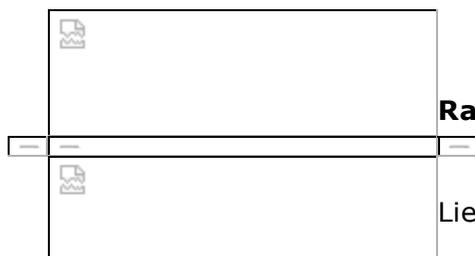


Betreff: Raus aus der Defensive

Von: simplify E-Brief <ebrief@info.orgenda.de>

Datum: Mon, 11 May 2009 10:04:30 +0200 (CEST)

An: mwimmer@promain-software.de



Raus aus der Defensive!

Lieber Herr Wimmer,

Ihre Kollegin pariert Ihre kritische Bemerkung mit den Worten: „Warum sagen Sie das ausgerechnet mir?“ Ihr Partner hüllt sich in Schweigen, sobald sich eine Auseinandersetzung anbahnt. Ein Mitarbeiter beantwortet Ihre Frage nach dem Stand des Projekts mit einem Schwall von Nebensächlichkeiten. Was diesen 3 Menschen gemeinsam ist? Sie reagieren defensiv. Wie Sie die unsichtbare Mauer bei sich und bei anderen überwinden, erfahren Sie in diesem E-Brief.

Wir wünschen Ihnen eine schöne Woche!

Ihr Redaktionsteam von *simplify your life*

[Erfahren Sie hier, welche Worte enorme Kraft besitzen, wie Sie in den wichtigsten Situationen richtig reagieren und immer die richtigen Worte finden ...](#)



Kommunikation – Thema auch im neuen "simplify-Jahrbuch 2009"!



Anzeige

Das "simplify Jahrbuch 2009" präsentiert Ihnen über 1.000 "simplify"-Tipps auf 192 Seiten – zum Beispiel zum Thema

"Kommunikation":

- **Schlagfertig & diplomatisch:** 5 immer anwendbare simplify-Techniken.
- **Die hohe Schule der Kritik:** Wie Sie optimal einstecken – und austeilten.
- **Die Kunst des Gedankenlesens:** 6 erstaunliche Regeln, mit denen Sie sich in dieser wichtigen sozialen Fähigkeit üben.
- **Lesen ohne Worte:** So entschlüsseln Sie die geheimen nonverbalen Signale.

[Ja, ich möchte mir jetzt die besten "simplify"-Tipps für alle Lebenslagen sichern!](#)



Aktiv zuhören



Menschen, die defensiv reagieren, haben eine sachliche Kritik oder flapsige Bemerkung als Angriff auf ihre Person wahrgenommen. Manche zeigen dann deutlich ihre Gefühle und sprechen aus, was sie stört. Verzichteten Sie zunächst auf jeglichen Kommentar, und rechtfertigen Sie sich nicht. Besonders wenn sich ein Mensch sehr erregt (also schreit oder weint), ist es wichtig, ihm zu zeigen: Ich interessiere mich wirklich für *deine* Sichtweise und *respektiere*

deine Gefühle.

simplify-Tipp: Fassen Sie zusammen, was Sie gehört haben. Dadurch verhindern Sie, dass sich der andere in einem uferlosen Lamento verliert.

Beispiel: Ein Kollege ist verärgert, weil Sie in einer Sitzung seinen Vorschlag kritisiert haben. Wiederholen Sie seine Klage mit eigenen Worten, etwa: „Sie meinen, ich habe Ihre Idee falsch verstanden.“ Oder: „Sie fühlten sich vor versammelter Mannschaft bloßgestellt.“ So geben Sie ihm das Gefühl, verstanden zu werden.



*** Produkt der Woche ***: simplify-Kurs "Die einfache Haushaltsorganisation"



Anzeige

Haben auch Sie Ihren Haushalt manchmal so richtig satt? So dass Ihnen kaum noch Luft zum Atmen bleibt: Pflichten ohne Ende, und selbst am Wochenende warten die großen Putz- und Aufräumaktionen auf Sie? **Dann haben Sie jetzt Grund zur Freude!** Denn ab sofort können

ständiges Aufräumen, Putzen, Waschen und Bügeln der Vergangenheit angehören. Garantiert!

Entscheiden auch Sie sich jetzt für ...

- **mehr Freizeit!**
- **mehr Wohlbefinden!**
- **mehr Familie!**
- **mehr Ordnung!**

Ja, ich möchte endlich leben statt putzen und erfahren, wie mein Haushalt für MICH funktioniert! Mehr ...



Offene Worte statt Spekulation

Manche Menschen konfrontieren Sie dagegen mit einer indirekten Abwehrreaktion (Schweigen, Ablenken). Wenn Sie nun auch nichts sagen und Ihrerseits defensiv reagieren, kommt es leicht zu wechselseitigen Spekulationen („Der denkt, dass ich denke, dass er denkt ...“). Verschaffen Sie sich Klarheit, indem Sie freundlich, aber direkt nachfragen.

simplify-Tipp: Versuchen Sie zu verstehen, warum der andere so reagiert hat, und gehen Sie in Vorleistung, indem Sie es selbst benennen. Auf diese Weise bringen Sie ein Gespräch über Ihre beiderseitigen Motive in Gang.

