



FAMILIEN
UNTERNEHMER
Akademie



„Man kann nicht nicht
kommunizieren.“

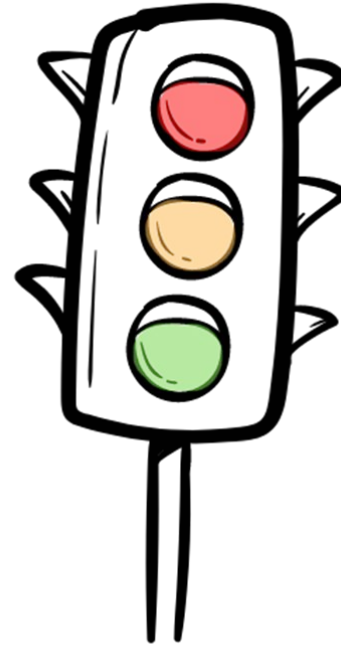
(Paul Watzlawik: Menschliche Kommunikation)



Die vier Seiten einer Nachricht



„Du, die Ampel ist grün!“



Schon Johann Wolfgang Goethe
meinte zutreffend:

„Sprechen ist ein Bedürfnis,
zuhören eine Kunst.“



Zuwendung

- dem Gesprächspartner positive Einstellungen entgegenbringen
- den Gesprächspartner grundsätzlich bejahen

Interesse

- sich echt für den Gesprächspartner als Mensch interessieren
- sich für seine Hintergründe und Gefühle interessieren

Wohlwollen

- sich selbst zurückstellen
- sich ganz auf den Gesprächspartner einstellen
- ganz beim Gesprächspartner sein





1 Wahrnehmungsebene – Präsenz zeigen

- Ausreden lassen
- Blickkontakt halten
- Signale geben (Mhm, Nicken)

2 Inhaltsebene – Verstehen, was gesagt wird

- Spiegeln / Paraphrasieren
- Zusammenfassen wesentlicher Punkte

3 Bedeutungsebene – Hinterfragen & Vertiefen

- Vertiefende Fragen stellen
- Emotionen ansprechen

4 Beziehungsebene – Vertrauen schaffen

- Statements / Ich-Botschaften
- Verständnis ausdrücken



Aussage des Senders:

Was hat mein Gesprächspartner gesagt?



Zielstellung des Senders:

Welches Ziel will mein Gesprächspartner erreichen?



Versteckte Botschaft des Senders:

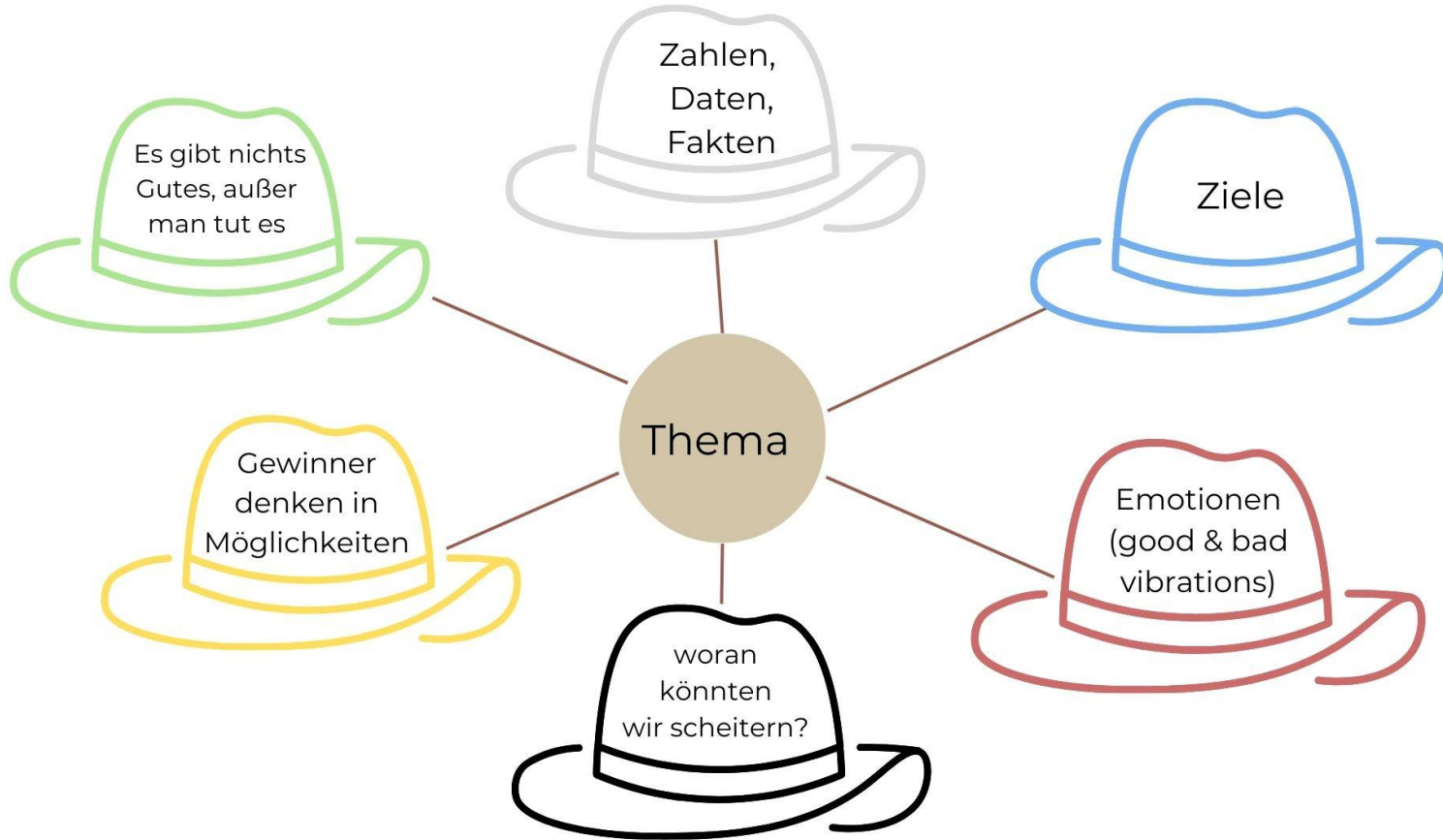
Was hat mein Gesprächspartner gemeint?



