



## NEWSLETTER APRIL 2015

### Aktuelle Themenschwerpunkte



Über ein Feedback oder neue Themenideen freue ich mich unter [www.coaching-adrian.de/kontakt/](http://www.coaching-adrian.de/kontakt/)

#### Aktives Zuhören: Reden ist Silber - Zuhören ist Gold

Haben Sie schon mal einen Fisch reden hören? Unwahrscheinlich, denn der Ausspruch „Stumm wie ein Fisch“ ist nicht nur ein geflügeltes Wort, sondern weist darauf hin, dass ein Fisch auf Stimmbänder und andere „Sprachorgane“ weitgehend verzichten muss, wenn er in den Dialog mit anderen treten möchte. Ob ein Fisch wegen dieses Handicaps aber tatsächlich stumm ist, dürfen Sie berechtigterweise hinterfragen.



Warum faszinieren uns Fische in seichten Gewässern oder in Aquarien? Wir schätzen ihre Eleganz, mit der sie ihre Bahnen ziehen und beneiden ihre Gelassenheit, mit der sie im Sand relaxen. Wir hängen unsere Gedanken an die strömenden Bewegungen, mit denen Fische sprachlos vorüberziehen. Und manchmal verleitet uns ihr wortloses Sein zur inneren Ruhe und vertrauensvoller Gedankenverlorenheit.

#### Wussten Sie schon...?

... dass Steuerreformen nichts Neues bringen ...



#### Personal Coaching/Business Coaching

Aktives Zuhören: Reden ist Silber - Zuhören ist Gold

#### ... wussten Sie schon, dass

Steuerreformen grundsätzlich nichts Neues bringen, und dass die als innovativen und so oft als visionär gepriesenen Reformen eigentlich kalter Kaffee sind?

Steuerreformen erinnern mich stets an den römischer Senator Casparius, der nachdem der Finanzsenator Scaferius seine Steuerreformpläne im Senat vorgetragen hatte, einer Legende nach, das Folgende sagte:

*„Lobend gleichzustellen ist diese Steuerreform, oh Scaferius, allen Steuerreformen, die es jemals gab oder die je kommen werden. Sie ist modern, gerecht, entlastend und kunstvoll:*

- *Modern, weil jede der alten Steuern einen neuen Namen trägt,*
- *gerecht, weil sie alle Bürger gleich benachteiligt,*
- *entlastend, weil sie keinem Steuerzahler mehr einen vollen Beutel lässt*
- *und kunstvoll, weil Du in langen Worten ihren kurzen Sinn versteckst: Dem Kaiser zu geben, was des Kaisers ist, und dem Bürger zu nehmen, was des Bürgers ist.“*

Ja, und dieser römische Senator lebte, wirkte und spöttelte bereits um 130 n.Chr.



## NEWSLETTER APRIL 2015

Warum ist es für uns inspirierender, wenn jemand schweigt, uns zuhört, als wenn er uns mit weisen Ratschlägen konfrontiert? Warum erleben wir es als wohltuend, wenn unser Gegenüber nicht jede Geschichte, die wir gerade erzählen mit seiner eigenen, noch spektakuläreren Geschichte kontert und uns nach kurzer Zeit nicht mehr zu Wort kommen lässt? Hat die „Volkweisheit“ heute überhaupt noch Bestand, wenn es da heißt „wer redet hat recht“?

### Die Parole des 21-igsten Jahrhunderts lautet: Erfolgreiche Menschen sind kommunikationskompetent

Kennen Sie eigentlich jemanden, der sich schon mal um Kopf und Kragen geredet hat? Selbstverständlich kennen Sie jemanden!

Im 21-igsten Jahrhundert wird von jedem Schulkind, jedem Erwachsenen und besonders von jedem Erfolgsmenschen eine besonders große Portion Kommunikationsstärke erwartet.

Jeder, der erfolgreich sein will, muss lebhaft, auch vor einer großen Gruppe von Menschen, präsentieren können. Er muss mit emphatischer Eloquenz argumentieren und überzeugen können und außerdem über die Kunst verfügen, mit geschliffener Rhetorik seine Zuhörer von den Stühlen zu reißen. Falls er darüber hinaus noch die Fähigkeit besitzt, mit vielen Worten aussagelos seine Zuhörerschaft in eine Art unbemerkte Trance zu versetzen, ist ihm der Erfolg gewiss, zumindest für einen kleinen Moment und nur dieser hat im 21-igsten Jahrhundert eine hohe Relevanz.



**Kennen Sie eigentlich jemanden, der schon mal um Kopf und Kragen zugehört hat?**

Unwahrscheinlich, denn erstens gehört Zuhören zu der Art von Kommunikationsstärke mit der es erst gar nicht möglich ist, sich durch unvorsichtiges Reden in Gefahr zu bringen und zweitens ist Zuhören im 21-igsten Jahrhundert wenig im Trend, so dass diese Art der Kommunikation nur sehr selten zum Tragen kommt.

### Kommunikationskompetenz ist mehr als mitreißende Eloquenz und geschliffene Rhetorik

Wenn Sie bisher angenommen hatten, dass die höchste Kunst der Kommunikation darin bestünde, reden und argumentieren zu können und persönlicher und beruflicher Erfolg im hohen Maße davon abhängt, wie trainiert und ausgebildet Ihre Eloquenz ist, dann werden Sie erstaunt sein, wenn Sie lesen, dass dies nur die halbe Wahrheit ist.

Eine der elementaren Voraussetzungen dafür, dass Kommunikation zwischen Menschen überhaupt gelingt kann, ist Vertrauen. Aber wie kommt dieses Vertrauen zustande und wie kann es während eines Gesprächs aufrecht erhalten bleiben?

Eine professionelle Gesprächsführung beginnt dann, wenn Sie Ihre Fähigkeit nutzen, die emotionalen Schwüngen Ihres Gegenübers aktiv aufzunehmen. Konzentrieren Sie sich auf die nonverbalen Kommunikationselemente Ihres Gesprächspartners und üben Sie sich in der höchsten Kunst der professionellen Gesprächsführung, der Kunst des aktiven Zuhörens.

Es ist bezeichnend, dass in Untersuchungsberichten über die Erfolgsindikatoren herausragender Führungspersönlichkeiten eine starke Betonung auf dem professionellen Zuhörverhalten liegt. Auch wenn es Ihnen zunächst merkwürdig erscheinen mag, die beste Möglichkeit, die Führung eines Gespräches zu behalten, liegt im gekonnten Zuhören. Trainieren Sie Ihre Kommunikationskompetenz und bauen Sie Ihre Fähigkeiten aus. Ich unterstütze Sie dabei! Weitere Informationen erhalten Sie unter: [www.coaching-adrian.de](http://www.coaching-adrian.de)