

## Kleines Einmaleins

### Mit Achtsamkeit und Empathie zu anderen in Beziehung treten

#### Wichtige Voraussetzungen:

- Empathie
- Präsenz
- Achtsamkeit
- aktives Zuhören
- Achtung
- Wertschätzung

#### Die eigene Haltung wahrnehmen

- Was ist mit mir?
- Die Haltung des anderen wahrnehmen
- Was ist mit dem/den anderen?
- Was ist meine Welt?
- Was ist mit der Welt der anderen?
- Was will ich wirklich?
- Welche Absicht leitet mich?
- Was ist meine Haltung?

Ausbildung zum  
Integralen Business  
Management Consultant

Kommunikation:  
Das Geheimnis  
gelungener  
Kommunikation

Seite 1 von 8



#### ADRESSE

Haus der Mitte  
Theresia Maria Wuttke  
Ecke Holz 13  
34369 Hofgeismar-Kelze

#### KOMMUNIKATION

FON: +49 (0) 56 71 409 - 342  
FAX: +49 (0) 56 71 409 - 341

MAIL: [t.m.w@theresiamariawuttke.de](mailto:t.m.w@theresiamariawuttke.de)  
WEB: [www.theresiamariawuttke.de](http://www.theresiamariawuttke.de)

## SELBSTWAHRNEMUNG

<b>selbst-</b>	<b>wahr-</b>	<b>nehmen</b>
ressourcenvoll	arbeiten	Was ist?
Widersprüche	entweder	Nicht: Was soll sein?
auflösen	oder	
stattdessen	und	

Ausbildung zum  
Integralen Business  
Management Consultant

Kommunikation:  
Das Geheimnis  
gelungener  
Kommunikation

Seite 2 von 8

Erst verstehen, dann verstanden werden wollen:

Das Fenster geht auf:

Liebste - ich bin da

Liebste - ich bin da

Liebste - Du bist da

Begriffe klären

- Verhaltensebene
  - Einstellungsebene
  - persönliche Ebene
  - fachliche Ebene
  - methodische Ebene
- Achtsamkeit, Präsenz

Kommunikation

Ich bin präsent

Ich bin offen

Ich bin bereit

## Die Landkarten des anderen kennenlernen

Grundsätzliche Bedingungen schaffen und verstehen – wie ist die Welt des anderen, wie tickt er? Auf das Beziehungskonto einzahlen.

1. Verwirrung - auflösen
2. Verständnis - sichern
3. Zusammenhänge erkennen - klären
4. Anstatt: - Schuld/Ungeduld
5. → Brücken bauen - integrieren, statt separieren

## Eigene Themen beachten, die mitlaufen können, z.B.

- Ungeduld
- Angst, sich auseinander zu setzen
- Druck
- Stress
- Kontakt brechen...
- weg gehen

## Fähigkeiten nutzen

- Landkarten verändern sich mit der eigenen Entwicklung
- Strategien – Wie gehe ich vor, um meine Ziele zu erreichen?

Ausbildung zum  
Integralen Business  
Management Consultant

Kommunikation:  
Das Geheimnis  
gelungener  
Kommunikation

Seite 3 von 8

## In welche Richtung blicke ich?

- problemorientiert oder lösungsorientiert
- handlungsorientiert oder unterstützend orientiert
- ressourcenorientiert
- mangelorientiert
- zukunftsorientiert
- vergangenheitsorientiert
- teamorientiert
- einzelorientiert
- schuldorientiert - Wer ist schuld?
- verantwortungsorientiert
- leistungsorientiert - überlebensorientiert
- kreativorientiert
- selbst-wert-orientiert
- unterwürfig orientiert

„So wie meine eigene Landkarte aussieht, so nehme ich wahr.“

Ausbildung zum  
Integralen Business  
Management Consultant

Kommunikation:  
Das Geheimnis  
gelungener  
Kommunikation

Seite 4 von 8

## Glauben und Werte

Z.B: Der Glaube, die Globalisierung ist ein großartiger Prozess und eine Riesenchance  
**oder**, die Globalisierung ist menschenverachtend...

## Glaubenssätze

- Das Leben ist ein Kampf!
- Das Leben ist eine Freude!
- Ich erlaube mir, meine Freude auszudrücken.
- Ich erlaube mir, meine Fähigkeiten einzusetzen.
- Ich benötige immer die Erlaubnis von...Vater/Mutter/Chef, um zu handeln.
- Es ist verboten - .... „Hosen zu tragen“

## Ebene der Identität

- Wer bin ich?
- Was macht mich wirklich aus?
- Die eigene Identität  
Hier sind die eigenen Werte angesiedelt.

## Auf welcher Ebene erreiche ich mein Gegenüber?

1. Ebene des Verhaltens? - was macht er?
2. Einstellung? - Glauben / Werte
3. Identität - persönliche Ebene
4. Human Ressourcen - seine Potentiale  
- seine Fähigkeiten  
-Begabungen  
-Talente
5. Fachlich methodisch -seine Aufgabe / sein Gebiet  
-wie?