Mein Beitrag zur Zielerreichung:

Was kann ich als Empfänger der Botschaft zur Zielerreichung beitragen?

Die 6 Hüte des kreativen Denkens

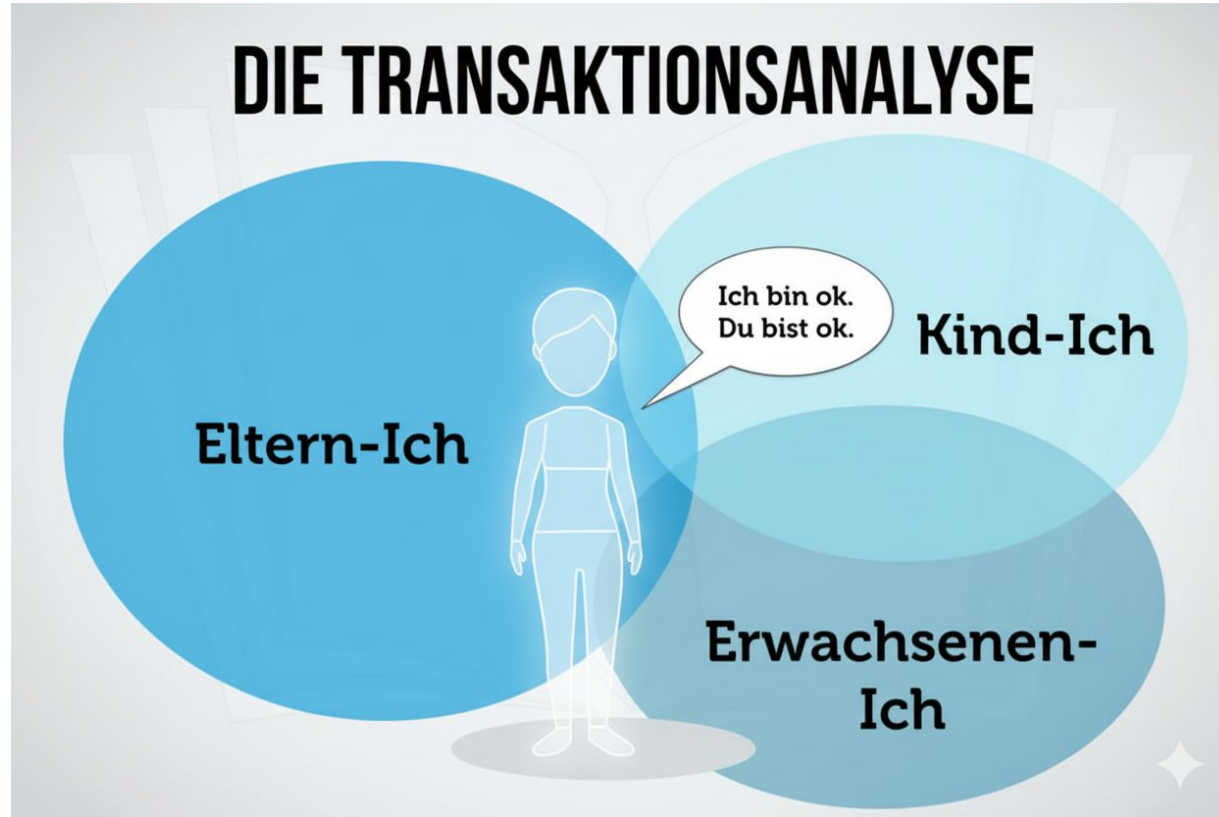


Die vier Felder einer Beziehung

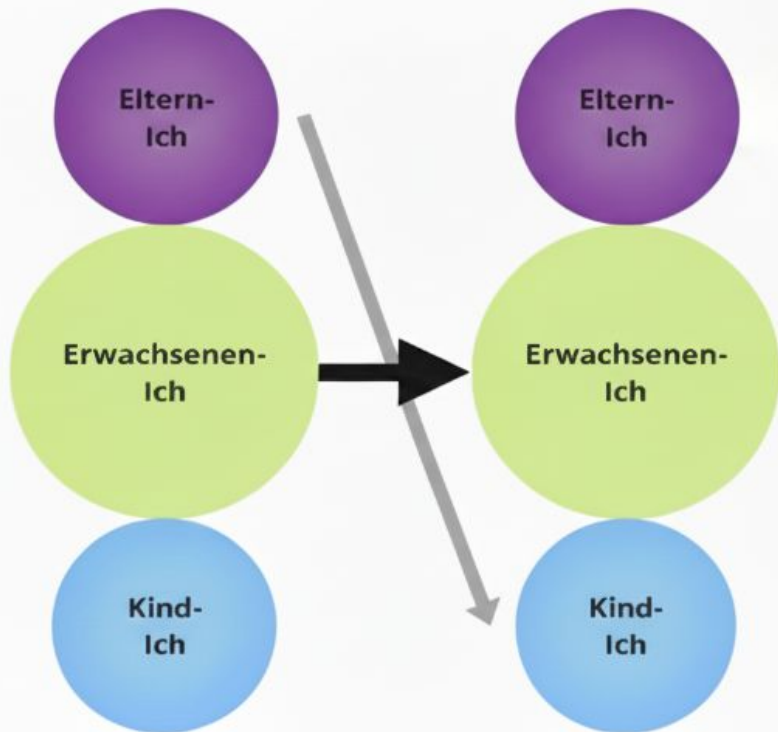
	Sachlich klar	Sachlich unklar
Emotional stabil	Plus/Minus (lösbar)	Plus/Plus (Optimal)
Emotional gestört	Minus/Minus (gescheitert)	Minus/Plus (kritisch)

Erläuterung der Felder:

- **Plus/Plus:** Gute Beziehung, klare gemeinsame Ziele - ideal für Entwicklung & Kooperation.
- **Plus/Minus:** Gute Beziehung, aber unterschiedliche Sicht auf Inhalte – durch Kommunikation lösbar.
