

ÜBUNGEN UND TIPPS

Zuhören

Tipp Zuhören heißt auch, versuchen zu verstehen, was der/die Andere sagt und meint. Falls Sie etwas nicht verstehen, fragen Sie nach: „Habe ich richtig verstanden, dass ...“

Übung Setzen Sie sich mit einer Kollegin/einem Kollegen zusammen. Lassen Sie sich etwas erzählen – eine typische Situation, die Sie aus Ihrem beruflichen Alltag kennen. Hören Sie zu! Stoppen Sie nach ein paar Sätzen (max. 30 bis 60 Sekunden). Wiederholen Sie das Gehörte und fragen Sie, ob Sie es richtig verstanden haben.

Sprechen

Tipp Nutzen Sie einfache Sätze! Vermeiden Sie Abkürzungen! Verwenden Sie keine internen Begriffe und Fachbegriffe! Der Ton macht die Musik. Das beliebte Sprichwort trägt viel Wahrheit. Falls Sie merken, dass ein „komischer“ Ton ins Gespräch kommt – sprechen Sie es an und klären Sie es auf.

Übung Nehmen Sie sich im Team ein kontroverses Thema vor und bilden Sie zwei Gruppen. Gruppe „Pro“ und Gruppe „Contra“. Formulieren Sie Argumente, die einfach zu verstehen sind, kein Vorwissen benötigen und nutzen Sie keine Abkürzungen.

Beobachten

Tipp Beobachten Sie im Gespräch Ihr Gegenüber: Ist dieser zugewandt, nervös, offen ... viele Situationen sind mehrdeutig, d. h., es gibt dafür unterschiedliche Erklärungen. Sprechen Sie Unsicherheiten offen an und fragen Sie nach!

Übung Suchen Sie nach Vexierbildern. Fragen Sie in Ihrem Team, wer was sieht!



Weitere Vexierbilder finden Sie beispielsweise hier: <https://www.brillen-sehhilfen.de/optische-taeschungen/kippbilder.php>

Körpergestik

Tipp Nehmen Sie sich kurz Zeit. In dieser Zeit schenken Sie Ihrem Gegenüber durch Ihre Körpergestik (Augenkontakt, Nicken, Lächeln) wortlos Beachtung. Falls Sie es eilig haben, sagen Sie das. Oft nehmen wir unbewusste Gestik unseres Gegenübers persönlich.

Übung Versetzen Sie sich im Gespräch mit Ihrer Kollegin/Ihrem Kollegen in eine typische Alltagssituation mit Eltern, zum Beispiel Tür- und Angelgespräch. Spielen Sie jetzt so, als ob Sie keine Zeit haben, und schauen dem Gegenüber nicht in die Augen ... Fragen Sie dann, wie sich Ihr Gegenüber fühlt.