Ausbildung zum  
Integralen Business  
Management Consultant

Kommunikation:  
Das Geheimnis  
gelungener  
Kommunikation

Seite 5 von 8



## Umwelt – 1. Ebene – meine Umgebung

Ausbildung zum  
Integralen Business  
Management Consultant

Kommunikation:  
Das Geheimnis  
gelungener  
Kommunikation

Seite 6 von 8

Alles was mich umgibt, wirkt auch auf mich.

### 1. Einstellung – Haltung

Ich stelle ein Radio ein und komme auf eine Frequenz die deutlich empfangen wird, da der Radiosender die gleiche Frequenz nutzt. Das bedeutet, wenn ich eine Botschaft oder einen Inhalt senden will, müssen mein Empfänger und ich die Frequenz finden, auf der senden und empfangen möglich ist!

Hier kommt es auf eine Haltung an

- offen sein
- verstehen wollen

den Raum

- öffnen für

die Qualität

- des anderen

### 2. Verhalten

- Ich verhalte mich z.B. solidarisch oder
- ich verhalte mich ganz selbstbezogen oder
- obwohl ich große Fähigkeiten habe, verhalte ich mich unterwürfig.
- Obwohl ich weiß, dass zu wenig Bewegung und zu fettes Essen schädlich ist, verhalte ich mich so, dass es mir schadet.
- Obwohl ich Kontakt möchte, verhalte ich mich so, dass er nicht möglich ist.

Das heißt, es gibt kongruentes Verhalten (Wort und Tat stimmen überein ) oder nicht kongruentes Verhalten.

- Handle ich in Übereinstimmung mit mir, oder nicht?  
Wenn ich nicht in Übereinstimmung handle, bin ich in einem inneren Konflikt.

### 3. Die Fähigkeiten

- zuzuhören
- Raum zu geben
- gut zu analysieren
- etwas in Zusammenhängen vorzustellen.
- In Partnerübungen wird der bisherige Prozess der Achtsamkeit und Empathie um die Punkte, für die Sie eine bestimmte Haltung haben, erweitern.

Ausbildung zum  
Integralen Business  
Management Consultant

Kommunikation:  
Das Geheimnis  
gelungener  
Kommunikation

Seite 7 von 8

#### Ich sehe Dich

#### Ich höre Dich

#### Ich nehme Dich wahr

#### Ich achte Dich als Person und Deine Fähigkeiten

#### Ich vertraue Dir und Deinen Fähigkeiten

- Formulierung: Ich spreche in der eigenen Person.
- Ich übernehme Verantwortung für Gefühle, die das Gegenüber in mir auslöst.
- Ich kommuniziere nicht in Schuldzuweisungen: „Sie haben, Sie sind...“  
Stattdessen: „Ich empfinde Ihr Verhalten...“
- Wertfreien Raum für Kommunikation erschaffen.
- Die Kunst des aktiven Zuhörens (verstehen **wollen**).
- Das Einbeziehen der Körpersprache.
- Das Einbeziehen der Tonalität der Stimme.
- Bewusst den Standpunkt des anderen einnehmen.
- Alles darf sein und ist das, was es ist.
- Den anderen immer mit seinem Namen ansprechen.
- Welches konkrete Ziel wird mit diesem Gespräch verfolgt?
- Konstruktive Kritik: Verhaltensweisen der Person dürfen kritisiert werden, die Person nicht.



## Literaturverzeichnis

Die Inhalte dieses Skriptes basieren auf folgenden Quellen:

- Bandler, Richard; Grinder, John; Metasprache und Psychotherapie, Die Struktur der Magie I; Junfermann; Paderborn 1998
- Dilts, Robert B.; Die Magie der Sprache; Junfermann; Paderborn 2001
- Dilts, Robert B.; Von der Vision zur Aktion; Junfermann; Paderborn 1998
- Dilts, Robert B.; DeLozier, Judith; www.nlpu.com; Encyclopedia
- James, Tad; Woodsmall, Wyatt; Time Line; Jundermann; Paderborn 1998
- Maaß Evelyne; Ritschl, Karsten; Teamgeist; Junfermann; Paderborn 1997
- McDermott, Ian; O`Connor, Joseph; NLP für die Management-Praxis; Junfermann; Paderborn 1999
- Mildenberg, Greta; Vaisey, Roger; Seminarunterlagen NLP-Practitioner, Institut für systemisches NLP; Hamburg 2001
- Miller, George A.; The Magical Number Seven, Plus Or Minus Two; Harvard University 1956
- Niermeyer, Rainer; Postall, Nadia; Führen; Haufe-Verlag; München 2003
- O`Connor, Joseph; Führen – mit NLP, VAK, Freiburg 1999
- O`Connor, Joseph; Seymour, John; Neurolinguistisches Programmieren: Gelungene Kommunikation und persönliche Entfaltung; VAK; Freiburg 1997
- Walker, Wolfgang; Abenteuer Kommunikation; Klett-Cotta; Stuttgart 1998

Ausbildung zum  
Integralen Business  
Management Consultant

Kommunikation:  
Das Geheimnis  
gelungener  
Kommunikation

Seite 8 von 8