- **Minus/Plus:** Vertrauen gestört, obwohl inhaltlich Einigkeit herrscht – Führung ist hier besonders herausgefordert.
- **Minus/Minus:** Weder Beziehung noch Sachebene stimmen – Zusammenarbeit kaum möglich.



TRANSAKTIONSANALYSE



Eltern-ich (normativ oder fürsorglich):

- Normativ: Regeln, Kritik, Autorität, Bevormundung
- Fürsorglich: Schutz, Unterstützung, Ermutigung

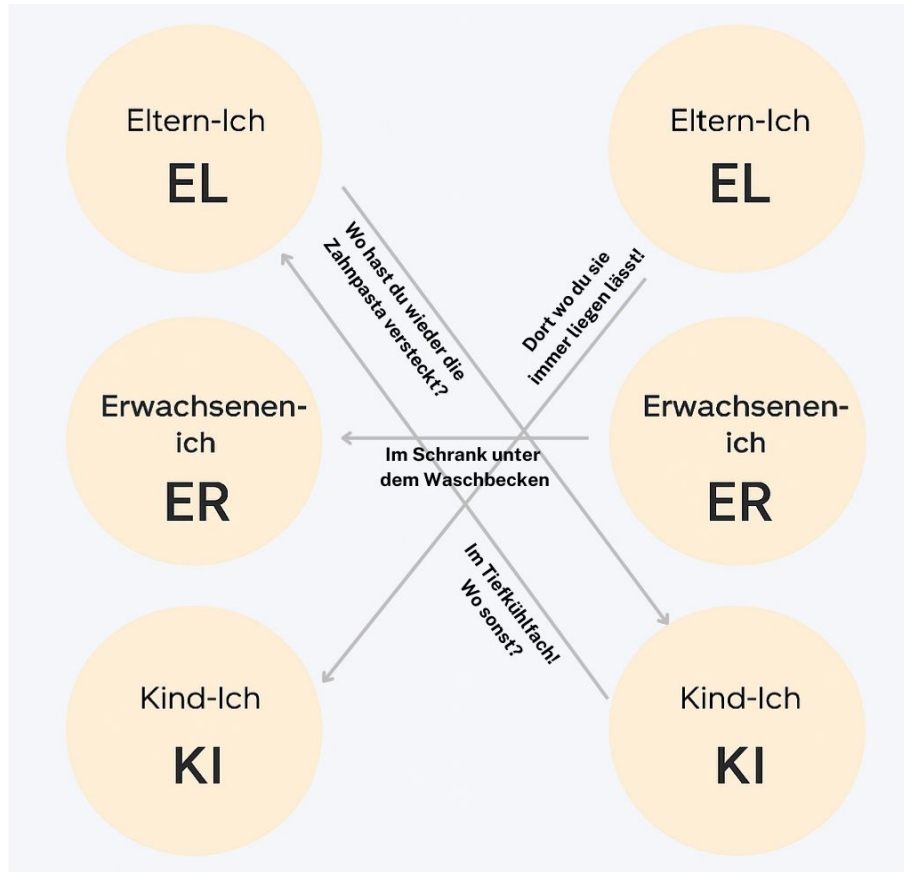
Erwachsenen-ich:

- Rational, sachlich, reflektiert, konstruktiv
- Analysiert Informationen und trifft logische Entscheidungen

