

Kommunikationshürden – drei der häufigsten – und wie Sie diese überwinden!

Kommunikation ist das, was ankommt.

Dieser Satz, obwohl er einfach klingt, beinhaltet sehr viel Tiefe und „Bedienungsanleitung“ zum starken und souveränen Kommunizieren – sei es in wichtigen oder schwierigen Gesprächen, sei es beim Präsentieren, sei es in Meetings oder sei es auch im Privaten.

Im Kern sagt er, was auch Peter F. Drucker uns allen an die Hand gibt: „Sieh die Welt mit den Augen Deines Gegenübers.“ Oder abgewandelt: „Höre die Welt mit den Ohren Deines Gegenübers.“

Nicht, weil jemand meint, sich inhaltlich toll auf eine Kommunikationssituation vorbereitet zu haben, wird daraus automatisch ein Erfolg. Sondern es kommt darauf, WIE sich die Person über den Inhalt hinaus vorbereitet, mit welchen Augen und Ohren sie beim Vorbereiten die eigenen Ausführungen liest und hört – mit den eigenen („Das gefällt MIR so.“) oder mit den fiktiven des Gegenübers („Das wird DEN ANDEREN PERSONEN gefallen.“)

Weil erstaunlich viele Menschen, selbst solche, die im Kommunizieren und Auftreten geübt sind, den Blickwinkel hauptsächlich bei sich lassen, bleiben typische Kommunikationshürden für diese Menschen bislang unüberwindlich.

Um Kommunikationshürden generell zu überwinden, bedarf es des Trainings, des Übens und der Wachsamkeit. Und der Selbstreflexion. Ähnlich wie ein Handwerk lässt sich das „Mundwerk“ Kommunizieren lernen. Der erste Schritt dazu ist der Wille, an sich selbst zu arbeiten. Der zweite Schritt umfasst eine professionelle Anleitung, ein professionelles – idealerweise maßgeschneidertes – Training. Der dritte Schritt besteht dann im Umsetzen und Anwenden des Trainierten.

Im Folgenden finden Sie drei der häufigsten und unnötigsten Kommunikationshürden, und wie sie überwunden werden können:

Kommunikationshürde 1: Schwache Gesprächstaktik

Die jeweilige Person, die an dieser Hürde bislang scheitert, hat ...

- ... kein klares Gesprächsziel vor Augen (und damit erst recht keine Alternativ-, Minimal-/Maximalziele)
- ... wenig bis keine Ahnung, in welcher Reihenfolge sie die eigenen Argumente optimal vorbringt
- ... kein Gespür, die Momente zu erkennen und zu nutzen, um das Gespräch selber zu führen, sondern lässt sich führen und wundert sich über ein suboptimales Ergebnis
- ... eine schwache Fragetechnik
- ... die Angewohnheit, „ziellose“ Fragen zu stellen und ist sich der Wirkung von offenen und geschlossenen Fragen nicht bewusst

- ... nur wenige Fragearten im aktiven Wissen (→ eine Übersicht über die Fragearten finden Sie in meinem Buch „Einfach richtig wirkungsvoll“ ab S. 213, und Sie erhalten sie natürlich bei Bedarf in meinen Seminaren tiefer erläutert)
- ... wenig bis keine Flexibilität im Reagieren auf überraschende Gesprächswendungen

Drei ausgewählte LÖSUNGSANSÄTZE zum Überwinden der Kommunikationshürde 1:

- Sich möglichst viele Fragearten aneignen, um diese dann spontan und passend nutzen zu können.
- Sich vor jedem Gespräch ein klares Ziel formulieren, idealerweise gepaart mit Alternativzielen.
- Gut zuhören, flexibel reagieren – und den großen Gesprächsbogen hin zum Ziel im Auge behalten.

Kommunikationshürde 2: Schwache Präsentationstechnik

Die jeweilige Person, die an dieser Hürde bislang scheitert, hat ...

- ... textüberfrachtete Folien im Einsatz
- ... versäumt, sich zu fragen, für wen sie die Folien zeigt: für sich selbst, um zu wissen, was sie sagen will, oder für die Zuhörer, damit diese die Inhalte besser verstehen können
- ... sich keine Gedanken darüber gemacht, was gehirngerechtes Präsentieren ausmacht. Gehirngerechtes Präsentieren ist die Voraussetzung, damit die Zuhörer tatsächlich einen nachhaltigen Nutzen von der Präsentation haben, anstatt mit Informationen auf Folien „zugemüllt“ zu werden
- ... es oft eilig, und gibt damit den Zuhörern nicht die notwendige Zeit, um – wenn sie schon im Einsatz sein sollten – überfrachtete Folien zu lesen

Drei ausgewählte LÖSUNGSANSÄTZE zum Überwinden der Kommunikationshürde 2:

