

Zusammenfassung eines Seminars

Das Grundprinzip: Klarheit – Klartext – Konsequenz

1. Klarheit = Denken / Bewusstsein / innere Ordnung

Klarheit bedeutet nicht nur:

- Was will ich?
- Was will ich nicht?
- Was denke ich?

Sondern vor allem: „Wie schaffe ich es, klar zu BLEIBEN?“

Denn viele Menschen wissen bereits:

- wie sie gesünder leben könnten
- wie sie klarer kommunizieren könnten
- wie sie konsequenter handeln könnten

Das Problem ist selten fehlendes Wissen. Das Problem ist: **Im entscheidenden Moment nicht bei der eigenen Klarheit zu bleiben.**

2. Klartext = ehrliche, respektvolle Kommunikation

Klartext bedeutet nicht:

- hart sein
- laut sein
- verletzend sein

Sondern: **in der Sache klar und im Menschlichen respektvoll bleiben.**

Wichtiger Gedanke: Harmonie und Klartext sind keine Gegensätze.

Oft entsteht Scheinharmonie nur aus:

- Konfliktvermeidung
- Angst
- Unsicherheit
- Bedürfnis nach Ruhe.

3. Konsequenz = Umsetzung und Grenzen

Konsequenz bedeutet nicht nur wissen. Nicht nur reden. Sondern: **tun. Oder bewusst nicht tun.**

Manchmal ist der beste Klartext: „Klappe halten und durchziehen.“

Manchmal ist der beste Klartext: „Nein.“

Manchmal ist Konsequenz: eigene Grenzen schützen.

Wichtige Kommunikationsprinzipien aus einem Seminar

Prinzip: Vom Problem zur Zielsprache wechseln

Nicht: „Ich will weniger rumgeeiere.“

Sondern: „Ich will standhaft bleiben.“

Nicht: „Ich will nicht mehr unklar sein.“

Sondern: „Ich will klar kommunizieren.“

Prinzip: Nicht nur Vergangenheit – auch Zukunft nutzen

Nicht nur fragen: Wo komme ich her?

Sondern: Wo will ich hin?

Hilfreiche Frage: „Wie würde die Version von mir handeln, die bereits souverän ist?“

Prinzip: Probleme nicht nur beschreiben, sondern konkret fragen

Nicht: lange Situation erklären.

Sondern: präzise Frage formulieren.

Beispiel:

statt: „Ich komme manchmal ins Straucheln.“

besser: „Wie bleibe ich standhaft, wenn Gegenwind kommt?“

Prinzip: Erst verstehen – dann Klartext

Hilfreiche Reihenfolge:

1. zustimmen
2. verstehen
3. eigene Position setzen

Prinzip: Weniger Kampf – mehr Fragen

Statt sofort Widerstand: lieber durch Fragen führen.

Konkrete Sätze für Diskussionen / schwierige Gespräche

Zustimmung + eigener Standpunkt

„Ja, ich verstehe Ihren Punkt. Und gerade deswegen...“

„Ja, ich verstehe, dass das wichtig ist. Und gerade deswegen möchte ich jetzt Klarheit schaffen.“

„Ja, ich verstehe Ihren Zeitdruck. Und gerade deswegen sollten wir jetzt sauber entscheiden.“

Hilfe statt Konfrontation

Einstieg: „Ich brauche Ihre Hilfe.“

Danach: „Ich bin an einem Punkt, an dem ich klar bleiben möchte und dabei brauche ich Ihre Unterstützung.“

Oder: „Mir fällt dieses Gespräch nicht leicht. Deshalb brauche ich gerade Ihre Hilfe.“

Zielorientiert statt Problemorientiert sprechen

Nicht: „Ich will nicht rumgeiern.“

Sondern: „Ich möchte standhaft bleiben.“

Nicht: „Ich will keinen Konflikt.“

Sondern: „Ich möchte Klarheit schaffen.“

Harmonie UND Klarheit verbinden

„Ich möchte in der Sache klar bleiben und menschlich respektvoll.“

Oder: „Mir geht es nicht um Streit. Mir geht es um Klarheit.“

Grenzen setzen ohne Angriff (für Chef / Kollegin / Partner)

„Ich verstehe das Anliegen vollständig. Nur ich kann diese Aufgabe aktuell nicht übernehmen.“

Oder: „Die Aufgabe verstehe ich. Der Zeitpunkt passt für mich nicht.“

Gespräch öffnen statt sofort kämpfen

„Darf ich meine Gedanken dazu offen aussprechen?“

Oder: „Ist es okay, wenn ich an der Stelle Klartext rede?“

Wenn du Nein sagen willst

„Ich kann das fachlich nachvollziehen. Ich sehe mich aktuell dennoch nicht in der Lage, das zu übernehmen.“

Gespräch entschleunigen, wenn Emotionen hochgehen.

„Bevor wir uns verrennen: können wir kurz einen Schritt zurückgehen?“

Oder: „Ich möchte gerade lieber sauber denken als schnell reagieren.“

Über Fragen führen statt kämpfen

„Ist Ihnen wichtig, dass ich mitdenke – oder soll ich einfach ausführen?“

Oder: „Wollen Sie meine ehrliche Einschätzung – oder nur meine Umsetzung?“

Verantwortung spiegeln

„Ist das wirklich das Ergebnis, das wir beide langfristig wollen?“

Gesicht wahren lassen

„Mir geht es nicht darum, jemanden bloßzustellen. Ich möchte eine tragfähige Lösung.“

Zukunftsorientierter Einstieg

„Mir ist wichtig, dass wir auch in einem Jahr noch gut zusammenarbeiten können.“

Wenn du Zeit brauchst

„Ich möchte darauf nicht impulsiv antworten. Darf ich mir kurz Zeit nehmen?“

Oder: „Ich brauche fünf Minuten Denkpause.“

Konsequenz + Selbstschutz

„Ich möchte zuverlässig bleiben. Genau deshalb muss ich hier eine Grenze setzen.“

Klartext ohne Härte

„Ich respektiere Sie. Und gerade deshalb möchte ich offen sagen, was mich bewegt.“

Die stärkste Frage bei Gegenwind

„Was wäre jetzt die Lösung, bei der wir beide unser Gesicht wahren?“

Wenn jemand nur Harmonie will

„Wer keinen Klartext redet, ist manchmal respektlos, weil dem anderen Entwicklungsmöglichkeiten genommen werden.“

Für Meetings / schwierige Gespräche

„Meine Erwartung an dieses Gespräch ist Klarheit, Respekt und eine tragfähige Lösung.“

Für Selbstführung

Frage an dich selbst: „Wie schaffe ich es nicht klarer zu werden – sondern klar zu bleiben?“