

Frauen reden anders!

Erfolgreiche Kommunikation in Familie und Beruf

Worüber werden wir heute reden? Unsere Agenda

- Warum bemerken wir Unterschiede in männlicher und in weiblicher Sprache?
- Allgemeines zu Kommunikation und was Gesundheit damit zu tun hat.
- Kommunikation in Familie und Beziehung
-und in der Arbeitswelt.
- Fragen, Fragen, Fragen,.....

Was hören und sehen wir und warum ist das so?

- Es gibt unterschiedliche Gesprächsstile (kurz und knapp, ausschmückend, egozentriert,)
- Beziehungssprache wird Frauen zugeordnet
- Ergebnissprache wird Männern zugeordnet
- Das ist meist ein Ergebnis von Erziehung

Was hören und sehen wir und warum ist das so?

- Jeder hat in seiner Sprache Anteile von Ergebnissprache und Beziehungssprache, doch meist bei Männern und Frauen unterschiedlich verteilt
- Wenn Menschen den Unterschied nicht kennen, kann es zu Verständigungsproblemen kommen

Die unterschiedlichen Sprachen, wie hören sie sich an und was bewirken sie?

- **Männliche Sprache:**
Ergebnissprache, Hierarchie, klares Berichtswesen
(auf das Ziel oder die Sache ausgerichtet)
- **Weibliche Sprache:**
Beziehungssprache, Sprache der Klärung und der Geduld
(auf das Miteinander und die Emotionen ausgerichtet)

Die unterschiedlichen Sprachen, wie hören sie sich an und was bewirken sie?

- Mit Rückfragen, Entschuldigungen, Bestätigungen und Zustimmung wollen **Frauen** Nähe herstellen, für **Männer** entsteht der Eindruck von Unterwürfigkeit
- Wenn **Frauen** über mangelnde Beachtung klagen, ist das als Aufforderung für einen respektvolleren Umgang gemeint, für **Männer** ist das eher mimosenhaftes Verhalten

- Für **Frauen** ist das Sprechen im **Konjunktiv** ein **konstruktives** Vorgehen, ohne sich jedoch in den Vordergrund zu spielen.
- **Männer** bekommen dadurch jedoch einen Eindruck von **Unentschlossenheit**.
- **Behauptungen, Herausforderungen, Konkurrenzsprache** sind für **Männer** ein **Spiel, Ritual, Rangklärung** und **Selbstvergewisserung**.
Frauen empfinden so etwas als **unsachliche Aggression**.

- Eine **konsequente Sachsprache** kann für Männer die volle **Konzentration auf eine Lösung** bedeuten, für **Frauen** jedoch **emotionale Kälte** bedeuten.
- Mit dem **Sprechen im Ich-Modus** zeigen Männer ihre **Kompetenz, Frauen** empfinden das als **Machtdemonstration**, die sie meist nicht mögen.
- **Nonverbale Zeichen** sind für **Männer klare Ansagen**, **Frauen** werden dadurch oft **verunsichert**.

Mögliche Konsequenzen

- Ich-Botschaften sind bei einer optimalen Gesprächsführung unumgänglich.
- Wenn Personen mit viel emotionalem Anteil bzw. Beziehungsanteil in Gesprächen sind, sind oft die sachlichen Kanäle blockiert. Sachlichkeit braucht Entspannung, das ist jedoch das Gegenteil von Emotionen.
- Geraten Situationen, auch kommunikative aus dem Lot, wirkt das direkt auf die Emotion und umgekehrt.
- Körpersprache drückt vorrangig Emotionen aus, sind also auch bei sachlicher Kommunikation erkennbar!