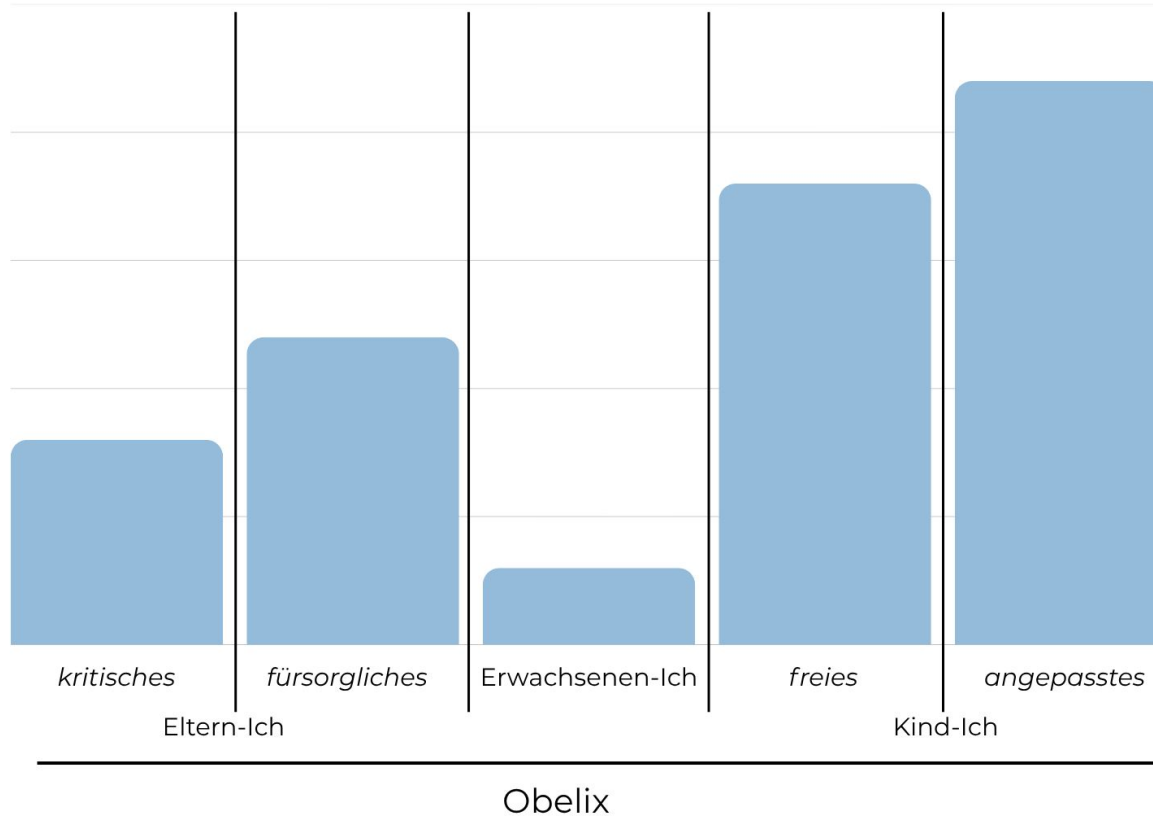
Kind-ich (angepasst oder frei):

- Angepasst: Gehorsam, Unsicherheit, Rücksicht
- Frei: Kreativität, Spontanität, Freude, Spaß

Beispiel Transaktionsanalyse



Das Egogramm – grafisch dargestellt



Ein Egogramm ist ein **Modell zur Selbstanalyse von Ich-Zuständen** und basiert auf der **Transaktionsanalyse** von Eric Berne. Es zeigt, wie verschiedene Anteile der Persönlichkeit in Kommunikation und Verhalten verteilt sind.

Die drei Haupt-Ich-Zustände:

Eltern-Ich (E)

- **Kritisches Eltern-Ich:** bewertet, kontrolliert, weist auf Regeln hin
- **Fürsorgliches Eltern-Ich:** unterstützt, ermutigt, sorgt für andere
- **Fokus:** Werte, Normen, Regeln
- **Beispiel:** „Du solltest pünktlich sein.“

Erwachsenen-Ich (A)

- **Rationales Denken:** sachlich, objektiv, faktenbasiert
- **Fokus:** Analyse von Informationen, logische Entscheidungen
- **Beispiel:** „Wenn wir die Daten vergleichen, zeigt sich...“

Kind-Ich (K)

- **Freiheitsliebendes Kind-Ich:** spontan, kreativ, neugierig
- **Angepasstes Kind-Ich:** angepasst, gehorsam, Rücksicht auf andere
- **Fokus:** Emotionen, Wünsche, Bedürfnisse
- **Beispiel:** „Ich habe Lust, etwas Neues auszuprobieren.“

Darstellung im Egogramm:

- Jeder Ich-Zustand wird **als Balken oder Kreisanteil** dargestellt.
- Höhe/Länge des Balkens zeigt die **Stärke oder Aktivität des Ich-Zustands**.
- Über- oder Unterrepräsentanz kann sofort sichtbar gemacht werden.

Das Egogramm wird genutzt, um die **eigene Persönlichkeit und Kommunikationsmuster zu reflektieren.**

Hauptanwendungen:

Selbstwahrnehmung

- Welche Ich-Zustände sind besonders stark oder schwach?
- Wie beeinflussen sie mein Verhalten?

