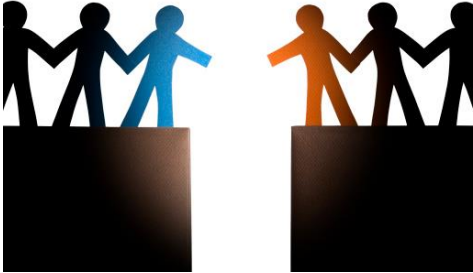
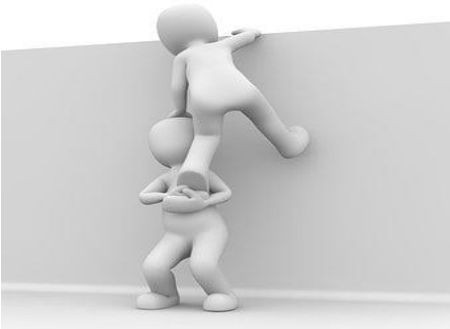


Mein Netzwerk – zur Vertiefung

Bilder pixabay

Weitere Anregungen zu „mein Netzwerk“:

vgl. Kursheft **OPPORTUNITY FOR CHANGES**

<http://opportunity-singletag.de/kurs-opportunity-for-changes/>

Stand Juni2022 Literaturangaben sind im Kursheft auf S. 14

[anderen zuhören, sie sehen ohne sie zu beurteilen]

Zuhören und ganz beim Anderen sein zeigt dem Gegenüber Wertschätzung. Wie gutes Zuhören gelingen kann beschreibt ein Artikel in der Zeit:

<https://www.zeit.de/karriere/2016-02/aktives-zuhoeren-kommunikation-verbesserung/seite-2>

Die Gewaltfreie Kommunikation basiert auf Beobachtung ohne Bewertung, dem Achten auf das eigene Gefühl und das eigene Bedürfnis. Auf dieser Basis kann man Bitten formulieren, die das Gegenüber erfüllt.

<https://www.gewaltfrei-online.de/was-ist-gewaltfreie-kommunikation>

Eine Basis ist andere wahrzunehmen ohne sie zu beurteilen.

- ⇒ Was ist dir wichtig in Gesprächen?
- ⇒ Wie wäre es mal mit dieser Übung: Setz dich auf einen belebten Platz, schau dir die Menschen an und denke nur positiv von ihnen.

[Neidgefühle]

In „Simplify your Life“ (Küstenmacher) ist Idee 23: „Ent-kraften Sie Ihre Neidgefühle“ da ständiges Vergleichen das Leben unnötig schwer macht. Neid berücksichtigt nicht die Mühe, die andere aufbringen mussten, gönnt anderen den Erfolg nicht. Eigenes Kreativitätspotential zu nutzen um die eigene Zufriedenheit zu steigern ist eine Strategie. Wer selbst beneidet wird sollte sich nicht herunterziehen lassen und freundliches Selbstbewusstsein beweisen.

- ⇒ Wo bist du manchmal neidisch auf andere?
- ⇒ Was bewundern andere an dir?

[BMW-Methode]

In „Simplify your Life“ empfiehlt Küstenmacher ab S. 287 eine Methode, um angespannte Zweiersituationen zu entspannen. B steht für Bekenntnis, also als Gesprächsbeginn eine Vertrauenszusage. M wie Mitgefühl unterscheidet sich von Mitleid, es geht um das Verstehen des Gegenübers, nicht darum sich etwas zu eigen zu machen. W wie Wahrheit fordert auf zu überprüfen, ob das was man sagt auch zu dem passt was man meint.

- ⇒ Wie löst du Konfliktgespräche auf?
- ⇒ Wie kommunizierst du Bedürfnisse im Zweiergespräch?