

# KOMMUNIKATION ENTHÜLLT

## VERBORGENE HÜRDEN MEISTERN UND ÜBERZEUGEN

EFFEKTIV-KOMMUNIZIEREN.DE

(C) 2024



Die 4 entscheidenden Fragen, um  
Widerstände zu überwinden und  
überzeugende Gespräche zu führen



## VERBORGENE HÜRDEN MEISTERN UND ÜBERZEUGEN



**Die 4 entscheidenden Fragen, um Widerstände zu  
überwinden und überzeugende Gespräche zu  
führen**

Impressum siehe:  
<https://effektiv-kommunizieren.de/impressum>

# DIE 4 SCHLÜSSELFRAGEN FÜR EIN GEMEINSAMES VERSTÄNDNIS

## KOMMUNIKATIONSBARRIEREN

Kennst du das Gefühl, wenn du jemanden um einen Gefallen bittest, aber stattdessen auf Widerstand stößt?

Es kann frustrierend sein, wenn deine Bitten ignoriert oder abgelehnt werden, sei es bei Freunden, Kollegen oder sogar Familienmitgliedern.

## 4 FRAGEN ALS TÜRÖFFNER

Ich kenne diese Situationen nur zu gut - beruflich wie privat.

Als langjährige Führungskraft und Vater von 3 Kindern habe ich mich gefragt, wie ich damit besser umgehen kann.

Und tatsächlich habe ich eine recht einfache, aber wirkungsvolle Lösung gefunden.

Es sind vier simple Fragen, die einen großen Unterschied gemacht haben.

Die Berücksichtigung dieser "Fokus-Fragen" haben nicht nur meine Botschaften klarer gemacht, sondern auch das Verständnis und die Bereitschaft meiner Mitmenschen gefördert.

Ich bin sicher, dass auch du von diesen Fragen profitieren kannst.

Sie werden nicht nur deine Kommunikation verbessern, sondern auch dazu beitragen, dass du besser gehört und verstanden wirst.

**Viel Erfolg damit!**



# DER FOKUS ENTSCHIEDET

Menschen nehmen ihre Umwelt sehr **subjektiv** wahr.

Jede **Situation** und damit auch **jegliche Kommunikation** durchläuft einen **individuellen Filter**, der durch persönliche Erfahrungen, Erinnerungen, Programme und Glaubenssätze geprägt ist.

Eine bedeutende Rolle bei der Filterung spielt der **Fokus**, den wir größtenteils unbewusst setzen.



Warum reagieren Menschen in der **gleichen Situation** so unterschiedlich?

Vor über 20 Jahren hatte ich mit diesem **Phänomen zu kämpfen** - jeden Montag mit meinem rund 20-köpfigen Team in unserem wöchentlichen Jour fixe.

Ich hatte damals **keinen blassen Schimmer**, wie ich **damit umgehen** sollte.

Jahre später erst habe ich in den Reaktionen **Muster erkannt** und herausgefunden, wie ich Situationen bewusst gestalten kann.

## Der Primärfokus als Filter

Diese Muster lassen sich auf den **Primärfokus** zurückführen, mit dem wir auf eine Situation schauen.

Das gilt insbesondere dann, wenn wir aufgefordert werden, etwas **zu tun** - oder **zu unterlassen**.

Dieser **Fokus** dient dabei als **Filter**. Situationen und eingehende Botschaften werden **individuell bewertet**.

Abhängig von der Einschätzung erfolgt eine für den jeweiligen Filter **typische Reaktion**.

## Die 4 Vertreter aus der Tierwelt

Um den **individuellen Umgang** mit Situationen und **typische Reaktionsmuster** greifbar und nachvollziehbar zu machen, habe ich nach passenden **Paten aus der Tierwelt** gesucht - und gefunden.

So ist dieses Team aus 4 unterschiedlichen Fokustypen entstanden, bestehend aus **Katze, Eule, Biene und Hund**.

Wir können uns vorstellen, dass wir **alle 4 Vertreter in uns** tragen, jedoch unterschiedlich stark ausgeprägt.

Entscheidend ist, wer dominiert...

# DIESE FRAGEN MUSST DU BEANTWORTEN



## 4 FOKUSTYPEN

Jeder der 4 Fokustypen hat sein **individuelles Bewertungsschema** für eine Situation, die er wahrnimmt.

Der **Primärfokus** drückt sich über eine für ihn **typische Frage** aus.

Um eine **Abwehrhaltung zu vermeiden**, muss diese **Frage beantwortet werden**.