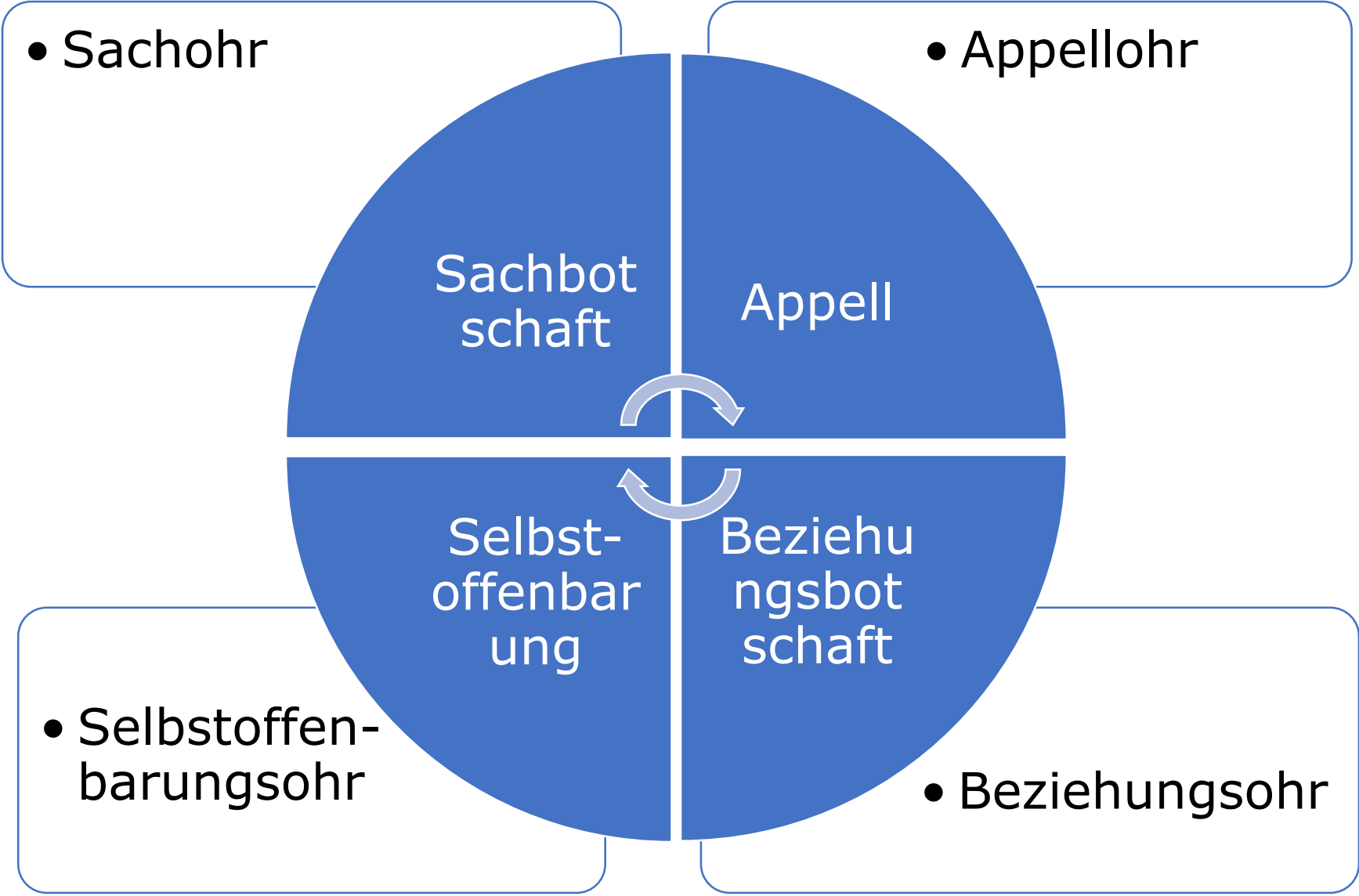
Warum ist das so?

- Vier Seiten der Botschaft, vier Ohren zu hören (Schulz von Thun)
- Wir hören und reden sachlich, selbstoffenbarend, beziehungs-mäßig und appellhaft
- In einer Mitteilung stecken gleichzeitig verbale und nonverbale Anteile
- Konsequenz daraus → hier ist viel Raum für Missverständnisse und daraus resultierend Konflikte

Vier Seiten – vier Ohren

1. Sachinhalt
2. Selbstoffenbarung: in jeder Information steckt auch Information über einen selbst
3. Beziehung: aus der Nachricht geht hervor, wie der Sender zum Empfänger steht
4. Appell: wozu ich dich veranlassen möchte

Beispiel: Ehepaar fährt mit dem Auto, die Frau fährt.....



So passt es und so passt es nicht

- Wenn mit dem Ohr gehört wird, das angesprochen wurde, klappt die Kommunikation
- Sender und Empfänger verstehen sich, es gibt keinerlei Missverständnisse
- Beispiel: Der Mann sagt dass die Ampel grün sei, die Frau antwortet: „Danke, das habe ich nicht gesehen, schön dass Du so mitdenkst.“
- Beispiel, wo es zum Krach kommt: Der Mann spricht auf der Sachebene, die Frau hört auf dem Beziehungsohr.

.....und noch was.....

- Bei vielen Menschen ist das **Beziehungsohr** überempfindlich.
- Ursachen: vermindertes Selbstwertgefühl, negatives Eigenbild kulturelle Unterschiede, Vorurteile gegenüber Sender (Erziehung spielt hier eine Rolle, Frauenbild – Männerbild, etc.).
- Betonung liegt auf **über**empfindlich. Ist es empfindlich - hilft es der Empathie, also dem **Mit**gefühl.

