

**Harald Rempt**

# **Gespräche Mit-Wirkung**

Wie Sie das Wissen der emotionalen und sozialen Gesprächskompetenz nutzen können.

Hersbruck, Mai 2007

Harald Rempt

**Gespräche Mit-Wirkung**

Wie Sie das Wissen der emotionalen und sozialen  
Gesprächskompetenz nutzen können.

Hersbruck, Mai 2007

*für Andi,  
für den Worte, in welcher Sprache auch immer, auch Musik sind.*

Pro captu lectoris habent sua fata libelli.  
“So wie der Leser sie auffasst, haben die Büchlein ihr Schicksal“  
Terentianus Maurusum 200 n.Chr., lat. Grammatiker

CICERO-Verlag  
Thomas Knauber  
Karl-Bröger-Str.7  
91257 Pegnitz

Gestaltung Umschlag: Harald Rempt  
Druck: COS Druck & Verlag GmbH, Houbirgstraße 20, 91217 Hersbruck

Copyright ©

Alle Rechte vorbehalten.

Das Werk einschließlich all seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede  
Verwendung im Zusammenhang mit dem Urheberrechtsgesetz ist nur mit  
ausdrücklicher Zustimmung des Autors erlaubt, andernfalls unzulässig und strafbar.  
Dies gilt besonders für das Kopieren oder sonstige Verfahren zu Vervielfältigung, sowie  
Übersetzungen, Mikroverfilmungen, das Einscannen und die Speicherung und  
Verarbeitung in elektronische Systeme.

## Gespräche Mit- Wirkung

Bevor Sie sich entscheiden dieses Buch zu kaufen, beantworten Sie sich bitte diese sieben Fragen:

	Nein	Ja
Führe ich öfter private und geschäftliche Gespräche die mir wichtig sind?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wollen Sie in einem Gespräch mehr als nur den Inhalt nutzen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Möchten ich in einem Gespräch in einem optimalen Zustand sein?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wollen Sie in Ihren Gesprächen wahrnehmen und so Zeit zu sparen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist es Ihnen wichtig Ihren Zielen bei Ihren Gesprächen eine größere Chance zu geben?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Möchten Sie erfolgreicher und glücklicher in Gesprächen sein?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist es Ihnen wichtig Ihr Wissen auch in der Gesprächspraxis anwenden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Das Buch ist für alle die, die nicht nur passiv zuschauen, sondern hinter die Kulissen blicken wollen, und mit diesem Wissen ihr Können in Gesprächen aktiv anzuwenden.

Für wen ist dieses Buch?

Führungskräfte, Mitarbeiter, Lehrer, Studierende, Verkäufer, Käufer, (Ehe)Partner, Therapeuten, Sozialarbeiter - kurz für alle die geschäftlich und privat mit Menschen, Sprache und Gesprächen zu tun haben und darauf Wert legen.

Anmerkung:

Die Zahlen in den Fußnoten geben einen Hinweis auf die Quelle in der Literaturliste.

# **Inhalt**

## **Vorwort und Tipps**

### **1 Vorbereitung als Basis für wirksame Gesprächsführung**

- 1.1 Erklärung der lösungsorientierten Gesprächsführung
- 1.2 Fü(h)r mich und andere
- 1.3 Beziehungsnetzwerke – Synergie für Gemeinsamkeiten
- 1.4 Gute Stimmung – gutes Gespräch
- 1.5 Selbstmanagement für einen guten Zustand
- 1.6 Wirksame Rahmenbedingungen
- 1.7 Der Geist geht dem Wort voraus – Nutzung der Mentalität
- 1.8 Standpunkt – Gesprächsgeografie

### **2 Annäherung und Beziehung**

- 2.1 Beschnuppern, eine Voraussetzung für Beziehungen
- 2.2 Ich weiß was du denkst – Körpersprache
- 2.3 Allein geht's gut – gemeinsam geht's besser
- 2.4 Wahrnehmung und Wahrgebung in Beziehungen

### **3 Verstehen und verstanden werden – Orientieren im wirksamen Gespräch**

- 3.1 Gefühle und Sinn mit Sprache
- 3.2 Die Werte und Ziele sind wichtig
- 3.3 Zeig mir wie du denkst
- 3.4 Das ist hier die Frage
- 3.5 Hör zu – vom aktiven Zuhören