Analyse der Kommunikationsmuster

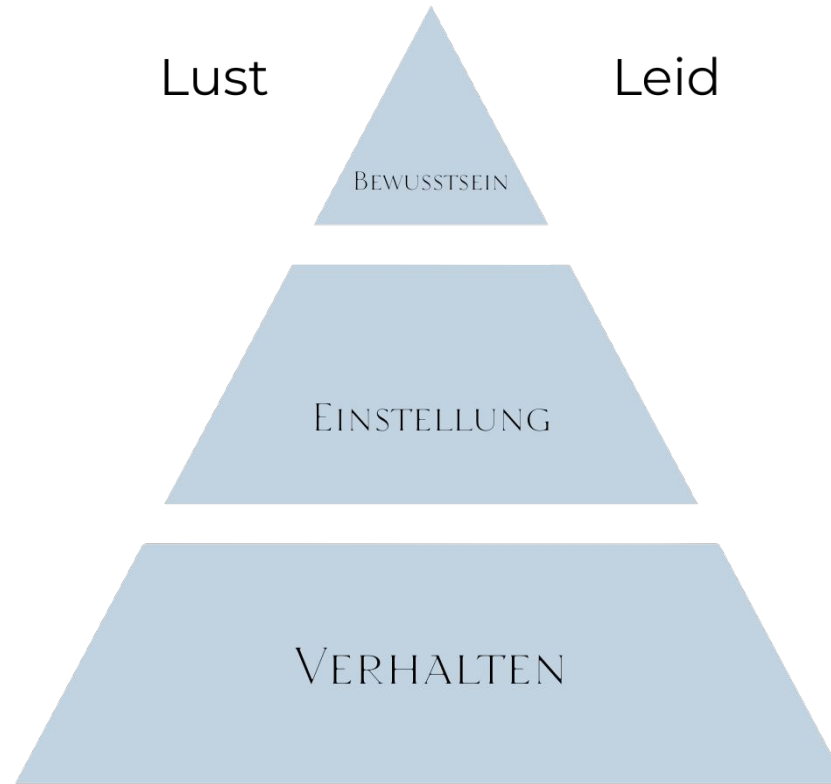
- In Gesprächen oder Meetings erkennen, welcher Ich-Zustand aktiviert wird
- Über- oder Unterrepräsentanz erkennen

Balance entwickeln

- Unterrepräsentierte Ich-Zustände bewusst aktivieren
- Überrepräsentierte Ich-Zustände ggf. zurücknehmen
- Ziel: **flexiblere und effektivere Kommunikation**

Persönliche Entwicklung

- Eigene Stärken gezielt einsetzen
- Risiken der Überrepräsentanz minimieren
- Persönliche Maßnahmen planen (z. B. Rollenspiele, Feedback einholen)

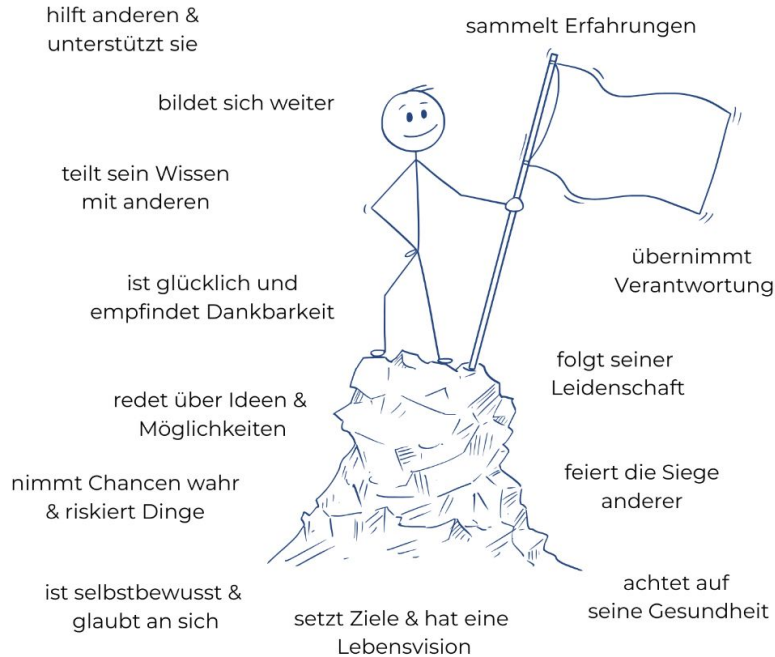


Die 5 Spiele der Erwachsenen – und wie wir sie erkennen

Spiel	Typisches Verhalten / Haltung	Wirkung / Risiko	Ausweg
1 „Wer hat recht?“	Diskussion um Wahrheit oder Überlegenheit.	Machtkämpfe, Rechtfertigung, kein Fortschritt.	Perspektivenwechsel, Fokus auf gemeinsames Ziel.
2 „Wer ist schuld?“	Suche nach Verantwortlichen statt nach Lösungen.	Defensive, Angst vor Fehlern, Stillstand.	Verantwortung teilen, nach vorne denken: „Was lernen wir daraus?“
3 „Ja, aber...“	Oberflächliche Zustimmung, dann sofortige Relativierung.	Blockiert Kreativität und Veränderung.	Stattdessen: „Ja, und...“ – Ideen aufnehmen und weiterdenken.
4 „Man müsste, man sollte...“	Unverbindliches Reden über Aufgaben ohne Eigenverantwortung.	Keine Umsetzung, Verantwortung wird abgeschoben.	Konkrete Ich-Aussagen: „Ich werde...“
5 „Rabattmarken kleben“	Alte Kränkungen oder Enttäuschungen sammeln, bis sie explosiv entladen werden.	Beziehungsspannungen, Misstrauen.	Emotionen zeitnah ansprechen, Klärung suchen.