Beispiel: Sie sorgen sich um Ihren überarbeiteten Partner, doch der blockt das Gespräch ab. Sagen Sie: „Ich habe den Eindruck, du willst nicht mit mir über deine Überlastung sprechen.“ Ihr Partner wird dann möglicherweise antworten: „Ja, ich habe nämlich das Gefühl, du wirfst mir vor, dass ich mir zu viel aufhalsen lasse.“ Nun wäre endlich der Weg frei für Sie: „Nein, ich mache mir Sorgen um deine Gesundheit.“

Wie wichtig das Gespräch über Motive ist, zeigen Verhandlungen zwischen Gewerkschaften und Arbeitgebern nach Streiks. Sprechen beide Seiten offen aus, wie sie zu ihren Forderungen kommen, stehen die Chancen für eine Einigung besser. Etwa: „Wir haben unseren Arbeitnehmern eine 6 vor dem Komma versprochen. Ihr haltet eine Lohnerhöhung von über 4 % für nicht tragbar. Wie wäre es mit einer 6, aber erst ab der 2. Jahreshälfte?“



Persönliche Strategien entwickeln



Viele Menschen haben eine spezifische, reflexartige Abwehrtaktik. Nur wenn Sie Ihre eigene kennen, können Sie an sich arbeiten.

simplify-Tipp: Fragen Sie nach einer unerfreulichen Diskussion einen vertrauenswürdigen Dritten nach seinem Eindruck: „Wie bin ich rübergekommen? Habe ich defensiv

gewirkt?“

Neigen Sie zum Wortschwall, bemühen Sie sich, einige Atemzüge lang nicht zu sprechen. Sind Sie ein Schweigetyp, machen Sie das Gegenteil: Zwingen Sie sich zu einem Feedback. Gehen Sie am liebsten gleich zum Gegenangriff über? Dann atmen Sie 3-mal tief durch. Suchen Sie in dem Gesagten eine Aussage, mit der Sie übereinstimmen. Formulieren Sie diese Übereinstimmung – das gibt der Diskussion einen besseren Start.

simplify-Tipp: Ist Ihr 1. Impuls „Der will mich doch nur bloßstellen“ oder „Die hält mich wohl für blöd“, füttern Sie sich selbst mit positiven Gedanken. Sagen Sie sich: „Auch wenn die Situation schwierig ist: Ich komme da durch.“ Oder: „Es ist sein gutes Recht, eine andere Meinung zu haben. Wenn ich genau zuhöre, kann ich vielleicht noch etwas lernen.“



Warnzeichen beachten

Wie sehr ein vermeintlicher „Angriff“ Sie selbst berührt, erkennen Sie oft an Ihrem Körper: Schneller Pulsschlag, flacher Atem und Schweißausbrüche sind untrügliche Zeichen.

simplify-Tipp: Sehen Sie solche Symptome als hilfreiche Hinweise auf das, was Sie in der Situation brauchen: vielleicht einen kurzen Gang zur Toilette, um Ihr Gesicht mit kaltem Wasser zu benetzen, ein paar Schritte an der frischen Luft, notfalls auch nur ein paar lange, tiefe Atemzüge.



Anzeige



```
&lt;a href=&quot;http://partners.webmasterplan.com/click.asp?ref=386477&
amp;site=2807&amp;type=b68&amp;bnb=68&quot; target=&quot;_blank&quot;&gt;
&lt;img src=&quot;http://banners.webmasterplan.com/view.asp?ref=386477&
amp;site=2807&amp;b=68&quot; border=&quot;0&quot; alt=&quot;www.arcor.de&quot;
width=&quot;468&quot; height=&quot;60&quot; /&gt;&lt;/a&gt;&lt;br /&gt;
```



Mehr davon!

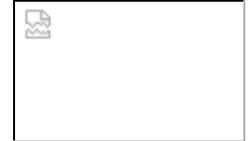
Möchten Sie noch mehr interessante E-Mail-Newsletter entdecken?

[Dann klicken Sie hier](#)



Dieser kostenlose simplify E-Brief ist ein Service von:

www.simplify.de simplify your life: Einfacher und glücklicher leben



Newsletter drucken:

[Klicken Sie hier um eine druckbare Version des Newsletters zu öffnen.](#)

Kontakt:

Haben Sie Fragen? Schreiben Sie uns eine E-Mail: info@simplify.de

Weiterempfehlen

simplify E-Brief [weiterempfehlen](#)

Adresse ändern

Ihre E-Mail-Adresse hat sich geändert? Dann klicken Sie bitte [hier](#).

Anmelden

Haben Sie diesen Newsletter von einem Freund bekommen?

Klicken Sie hier, um sich für den kostenlosen simplify E-Brief [anzumelden](#)

Abbestellen

Falls Ihnen unser Angebot nicht zusagt und Sie sich wieder abmelden möchten oder Sie unwissentlich von einem Dritten angemeldet worden sind, klicken Sie einfach den nachfolgenden Link an und Sie werden automatisch abgemeldet:

[abbestellen](#)

Sie erhalten diesen E-Mail-Newsletter an die Adresse mwimmer@promain-software.de.

Impressum

Dieser Newsletter ist ein kostenloser Service des

Orgenda Verlags für persönliche Weiterentwicklung

ein Unternehmensbereich der
VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG
Theodor-Heuss-Str. 2-4
D-53177 Bonn
Tel.: 02 28 - 95 50 140
Fax: 02 28 - 36 96 001

USt.-ID: DE812639372 | Amtsgericht Bonn, HRB 8165 | Vorstand: Helmut Graf

ISSN 1863-5261

© VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG