



**Klartext reden!**

**Magische Power - Kommunikation**

## Klartext reden?

---



„Brüllt ein Mann, ist er dynamisch.  
Brüllt eine Frau, ist sie hysterisch.“

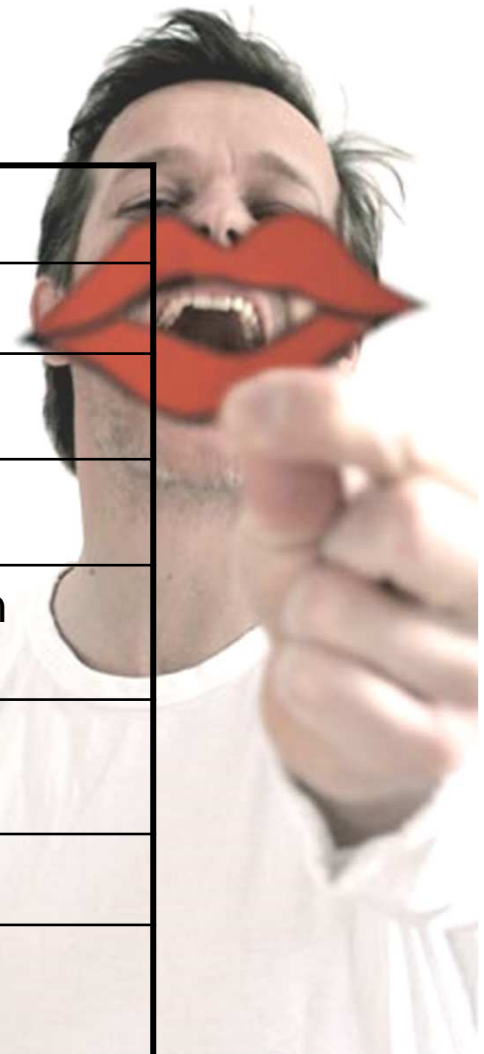
Hildegard Knef



# Männer reden anders – Frauen leider auch



Geben Anweisungen	Geben Anregungen
Üben Kritik	Geben Anerkennung
Reden offen und direkt	Reden indirekt
Übertreiben gerne	Untertreiben eher
Posaunen ihre Erfolge herum	Stellen ihre Erfolge unter den Scheffel
Kommunizieren auf der Sach-Ebene	Kommunizieren auf der Beziehungs-Ebene
Kommandieren gerne herum	Bitten oder fragen
Loben gerne sich selbst	Loben andere oder so, dass andere davon etwas haben



# Mit allen Sinnen kommunizieren

---



## 4 Aspekte einer Nachricht:

---

Appell aspekt:  
Was sollst Du  
tun oder  
lassen?

Sach aspekt  
Worüber  
informiere  
ich?

Selbstoffenbarungs  
aspekt:  
Was gebe ich von  
mir preis?

Beziehungs aspekt:  
Wie stehen wir  
zueinander? Was  
ich von Dir halte.



## 4 Ohren

Appell-Ohr: Was soll ich tun, denken, fühlen?

Sach-Ohr: Was ist der Sachverhalt? Wie ist er zu verstehen?

Selbst-O-Ohr: Was sagt er über sich? Was ist das für Einer?

Bez-Ohr: Was hält der andere von mir? Wie redet der mit mir?



„Du, da vorne ist grün.“

Appell-  
Aspekt?



Sach-  
Aspekt?

Selbst-  
Offenbarungs-  
Aspekt?

Beziehungs-  
Aspekt?

# Was wird gehört?

Appell-  
Ohr?



Sach-  
Ohr?

Selbst-  
Offenbarungs-  
Ohr?

Beziehungs-  
Ohr?



„Erna, das Bier ist alle.“

---

Appell-  
Aspekt?

Sach-  
Aspekt?



Selbst-  
Offenbarungs-  
Aspekt?

Beziehungs-  
Aspekt?

„Fangen Sie bloß  
kein Gespräch  
mit mir an!“

**Schweigen**

„Ich will  
meine Ruhe  
haben.“

„Sie sind kein  
attraktiver  
Gesprächspartner  
für mich.“

## Everybody's Darling ...


---



- Es ist mir wichtig, von anderen akzeptiert zu werden
- Ich reklamiere selten, schon gar nicht bei Kleinigkeiten
- Es fällt mir schwer, Bitten anderer abzuschlagen
- Ich stelle oft meine Wünsche und Bedürfnisse zugunsten anderer zurück
- Ich tue sehr viel, um Spannungen zu vermeiden
- Wenn Not am Mann ist, werde ich als Erste gefragt – meist mit Erfolg
- Wenn jemand böse auf mich ist, macht mich das fertig
- Die Klügere gibt nach – das ist meine Devise
- Ich tue auch Leuten einen Gefallen, die ich nicht leiden kann




## Geliebt oder respektiert?

A black and white portrait of Margaret Thatcher, an elderly woman with short, wavy hair, wearing a patterned jacket. She is looking slightly to the right with a serious expression.

„Wenn Sie bei allen beliebt sein wollen, müssen Sie zu jedem Kompromiss bereit sein. Damit erreichen Sie gar nichts.“

Margaret Thatcher

A black and white portrait of George Bernard Shaw, an elderly man with a full white beard and mustache, wearing a suit and tie. He is looking directly at the camera with a serious expression.

„Männer müssen manche schrecklich gemeine Sachen machen, um ihre Respektabilität zu wahren.“

George Bernard Shaw

Geliebt zu werden ist wichtiger als respektiert zu werden?

- Mangelnde Selbstachtung und Ärger über sich selbst
- Anfängliche Beliebtheit schlägt in Geringschätzung / Verachtung um
- Die Hilfsbereitschaft wird nicht erwidert, sondern ausgenutzt



## Rhetorisch kuschelweich ...

„Eigentlich  
bräuchten wir  
dringend neues  
Kopierpapier“

„Könnten Sie mir  
eventuell vielleicht  
bis morgen  
Bescheid geben?“

„Der Toner  
müsste mal  
wieder  
aufgefüllt  
werden.“

„Es hat schon  
wieder einer den  
letzten Kaffee  
genommen und  
keinen neuen  
gemacht.“

„Wir sollten mal unsere  
B-Kunden  
durchtelefonieren.“

„Es ist relativ  
warm.“



## Vernel, Softlan, Lenor und Co.:



### Sachliche Weichspüler:

- Eigentlich
- Im Grunde genommen
- Irgendwie
- möglicherweise
- vielleicht
- nicht wirklich
- eventuell
- Ein Stück weit
- Ein wenig, bisschen
- Im Prinzip
- Nur
- vermutlich

### Unpersönliche Weichspüler:

- Man / Wir
- Jemand
- Irgendwer
- Alle, Keine/r

### Zeitliche Weichmacher:

- Irgendwann
- Gelegentlich, bei Gelegenheit
- mal
- Immer, nie

### Konjunktiv – der Höfliche:

- Wäre, sollte, müsste, könnte

## Indirekte Appelle funktionieren nicht!

---



„Es ist kein Bier mehr im  
Kühlschrank.“



„Hol mir  
Bier!“



## Inkongruente Botschaften



„Es ist alles in  
Ordnung.“



„Mein Leben  
ist im Eimer.“

## Signale der ...

Zugänglichkeit „Approachability“	Merkmale	Glaubwürdigen Autorität „Credibility“
Oberkörper dem anderen leicht zugewandt, leicht geneigter Kopf	<b>Körperhaltung</b>	Oberkörper aufrecht, Kopf gerade
Großer Bewegungsradius, mit Händen und Füßen; Handinnenflächen nach oben geöffnet	<b>Gestik</b>	Sehr sparsam, wie eingefroren, wenig Bewegung, Handinnenflächen nach unten zeigend
Offener Blick, leicht angedeutetes Lächeln	<b>Mimik</b>	Fokussierter, klarer Blick, konzentriert
Höhere Stimmlage, Stimme hoch am Satzende	<b>Stimme</b>	Ruhiger, sonorer tiefer Ton,
Kürzere Pausen, schneller werdend	<b>Tempo</b>	Langsamer werdend, längere Pausen zwischen den Worten



**Butter bei die  
Fische!**



[www.schulz-kommunikation.de](http://www.schulz-kommunikation.de)



Vortragsunterlagen

Benutzername:

E-Mail Adresse

Passwort:

Klartextneutral