Unterschied zwischen Gewinner und Verlierer

Der Gewinner alias der Flowfinder



Der Verlierer

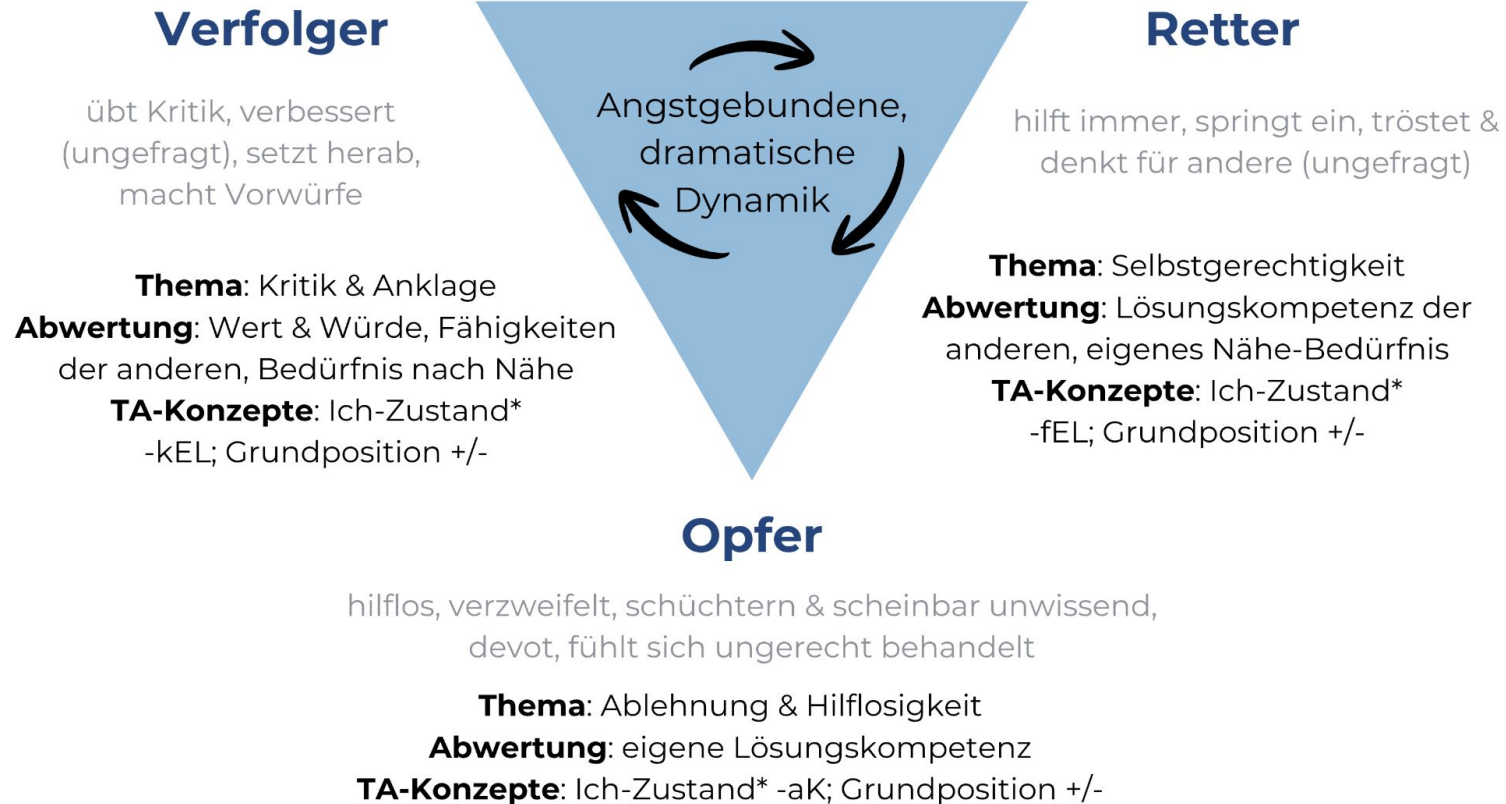


Sprachmuster von Gewinnern und Verlierern

Der Gewinner sagt/denkt	Der Verlierer sagt/denkt
Es mag schwierig sein, aber es ist möglich	Es mag möglich sein, aber es ist schwierig
Ja, und...	Ja, aber...
Wie können wir es lösen?	Warum geht das nicht?
Ich bin Teil einer Lösung	Ich bin Teil eines Problems
Mein Glas ist halb voll	Mein Glas ist halb leer
Wie können wir das schaffen?	Warum klappt das nie?
Ich lerne aus Fehlern	Das ist unfair
Ich entscheide mich zu handeln	Ich kann ja sowieso nichts ändern
Ich höre zu, um zu verstehen	Ich warte, bis ich recht bekomme
Ich denke in Möglichkeiten	Ich sehe nur Probleme
Ich nutze Feedback als Chance	Ich nehme Kritik persönlich
Ich bin bereit zu lernen	Ich weiß schon alles besser