### **4 Aus Liebe zum Detail**

- 4.1 Vom Vagen zum Konkreten
- 4.2 Der Blick auf den Gipfel und die ersten Schritte
- 4.3 Wegweiser und Wahrzeichen
- 4.4 Die Ernte eines wirksamen Gespräches
- 4.5 Die Freude genießen

### **5 Im Zyklus wachsen – Alles wird besser**

- 5.1 Nach dem Gespräch ist vor dem Gespräch
- 5.2 Was können wir nutzen für die Nachbereitung?
- 5.3 Orientierung und Nachbereitung
- 5.4 Modelle für Wahrnehmung – Dimension von Feedback
- 5.5 Wie Sie Gespräche nachbereiten
- 5.6 Fähigkeiten in der Gesprächsführung

### **6 Das Ende ist der Anfang**

### **7 Literaturübersicht**

### **Index**

# Leseprobe

## **Vorwort und Tipps**

Von jeher haben mich Gespräche interessiert. Insbesondere begann ich „über“ Gespräche nachzudenken, quasi als ein Außenstehender und zu reflektieren. Im alltäglichen Umgang in beruflichen und privaten Kontexten bemühte ich mich zu verstehen und verstanden zu werden.

In der Psychologie und bei den Unternehmen wurden die Begriffe „Softfacts“, „Softskills“ eingeführt. Im Projekt „Switch“ schickte die Firma Siemens ihre gestandenen Manager für eine Woche zu geistig Behinderten, damit diese soziale und emotionale Kompetenz und Einfühlungsvermögen lernen. Und richtig wo kann man solche Fähigkeiten erwerben? Im Studium? - bislang kaum.

In einer Umfrage der Fachhochschule Regensburg nach Bedürfnissen und Wünschen von zukünftigen Führungskräften war das Ergebnis, der Wunsch und die Forderung nach sozialer und emotionaler Kompetenz.

Da ich mich inzwischen selbst in Kommunikation und Therapie intensiv weitergebildet habe und in vielen Gesprächen Erfahrungen sammeln durfte, begann ich immer mehr Literatur darüber zu lesen. Ich legte eine Sammlung von mir wichtigen Beiträgen über das Thema, wirksame Gespräche, an und hier in diesem Buch habe ich meine Gedanken zusammengetragen.

Seit 1997 habe ich mich mit NLP (Neuro-Linguistischen-Prozessen) beschäftigt. NLP ist eine Sammlung von wirksamen Kommunikationsformen die der Psychotherapie entsprungen sind. Das Interessante ist die Übertragbarkeit des Modells auf andere Bereiche wie Pädagogik, Schule, Wirtschaft und allgemein wo kommuniziert wird – einfach da wo Gespräche mehr sind als pure Unterhaltung. Wo es um Ziele, Lösungen und Wirksamkeit geht.

Tipps wie Sie mit dem Buch arbeiten und wie Sie das Wissen dieses Buches in kurzer Zeit effektiv anwenden können:

Offenheit und Neugier sind gute Begleiter für das, was Sie daran interessiert.

Stellen Sie jetzt schon (schriftlich) Fragen an das Thema und welche Vorteile und Nutzen es für Sie hat. Nehmen Sie diese Literatur als Begleitbuch für sich und seien Sie selbst nicht so streng mit sich. Lesen Sie das Buch oder Passagen die Sie interessieren öfter und markieren und notieren Sie Ihre Gedanken dazu. Wenden Sie Ihr Wissen in kleinen überschaubaren Schritten an. Machen Sie das „Thema der Woche“ Schreiben Sie Exzerpte. Gründen Sie einen Gesprächskreis und besuchen Sie Vorlesungen oder Vorträge zu diesem Thema.

Wenden Sie an und erproben es in der Praxis. So verwandeln Sie Wissen in Können. Übung macht den Meister. Wundern Sie sich nicht, wenn etwas nicht auf Anhieb gelingt und auch nicht wenn Ihnen Dinge gelingen.

Erstellen Sie einen Maßnahmenplan.