.....und noch was.....

- Das Ohr für **Selbstoffenbarung** gibt Hilfestellung beim **aktiven Zuhören**
- **Das Sachohr** hilft objektiv einen Sachverhalt aus der Botschaft zu filtern, wichtig zum Gelingen der **Gewaltfreien Kommunikation**
- Das dominante **Appellohr** ist ein Teil des voraussetzenden Gehorsams

.....und dann auch noch nonverbal..... (Körpersprache)

- Verbaler und nonverbaler Anteil einer Botschaft ergänzen sich
 - Die beiden Anteile widersprechen sich
- Auf den nächsten beiden Folien sehen Sie Bilder aus dem Buch von Samy Molche: Alles über Körpersprache, erschienen bei Goldmann, München, 2001



DIE KLISCHEES DER GESCHLECHTER-ROLLEN sind tief in unserem Bewußtsein verankert. Hier steht die Frau fest auf beiden Beinen. Sie verteidigt ihr Territorium. Die linke Hand, in die Hüfte gestützt, verteidigt und verleiht zugleich Selbstbewußtsein. Der Mann übernimmt das Klischee einer weiblichen Position. Auf einem Bein zu stehen, schwächt den Standpunkt, auf den Männer so viel geben. Das Rollenverhalten scheint vertauscht.



Kommunikation und Gesundheit

- Wenn Menschen mit unterschiedlichem Gebrauch ihrer „Kommunikationsohren“ und Unterschieden in der Botschaftsvermittlung aneinandergeraten, gibt es Missverständnisse und Konflikte.
- Probleme, und das sind Konflikte, schlagen sich auf den Magen, Konflikte können uns das Herz brechen.

Kommunikation und Gesundheit

- Voltaire meinte:

„Da es sehr förderlich für die Gesundheit ist, habe ich beschlossen, glücklich zu sein.“ - und wer ist schon im Konflikt glücklich?

- Hildegard von Bingen bemerkte *„...dass jede Krankheit heilbar sei – aber nicht jeder Patient.“*

- Für alle die mehr darüber wissen wollen:

<https://www.careelite.de/gesundheitszitate-wohlbefinden-sprueche/>

Kommunikation in Familie und Beziehungen

- Die Grundsätze der Kommunikation beachten
- **Sich überlegen, welcher Sender und Empfängertyp man ist**
- Sich über Körpersprache informieren (z.B. Samy Molcho), die eigene und die Körpersprache der anderen studieren und sich überlegen, welche Schlüsse daraus zu ziehen sind (Körpersprache – Macht – Hierarchie – Selbstbewusstsein – Führung)
- Vorsicht mit dem Beziehungs- und Appellohr
- Konflikte ansprechen können
- Nein-Sagen lernen
- Gewaltfreie Kommunikation anwenden

Konflikte konstruktiv ansprechen

Sag es:

Sichtweise schildern: „Mir ist aufgefallen, dass.....“

Auswirkungen beschreiben: „Für mich heißt das.....“

Gefühle benennen: „ Ich fühle mich.....“

Erfragen, wie der andere es sieht: „ Wie siehst Du/ Ihr das?“

Schlussfolgerung ziehen: „ Wie könnte eine Lösung aussehen?“
„Ich wünsche mir.....“

Nein – Sagen - Lernen

- Welche Befürchtungen habe ich, wenn ich „Nein“ sage (will mit dabei bleiben, habe Angst vor der Reaktion des anderen, glaube meine Stellung gebietet das, bin ich harmoniebedürftig,)
- Will ich unentbehrlich sein?
- Typisch weiblich?
- Alternativen anbieten!

Gewaltfreie Kommunikation nach M. Rosenberg

- **Was beobachte ich:**
dabei trenne ich meine Beobachtung von der reinen Bewertung und beschreibe nur. Hier lerne ich die Person vom Problem zu trennen
- **Was fühle ich:**
Ich erkenne und nenne meine Gefühle (keine Beziehungsbotschaften)

Gewaltfreie Kommunikation nach M. Rosenberg

- **Was brauche ich:**
ich kann mein Bedürfnis benennen (Sicherheit, Existenz, Zugehörigkeit zu einer Gruppe, Kommunikation, Liebe, Erfolg, Prestige, Ansehen, Entfaltung von Talenten, Persönlichkeitsentwicklung) Ich weiß was das für mich bedeutet und mache nicht andere dafür verantwortlich
- **Was will ich:**
ich formuliere meine Wünsche klar, erkläre meine Handlungsoptionen und mache keine Schuldzuweisungen

Kommunikation privat und im Beruf

- Kommunikation in der Familie ist beziehungsorientierter als die berufliche, das sollte im Gespräch bedacht werden. In der Rolle des Familienmitgliedes ist das Beziehungsohr, aber auch das Appellohr sehr groß.
- In beiden Bereichen ist es wichtig, Konflikte ansprechen zu können
- Hier gilt ebenfalls **SAG ES** und die **Grundsätze der Gewaltfreien Kommunikation**
- Es ist gut zu wissen, was Gespräche stört und was sie fördert!

Redewendungen, die Gespräche stören (nach Th. Schmidt)

- Sie hätten auf jeden Fall.....
- ...aber, da gibt es ein Problem!
- Da müssen wir alle mal durch.
- Warum sind Sie da nicht früher draufgekommen?
- Das liegt nur daran, dass Sie.....
- Sie müssen halt.....
- Das würde ich mir überlegen.....
- Sie immer mit Ihren Ideen!
- Das haben wir immer schon gemacht!

Redewendungen, die Gespräche fördern (nach Th. Schmidt)

- Wie sehen Sie das?
- Was meinen Sie mit vielleicht?
- Mhmmm, ja, aha (Blickkontakt und Nicken)
- Meinen Sie, dass.....?
- Wenn ich Sie richtig verstanden habe, geht es Ihnen um...?
- Du fühlst dich enttäuscht Silvia?
- Sie sehen Ihr Anliegen nicht anerkannt Herr Sturm?
- Ich kann gut verstehen, dass.....
- Das kann ich mir vorstellen.

Ein Gespräch gestalten, was braucht das?

- Ich drücke mich persönlich aus (ich statt man)
- Keine Vorwürfe, Anklagen und Beschwerden, stattdessen Vorstellungen, aber auch Ängste und Sorgen.
- Ich spreche meine Wünsche nicht fordernd aus, aber ich spreche sie aus.
- Ich höre meinem Gesprächspartner aktiv zu (also von Zeit zu Zeit zusammenfassen, nicken).
- Ich akzeptiere, dass mein Gesprächspartner eine andere Meinung haben kann, deshalb muss ich jedoch nicht mit allem einverstanden sein.

Die Herausforderung: Gehaltsverhandlungen

Die Vorbereitung:

- Was will ich und warum will ich es?
- Mit welchem Menschen habe ich es bei meinen Verhandlungen zu tun? Sachlich – rational oder beziehungsorientiert – emotional?
- Welche Erfahrungen habe ich bereits mit diesem Gesprächspartner gemacht?
- Ich überlege mir alle Einwände, die mein Verhandlungspartner ins Treffen führen könnte und überlege Argumente diese zu widerlegen.
- Ich bereite mich aktiv vor !

Gehaltsverhandlung

- Ich weiß aus Gesprächen, was meinem Verhandlungspartner wichtig ist?
- Ich kommuniziere nach den Grundsätzen der gfk.
- Ich weiß, warum mir eine Gehaltserhöhung zusteht.
- Ich habe dazu sachlich argumentativ alles vorbereitet.
- Ich bringe meine Argumente vor und höre meinen Verhandlungspartner auch zu.
- Ich bin bereit auf gewisse Kompromisse einzugehen.

Schlussfolgerungen

wie ich als Frau erfolgreich kommunizieren kann

- Ich kenne die Grundsätze der Kommunikation und kann deshalb feststellen, warum bisher Kommunikation oft schief gelaufen ist.
- Ich kann meine Emotionen in der Kommunikation beherrschen und weiß, wann Sachlichkeit notwendig ist.
- Ich weiß um den Einfluss der Körpersprache und kann diese einsetzen.

Schlussfolgerungen

wie ich als Frau erfolgreich kommunizieren kann

- Ich kann das, was meine Gesprächspartnerin/mein Gesprächspartner sagt, einschätzen und damit umgehen.
- Ich bemühe mich unmissverständlich zu kommunizieren.
- Ich lerne die Person vom Problem zu trennen und sehe, dass ich damit schwierige Situationen besser beherrsche.

**Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und
freue mich auf Ihre Fragen!**

Literatur

- Samy Molcho: alles über Körpersprache, Goldmann, 2001
- Marshall B. Rosenberg: Gewaltfreie Kommunikation, Junfermann Paderborn, 2007
- Friedemann Schulz von Thun: Miteinander reden 1-3, rororo Hamburg, 2007
- Thomas Schmidt: Kommunikationstrainings erfolgreich leiten, managerSeminare, 2006
- Ponschab/Schweeizer (Hrsg.) Schlüsselqualifikationen, Verlag Dr. Otto Schmidt, Köln, 2008