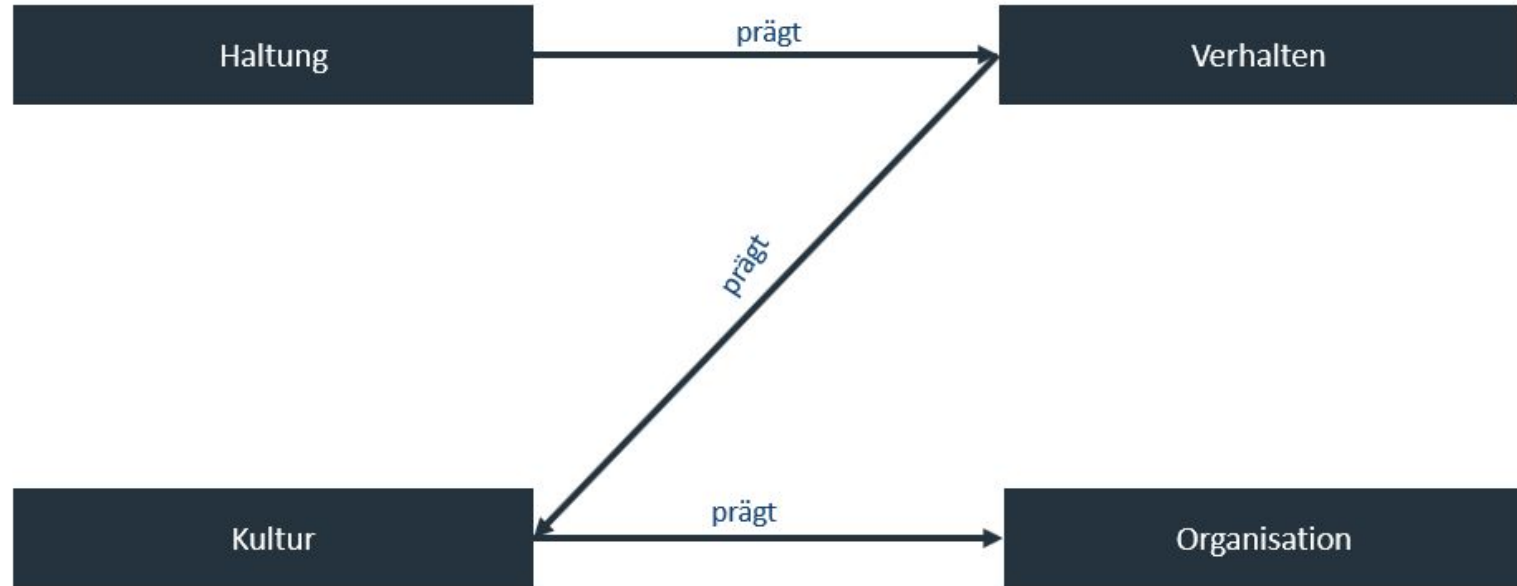
Die Welt entsteht im
Auge des Betrachters,
also kommt es auf die
Haltung an.