Im ersten Kapitel erfahren Sie etwas über die Grundlagen der Kommunikation, was uns motiviert, über Emotionen und unsere Sinne. Wie Sie selbst zu sich stehen, Ihr

Beziehungsgeflecht ist und wie Sie sich persönlich für ein Gespräch einstellen und sich in einen guten Zustand bringen können. Welche Rahmenbedingungen sind hilfreich und wie Sie sich geistig vorbereiten können. Erkennen Sie die Bedeutung wie wir zueinander stehen. In Kapitel zwei erfahren Sie etwas über Beziehungen als Voraussetzung für ein gutes Gespräch und etwas über Körpersprache und –signale. Lernen Sie, wie sich Wahrnehmung auf die Beziehung auswirkt. Im Kapitel drei bekommen Sie eine Orientierung darüber, was Sprache mit verstehen und verstanden werden zu tun hat und wie Werte Ihre Ziele unterstützen. Lernen Sie verschiedene Sichtweisen kennen und wie Sie flexibel bleiben. Insbesondere qualifiziertes Fragen dient der Klärung und der Klarheit. Dazu gehört auch die Kompetenz des aktiven Zuhörens. Kapitel vier behandelt wie und was konkret im Detail besprochen werden soll. Im 5. Kapitel wird das Feedback und die Nachbereitung eines Gespräches dargestellt um so laufende Verbesserungen und Lernprozesse einzuleiten. Es dient der Evaluation des Gesprächsprozesses. Im Kapitel sechs rundet mit Wünschen an Sie, das Thema ab.

Ich wünsche Ihnen beim Lesen viel Freude und Spaß, damit Sie recht viel profitieren und in den Alltag umsetzen können. Möglicherweise bekommen Sie beim zweiten Durchlesen mit einem gewissen zeitlichen Abstand neue Perspektiven und Sie werden vielleicht etwas anderes mit dem Marker markieren als beim ersten Durchlesen. Was Sie gerade „erleuchtet.“

Harald Rempt

### Wie Sie Ihre Wirksamkeit erhöhen <sup>1</sup>

Beides sollten Sie wissen, wie man die Wirksamkeit erniedrigen und erhöhen kann:

Wirksamkeit erniedrigen	Wirksamkeit erhöhen
?Wahrgenommene Absicht zu manipulieren	?keine Glaubwürdigkeit
?Durch massiven Druck Einstellungsänderungen erzwingen	?kein Fachwissen
?keine eigene Überzeugung	?keine Ähnlichkeit (Persönlichkeit, Denkweise, Verhalten)
?Durch Vorwarnung des Empfängers (durch Ankündigung einer einstellungsändernden Mitteilung	?keine Macht, Kontrolle
	?wenn der Sender positiv vom Empfänger bewertet wird

Sie wissen sicher aus den anderen Kapiteln was unser Gesprächspartner braucht: Zugehörigkeit, die Annahme seiner Person, Geltung, Selbsterfüllung, Behaglichkeit, Zuneigung, zu trinken, zu essen, Schlaf. Nehmen Sie ihnen die Angst und erschaffen Sie Sicherheit. Erhöhen Sie sein Selbstbewusstsein. Durch den Rapport wird die Beziehungsebene so gestärkt, so dass wir auf der Inhaltsebene arbeitsfähig werden.

<sup>1</sup> 115. 117

Rapport ist ein wellenartiger Prozess, den wir im Gespräch erhalten wollen, damit wir unsere gemeinsamen Ziele bald auf den Weg bringen. Rapport kann anfangs schwer sein, jedoch kann er sich auch sehr schnell entwickeln. Wenn Sie merken, dass ein Wackelkontakt entsteht und der „gute Draht“ unterbrochen wird, tun Sie irgendetwas. Trainieren Sie am besten kleine Elemente und steigern Sie dann. Menschen sind in ihrem Wesen eine Herausforderung. Wenn zu Ihnen „schwierige Mitarbeiter“ geschickt werden, sehen Sie das bitte als Auszeichnung. Besuchen Sie, falls es in Ihrem Unternehmen so was gibt das „Beschwerde-Management.“ Bemerken Sie: falls der Rapport abreißt und tun Sie etwas. Wenn Sie in einem Gespräch sind werden Sie irgendwann, irgendetwas tun und werden plötzlich bemerken, dass Ihnen der andere folgt. Ich freue mich mit Ihnen jetzt schon auf diesen, Ihren glücklichen Moment.

Limerik

„A smiling young lady of Niger  
Once went for a ride on a tiger;  
They came back from the ride  
With the lady inside  
And the smile on the face of the tiger.

