Drucker zu erinnern: „Sehe die Welt mit den Augen Deines Gegenübers.“ Das heißt, wir können uns überlegen oder den Gesprächspartner direkt danach fragen, welche der oben genannten sechs Informationen das Hauptgewicht in dem Statement innehat, um passend und empathisch darauf reagieren zu können. Ist es hauptsächlich eine Unterstellung, ist es ein Vorwurf, ein Hilferuf, ist es Frust, eventuell Angst oder eine ungeschickt formulierte Bitte. Durchbrechen wir also in einer solchen Situation den „wie man in den Wald hineinruft“-Mechanismus. Konstruktives Antworten und ein für die andere Person überraschend positives Reagieren wirken deeskalierend in einer solcher Situation.

Herzliche Grüße, Ihr Peter A. Worel

*Ich bin **Peter A. Worel** und berate und trainiere Personen, damit sie in der Öffentlichkeit, in Unternehmen, vor Kunden und im Privaten wirkungsvoll auftreten und ihr Können und Wissen überzeugend kommunizieren. Mir ist wichtig, Ihnen als Kunde anstatt 08/15-Lösungen vielmehr zu Ihrer Persönlichkeitsstruktur passende Rhetorik- und Körpersprache-Techniken an die Hand zu geben (Sind Sie eher ein „Alpha-Tier“? Sind Sie eher zurückhaltend, oder gar schüchtern?) und Sie derart zu trainieren, dass Sie diese durch intensives Üben verinnerlichen und Teil Ihrer Persönlichkeit werden lassen. Damit Sie auch nach dem Training „natürlich“ statt „trainiert“ auftreten.*

Meine Trainingsmethoden in Einzeltrainings und in firmeninternen Seminaren sowie meine Bücher und Vorträge basieren u.a. auf Ergebnissen der Gehirnforschung, wie Menschen „ticken“.

In meinen 18 Jahren als leitender Angestellter sammelte ich Auftrittserfahrungen in zahlreichen Interviews und Vorträgen, Gesprächserfahrungen in unzähligen Führungs- und Kundengesprächen sowie als Dozent. Diese Erfahrungen und meine Ausbildung in Rhetorik, Etikette und Körpersprache kommen meinen Kunden heute zugute.

2008 machte ich mich als Trainer, Autor und Berater selbstständig. Dass ich Wirtschaftsmathematik und Kirchenmusik studiert habe, versetzt mich in die Lage, einerseits treffend zu analysieren und im Einklang zur jeweiligen Persönlichkeit optimal zu beraten. Und andererseits, die Trainingsinhalte mit Feingefühl und einer gesunden Portion Lockerheit und zugleich aufrüttelnd zu vermitteln.

In meiner Freizeit entspanne ich gerne bei Musik und in der Natur. Und genieße die Gesellschaft humorvoller Menschen.



Sie haben die Wahl:

- firmeninterne Seminare
- Einzeltrainings
- **NEU:** Online-(Einzel-)Kurse, Online Seminare
- Vorträge
- Coachings
- **NEU:** (Online-)Vorbereitungstrainings für spezielle konkret bevorstehende Situationen (*Reden, Gespräche, Bewerbungsgespräche, ...*)

Sie bestimmen die Inhalte. Ihre Bedürfnisse zählen. Gehen auch Sie den für Sie individuell passenden Weg!