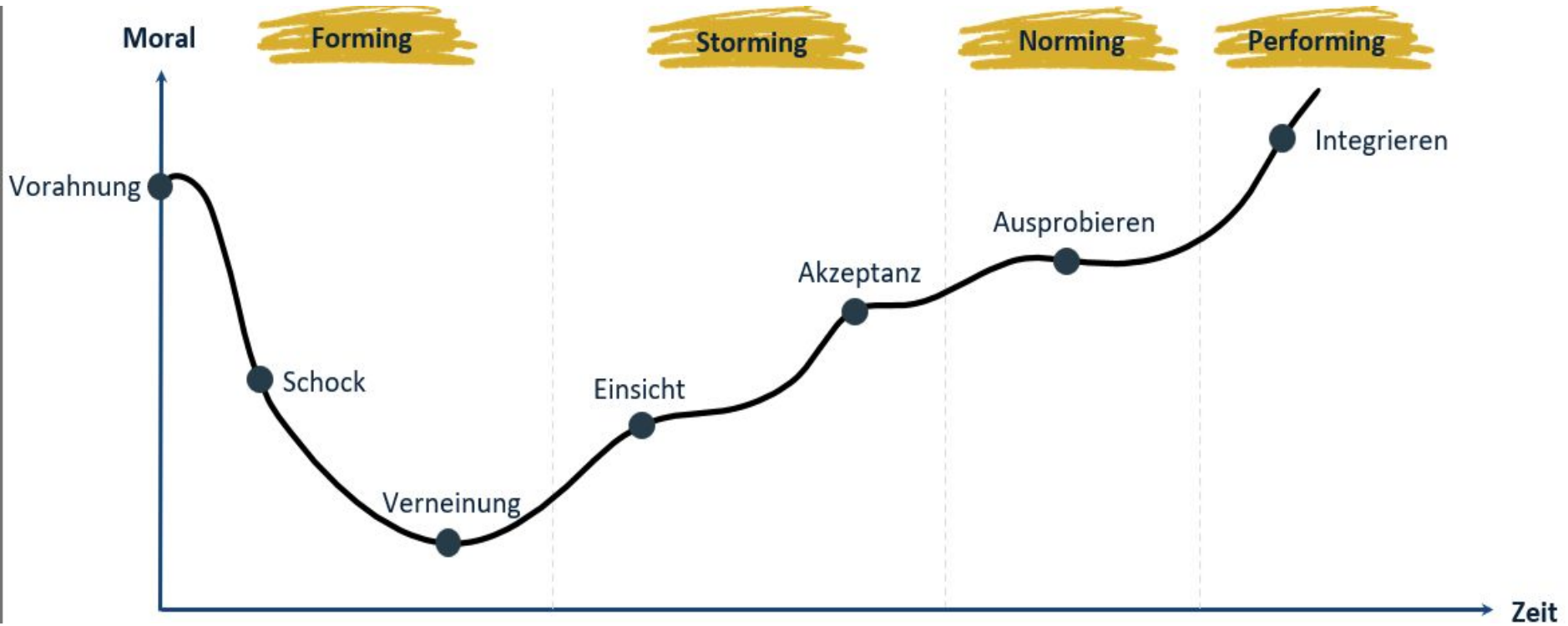
*Funktionsmodell

Rolle	Typisches Verhalten	Wirkung/Risiko
Opfer	Hilflos, überfordert, klagt	Machtlosigkeit, Abhängigkeit
Retter	Übernimmt Verantwortung, gibt ungefragt Hilfe	Überlastung, Aufdrängen
Verfolger/Täter	Kritisiert, droht , kontrolliert	Konflikt, Widerstand, Schuldzuweisung

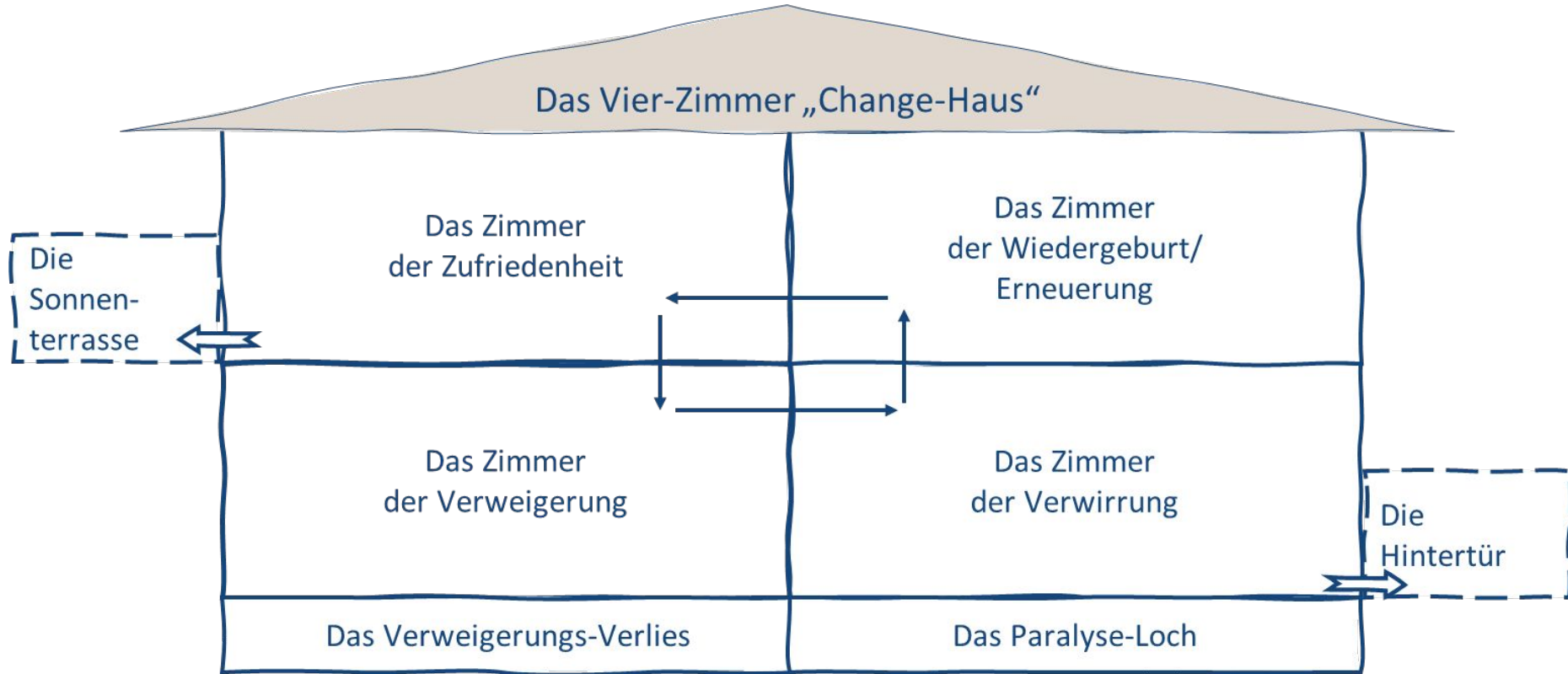
Das „Z-Modell“



Die Change Klima Kurve



Das Change-Haus-Modell





FAMILIEN
UNTERNEHMER
Akademie

**F.U.N. Das Familien-
Unternehmer-Netzwerk GmbH**
Imkerweg 21
90562 Heroldsberg

Telefon: (+49) 160 337 94 66
office@arnoldweissman.de

www.familien-unternehmer-akademie.de