## 2.4 Wahrnehmung und Wahrgebung in Beziehungen

„Seht ihr den Mond dort stehen, er ist nur halb zu sehen und ist doch rund und schön.  
So sind wohl manche Sachen, die wir getrost belachen, weil unseren Augen sie nicht  
sehn.“

Matthias Claudius

Wir nehmen wahr, weil wir an einem Austausch und der Erfahrung des anderen teilhaben wollen. Dabei versichern wir uns über Rückmeldungen immer und immer wieder, ob wir mit unseren eigenen Aktionen und mit der Reaktion des anderen unser Verhalten nachregeln müssen, um die gewünschte Beziehung zu erhalten. Wenn wir nicht verstehen, haben wir immer wieder die Möglichkeit nachzufragen.

Erzählen wir etwas in einem Gespräch, so haben wir Bilder und Vorstellungen im Kopf, die wir mit unserer inneren Welt erschaffen haben. Der andere seinerseits verarbeitet die Informationen und bildet sich eine zweite Geschichte in seiner inneren Verarbeitung, die er dann auch mit seinen Worten wiedergeben würde – und die mehr oder weniger von der Ursprungsgeschichte abweichen würde. So kommt es, dass Informationen die weitererzählt werden am Ende derart verfälscht sind, dass sie mit der Ursprungsinformation nichts mehr gemeinsam haben (stille Post). Deswegen geben Sie bitte auf die Quellen acht und beachten Sie was der andere für „wahr“ nimmt. Die Wirklichkeit gibt es in diesem Sinne nicht, nur allenfalls einen Ausschnitt von dieser, die der einzelne Mensch für wahr nimmt und wahr gibt.

Wahrnehmung soll die Wirklichkeit im Bewusstsein abbilden. Wahrnehmung ist subjektiv, weil es „Zugaben“ vom „Inneren“ bekommt. (Bedeutungen, Interpretationen, Ergänzungen oder Tilgungen und Verzerrungen). Die Vorstellungen und Erinnerungen mischen sich mit den sinnlichen Wahrnehmungen und verzerren die Realität. Selbstwahrnehmung erfasst unseren so wichtigen Zustand. Außenwahrnehmung ist die

Umschaltung nach außen, um den anderen mit allen Sinnen wahrzunehmen. Rätsel zur Selbstwahrnehmung: Schauen Sie bitte in den Spiegel. Sieht Sie so der andere?

## **Einflussgrößen der Wahrnehmung**

„Wir können überhaupt nicht denken, ohne unsere fünf Sinne zu gebrauchen.“  
Albert Einstein

unbewusst bewusst	verbal Reiz- Reaktion nonverbal Physiologie	Umgebun g	Unterschied der Bewegung	Kontext
Rolle	Aufmerk- samkeit	Zustand	Konsequenzen	Selbst- und Fremd- wahrnehmung
Feedback	Sinne (VAKOG) Filter	<b>Wahr- nehmung mit 5 Sinnen</b>	Ziel Bedürfnis Motive Emotion Planen Handeln	Interne Verarbeitung Mustervergleich
Gleichheit	Erwartung	Störungen Wachheit Stress	Absicht	Zeit
Wahr- nehmungs- Position Disney	Vorurteil Einstellung	andere Personen	Wichtigkeit	Beziehung

### **Bewusst - Unbewusst**

Wahrnehmungen geschehen bewusst und größtenteils unbewusst. Mit einem geeigneten Zustand heraus ist es möglich gewisse Informationen aus dem Unbewussten wieder zugänglich zu machen. Diese Methode wird in der Kriminalistik mit Zeugenaussagen angewandt. Die Voraussetzungen ist ein entspannter Zustand, Rapport und geeignete Fragemethoden. Bei Gedanken, die wir wissen, dass wir sie wissen, haben wir manchmal ein Problem sie auszudrücken, weil diese uns momentan nicht zugänglich sind. „Es liegt uns auf der Zunge.“

„Sich dessen bewusst zu sein, dass man wahrnimmt oder denkt, heißt, sich der eigenen Existenz bewusst zu sein.“ Aristoteles

### **Welche Rolle wird gespielt?**

Es ist wichtig in welcher Rolle wir wahrnehmen. Als Chef, als Mensch, als Kollege, als Vertrauter. Sammeln Sie bitte Ihre Rollen und klären Sie bitte Ihre spezielle Rolle für sich und die Rolle des anderen in einem Gespräch.

## **Wahrnehmungsänderung durch Feedback**

Durch das Feedback (Rückmeldung) kann sich unsere Wahrnehmung ändern. Nehmen wir an, der andere ist uns gegenüber nicht mehr aufmerksam, so werden wir das in vielen Fällen erkennen und uns darauf einstellen. Unsere Wahrnehmung verschiebt sich vom Inhalt auf die Ebene der Beziehung.