## DIE FOKUSFRAGE

Jeder Vertreter hat seine individuelle Primärfokusfrage, die es zu beantworten gilt.



### DIE KATZE (WARUM)

Die **Katze** fragt: **"Will ich das?"**  
Sie betrachtet eine Situation in Bezug auf sich selbst und bewertet sie meist sehr spontan nach **Gefallen** bzw. **Nicht-Gefallen**.



### DIE EULE (WAS)

Die **Eule** fragt: **"Macht das Sinn?"**  
Sie betrachtet die Sache an sich, das "große Ganze". Die Bewertung bezieht sich auf die **Sinnhaftigkeit**.



### DIE BIENE (WIE)

Die **Biene** fragt: **"Wie geht das?"**  
Sie möchte wissen, wie genau etwas zu tun ist. Die Bewertung richtet sich auf die **Umsetzungsebene**.



### DER HUND (WER)

Der **Hund** fragt: **"Wer will das?"**  
Er prüft, wer etwas von ihm möchte und wer ist von seinem Handeln oder Nicht-Handeln betroffen. Sein Fokus ist auf sein **soziales Umfeld** gerichtet.

## WIE DU DIE GEWÜNSCHTE WIRKUNG ERZIELEN KANNST

Gelingt es dir, anhand der Paten aus der Tierwelt bei **Menschen in Deinem Umfeld** zu erkennen, **welcher Fokus** bei ihnen **dominant** ist?

Dann weißt Du, **welche Frage du beantworten** musst, damit sie nicht mit **Ablehnung** oder **Widerstand** reagieren oder gar **nicht verstehen**, was du von ihnen erwartest.

# IN 3 SCHRITTEN ZU WIRKUNGSVOLLER KOMMUNIKATION



## EFFEKTIV KOMMUNIZIEREN



### SCHRITT 1

#### Primärfokus erkennen

Wenn du den **Primärfokus** identifizieren kannst, dann gibt dir das wertvolle Hinweise zur bewussten Gestaltung deiner Kommunikation.

Hilfreiche Hinweise erhältst du, wenn du dein Gegenüber genau beobachtest.

Häufig sind es **kleine Indizien**, aber insbesondere die **Reaktionen**, die dich auf die richtige Spur führen.



Wenn die **KATZE** aktiv wird, dann kannst du sie an ihnen sehr **spontanen Reaktionen** erkennen. Das Spektrum reicht von **höchster Begeisterung** bis zu **totaler Ablehnung**.



Wenn die **EULE** aktiv wird, dann stellt sie **kritische Rückfragen**. Das kann zu **heftigen Diskussionen** über **Sinn und Zweck** deines Anliegens führen.



Wenn die **BIENE** aktiv wird, dann stellt sie häufig **Fragen zur Umsetzung**. Sie möchte sich **Klarheit** darüber verschaffen, **wie etwas funktioniert**.



Wenn der **HUND** aktiv wird, dann sucht er nach Bestätigung, dass er akzeptiert wird. Er ist sehr **hilfsbereit** und möchte einen **Beitrag leisten**.

### SCHRITT 2

#### Fokusfrage beantworten

Wenn du weißt, mit wem du es zu tun hast, dann kannst du deinen **inhaltlichen Schwerpunkt** (was du sagst) auf die Beantwortung der Fokusfrage legen.

<b>Katze</b>	"Will ich das?"
<b>Eule</b>	"Macht das Sinn?"
<b>Biene</b>	"Wie geht das?"
<b>Hund</b>	"Wer will das?"

### SCHRITT 3

#### Sprachmuster ausrichten

Neben den Inhalten sollte auch das **Sprachmuster** (wie du etwas sagst) auf den Primärfokus ausgerichtet werden.

**Eule** und **Biene** lieben es eher **sachlich im Ton** und achten auf Zahlen, Daten und Fakten.

Die **Katze** liebt die **spielerische Kommunikation**, die **Emotionen** ausdrückt und **weniger formal** ist.

Der **Hund** bevorzugt eine **fürsorgliche Tonart**, die seine Gefühle berücksichtigt. Soll er etwas tun, dann kann die **Anfrage direktiv** erfolgen, ohne ihn jedoch einzuschüchtern.

MEHR  
ERFAHREN?



<https://effektiv-kommunizieren.de/mehr-erfahren>

Andreas

ANDREAS JUNG  
KOMMUNIKATIONSTRAINER UND COACH

# NOTIZEN

Kannst Du für bestimmte Menschen in Deinem Umfeld schon den Primärfokus bestimmen?



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---