- Bitte denken Sie beim Vorbereiten daran: Eine professionelle und gehirngerechte Folie darf sich niemals selbst erklären – sondern zu deren Verständnis ist aus Sicht der Zuhörer die Person zuständig, die präsentiert. Daraus lassen sich unmittelbar Folgerungen für den Inhalt der Folien ableiten. Professionelle Folien enthalten nur Bilder, Stichpunkte, Fragen und Ähnliches, um zum Nachdenken und Zuhören anzuregen.
- Idealerweise präsentieren Sie ganz ohne Folien – nur Sie als präsentierende Person wirken und helfen den Zuhörern beim Aufnehmen und Verstehen der Inhalte. Zum Nachschlagen kann ein Handout im Nachhinein verteilt werden.
- Wenn Sie – zum Beispiel aus Gründen firmeninterner Vorgaben – mit Folien präsentieren müssen, erstellen Sie zwei Foliensätze: einen gehirngerechten für die Präsentation selbst, und einen zum Versenden/Austeilen nach der Präsentation – gleichsam als Nachschlagewerk für die Zuhörer.

Kommunikationshürde 3: Demotivierend kritisieren statt motivierend kritisieren

Die jeweilige Person, die an dieser Hürde bislang scheitert, hat ...

- ... kein Wissen dazu, wie das motivierende anstatt demotivierende Kritisieren rhetorisch funktioniert

- ... noch nicht darüber reflektiert, was sie mit Sie/Du-Botschaft auslöst und welche Wirkung in Kritikgesprächen Ich-Botschaften besitzen
- ... noch Schwächen darin, durch kluges und geschicktes Fragen die zu kritisierende Person zur Selbsterkenntnis zu führen. Eine der Ursache ist meist, weil der jeweiligen Person zu wenig Fragearten bekannt sind.

Drei ausgewählte LÖSUNGSANSÄTZE zum Überwinden der Kommunikationshürde 3:

- „Führen durch Fragen“ ist eine der effizientesten und wertschätzendsten Techniken im rhetorischen Alltag von Personen mit Mitarbeiterverantwortung.
- Statt mit Sie-/Du-Botschaften zu kritisieren – und damit fast immer Gegenrede, Rechtfertigung oder Demotivation zu provozieren (was wiederum Zeitverschwendung auf dem Weg zum Gesprächsziel ist), wird die zu kritisierende Person mit Ich-Botschaften gefolgt von klugen und geschickten Fragen zur Selbsterkenntnis und zum eigenen Antrieb, Fehler zukünftig zu vermeiden, hingeführt.
- Möglichst viele Fragearten und wirkungsvolle Ich-Botschaften lernen, üben und anwenden.

Wie die drei Lösungen im Detail und angewandt auf konkrete Situationen funktionieren, erfahren Sie in meinen für Sie maßgeschneiderten Trainings und Seminaren. Sie wissen ja, Sie erhalten bei mir ausschließlich maßgeschneiderte Angebote, keine offenen 08/15-Seminare von der Stange.

Kommen Sie bitte und gerne auf mich zu, wenn Sie und/oder Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter solche oder andere Kommunikationshürden überwinden wollen.

Herzliche Grüße, Ihr Peter A. Worel

Zu meinem Kundenkreis zählen Personen, die in Unternehmen, vor Kunden, in der Öffentlichkeit oder im Privaten wirkungsvoll und sicher auftreten sowie ihr Können und Wissen überzeugend kommunizieren wollen.

*Sie erhalten von mir anstatt 08/15-Lösungen vielmehr zu ihrer Persönlichkeit passende Rhetorik- und Körpersprache-Techniken (Sind sie eher ein „Alpha-Tier“? Sind sie eher zurückhaltend? Sind sie eher schüchtern?) und trainieren derart, dass sie diese durch intensives Üben verinnerlichen und so Teil ihrer Persönlichkeit werden lassen. Damit sie nach dem Training gestärkt „natürlich“ statt „antrainiert“ auftreten – in Gesprächen, Präsentationen, bei Führungsaufgaben, im Vertrieb, vor der (Web-)Kamera. **Deshalb sind sämtliche meiner Trainings und Coachings maßgeschneidert – offene Standard-Seminare gebe ich keine.***

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

*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 Ihnen als Kundin und Kunde von mir zugute. **Profitieren Sie davon!***

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.



Die Bücher von mir erhalten Sie auf Wunsch signiert direkt bei mir.
Oder bei den gängigen Online- und Buchhandel-Optionen.

Zum Stärken Ihres Auftretens (und ggf. das Ihrer Angestellten) wählen Sie bitte
aus den folgenden Optionen:

- Maßgeschneiderte Einzeltrainings
- Maßgeschneiderte Online-Einzeltrainings
- Maßgeschneiderte firmeninterne Seminare
- Maßgeschneiderte Coaching-Pakete
- Punktgenaue Vorbereitungstrainings für konkret bevorstehende Situationen (z.B. Rede, Präsentation, Bewerbungsgespräch, schwieriges Kundengespräch...)

Ihre Bedürfnisse, Ihre Vorkenntnisse und Ihre Ziele zählen.
Gehen auch Sie den für Sie individuell passenden und erfolgreichen Weg!
Der Nutzen-Investitions-Effekt wird für Sie optimal sein. Versprochen.
