

Machtvolle Kommunikation

Gehört werden – sich durchsetzen – Angriffe abwehren

*„Erwarte das Beste, plane das Schlimmste und bereite dich darauf vor,
überrascht zu werden.“
– Denis Waitley*

Kommunikation entscheidet oft darüber, ob Ideen ernst genommen, Anliegen gehört und Positionen vertreten werden können. Machtvolle Kommunikation bedeutet nicht, lauter oder härter zu sein. Sie bedeutet: klar bleiben, sich innerlich gut vorbereiten und auch in schwierigen Situationen handlungsfähig bleiben.

1. Gespräche strategisch vorbereiten

GESPRÄCHSZIEL DEFINIEREN

- Was möchte ich erreichen?
- Was ist mein Minimalziel?
- Was ist mein Maximalziel?
- Was wäre ein realistisches Ergebnis?

Bei größeren Vorhaben, wo es um einschneidende Veränderungen geht: Teilziele definieren statt sofort die Gesamtlösung zu erwarten.

- Problembewusstsein schaffen
- Meinungen und Interessen sichtbar machen
- Sachargumente testen und diskutieren

FLEXIBLE ARGUMENTE VORBEREITEN

- Welche Argumente sprechen für mein Anliegen?
- Wo bin ich kompromissbereit?
- Was ist für mich nicht verhandelbar?
- Welche Einwände könnten kommen?
- Wie kann ich ruhig und klar darauf reagieren?

2. Gespräche bewusst durchdenken

MENSCH UND SACHE TRENNEN

- Worum geht es sachlich?
- Welche Interessen stehen dahinter?
- Was braucht die andere Person?
- Wo liegen mögliche gemeinsame Interessen?

GESPRÄCHSPARTNER:INNEN ANALYSIEREN

- Welche Position hat die Person?
- Welche Interessen verfolgt sie?
- Welche Erwartungen bringt sie mit?
- Was könnte ihr wichtig sein?
- Welche möglichen Widerstände gibt es?

3. Unfaire Angriffe souverän neutralisieren

ZURÜCK ZUM THEMA HOLEN

- „Lass uns beim Thema bleiben. Es geht um ...“
- „Gegenseitige Vorwürfe bringen uns nicht weiter.“
- „Ich möchte gerne zur eigentlichen Frage zurückkommen.“
- „Lass uns schauen, wie wir gemeinsam eine Lösung finden.“

RÜCKFRAGEN BEI KILLERPHRASEN ODER BEHAUPTUNGEN

- „Das überrascht mich. Wie kommen Sie darauf?“
- „Habe ich dich richtig verstanden, dass ...?“
- „Was genau meinst du damit?“
- „Was wäre Ihr konkreter Gegenvorschlag?“
- „Können Sie das genauer beschreiben?“

ANDERE SICHTWEISEN WÜRDIGEN

- „Ich verstehe, dass dir das wichtig ist.“
- „Gut, dass Sie diesen Punkt ansprechen.“
- „Du siehst das anders. Erzähl mir mehr dazu.“
- „Ich kann nachvollziehen, warum Sie das kritisch sehen.“

BELEIDIGUNGEN UND UNTERGRIFFE ANSPRECHEN

- „Stopp. Das ist unfair und hat nichts mit dem Thema zu tun.“
- „Ich bin offen für Kritik und Einwände, aber nicht für persönliche Angriffe.“