



Gedanken über Kommunikation...

Kennen Sie folgende Situation? Sie sind im Gespräch mit einem Kollegen oder mit einem Freund und plötzlich „gehen die Pferde mit Ihnen durch“. Sie reagieren auf eine Aussage des Gegenübers sehr heftig ohne dass Sie eine Möglichkeit haben, dies zu verhindern. Es sprudelt einfach aus Ihnen heraus und erst als Sie es gesagt haben, wird Ihnen bewusst und klar, **WAS** Sie zu Ihrem Gesprächspartner gesagt haben.

Was glauben Sie ist der Auslöser dieser Reaktionen?

- a) **Der Andere war in dieser Situation einfach doof zu mir.**
- b) **Die Rahmenbedingungen war nicht gut (z. B. Lärm in der Umgebung).**
- c) **Ich wurde abgelenkt.**
- d) **Ich war nicht fokussiert genug auf meinen Gesprächspartner.**
- e) **Mein Gesprächspartner hat mir etwas gespiegelt, das ich zu erkennen und zu bearbeiten habe.**
- f) **Ich habe in meinem Unterbewusstsein eine Information gespeichert, die mit den Aussagen meines Gesprächspartners verknüpft wurden.**

Die richtigen Antworten sind d), e) und f).

Es passiert immer wieder, dass wir in einem Gespräch in einer Art und Weise reagieren wie wir es nicht wirklich möchten. Dennoch können wir in diesem Augenblick nicht anders. Der wahre Hintergrund dieser Reaktionen ist, dass jeder Mensch in seinem Unterbewusstsein Informationen aus der Vergangenheit (seine Erfahrungen) gespeichert hat und diese permanent mit den aktuellen Informationen (z. B. Erzählungen des Gegenübers) abgeglichen werden.

Sobald eine Verknüpfung gefunden wird, reagiert unser Gehirn im Bewusstsein mit einem **VERHALTEN** (z.B. brüllen, verändern der Körpersprache). Je mehr negative Informationen gefunden werden (z. B. Streit mit den Eltern oder dem besten Freund, negative Gefühlserinnerungen), desto häufiger werden sie in der Gegenwart negative Reaktionen aufweisen.

Ein Beispiel aus dem Verkauf: Wenn ein Verkäufer in seinem Leben schon sehr häufig ABLEHNUNG erfahren hat, wird er sich mit der Verkaufs-Abschlussfrage immer schwer tun, da er unbewusst Angst hat vor einer weiteren Ablehnung. Hier hilft kein weiteres Standard-Verkaufstraining, sondern die „Bereinigung“ des Unterbewusstseins.



Beobachten Sie sich doch einfach in den nächsten Tagen: Wann reagieren Sie nicht so wie Sie es sich wünschen und wieso ist dies passiert? Wichtig: Bleiben Sie bei sich – nicht der Gegenüber ist „schuld“.