## **Ganz gleich, wie durch die Brille des anderen.**

„Gleich und gleich gesellt sich gern.“ Wir mögen Menschen die uns ähnlich sind, deswegen erreichen Sie mehr, wenn Sie diese körperlich und sprachlich spiegeln. Es ist eine gute Möglichkeit sich in den anderen hineinzusetzen und die Welt mit seinen Sinnen wahrzunehmen. Sie werden nachfühlen können, wie er Situationen erlebt – ganz die Du-Position (2. Position). Besuchen Sie die Welt des anderen und öffnen Sie das Tor, damit Sie der gute Draht verbindet.

„Es gibt nur eine Art zu sehen, und die heißt, das Ganze zu sehen.“ John Ruskin

## **Positionen verändern die Wahrnehmung**

Sie haben gerade über die Du-Position gelesen und wie Sie wissen, haben Sie neben der eigenen Position (Ihre Sichtweise) noch eine übergeordnete Metaposition – eine Außenperspektive, die Sie besetzen können. Ein Bild, oder einen Film, in dem Sie sich selbst sehen. Wenden wir die Positionen aus dem Disney-Modell an, wird sich unsere Wahrnehmung entsprechend der einzelnen Positionen: Träumer, Realist und Kritiker, verändern. Mit den verschiedenen Besetzungen der Positionen erweitern Sie Ihre Wahrnehmung. Für den Aufbau der Beziehung ist es wichtig, sich diesen Positionen bewusst zu werden und diese flexibel im Sinne einer guten Beziehung zu nutzen.

## **Zaubern mit Worten**

Wenn Sie gewisse Worte hören, ändert das Ihre Wahrnehmung. Ich könnte Ihnen von wilden Tieren aus Afrika erzählen von einem Rudel von Säbelzähntigern bei der Jagd und von der Glut der Hitze und dem Flimmern über dem heißen Sand...von den Schreien der am Himmel kreisenden Geiern, dem trockenen Mund und dem gewissen Duft eines Wasserloches in dieser Weite, der Ihre Nase erreicht. Ich könnte Sie jetzt auch fragen wie Sie in ein Gespräch mit einem wundervollen Menschen oder einer „Menschin“ kommen oder gekommen sind. Ist das nicht wundervoll wie Ihre Wahrnehmung den Worten folgen kann.

## **Das Wahrnehmungskarussell**

Wenn wir uns einem Menschen zuwenden, werden wir eine andere Wahrnehmung haben, als wenn wir uns abwenden. Probieren Sie doch einmal weiterzulesen indem Sie sich anschauen was hinter Ihnen vorgeht. Die Wahrnehmung wird sich auch ändern, wenn der andere sich nonverbal ändert. Wenn er laut wird, lacht, weint, sich wendet, den Abstand ändert, oder wir in privater Nähe geküsst werden. Insbesondere über den Gesichtsausdruck eines Menschen bekommen wir eine Rückmeldung die sich auf unserer Wahrnehmung auswirkt. Hat der Gesprächspartner eine Ressource-Physiologie, können wir unser Wahrnehmung auf den Inhalt legen.

## **Aufmerksamkeit ist wie ein Taschenlampenstrahl**

Unsere Aufmerksamkeit ist mit einem Lichtkegel vergleichbar der umherwandert und bestimmte Dinge beleuchtet. Andere, vielleicht wichtige Aspekte, werden ausgeblendet. „So kann das Bewusstsein in begrenzter Zeit nur einen Ausschnitt des wissenswerten

aus der Umgebung darstellen und ebenfalls nur einen Ausschnitt des inneren Wissens.“ Sie wird auch mit der „Enge der Bewusstheit“<sup>2</sup> beschrieben. Es ist günstig sich zu überlegen, auf was Sie bei der Wahrnehmung achten wollen.

„Warum sollten wir uns wundern, dass aus dem selben Stoff jeder das für sein Interesse geeignete herausliest? Auf derselben Wiese sucht Kuh Gras, der Hund den Hasen, der Storch die Eidechse.“ Seneca

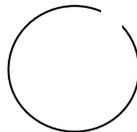
### **Im Rausch der Sinne**

Wir nehmen mit unseren fünf Sinnen wahr und verändern das Genommene mit unserem Verständnis wie etwas zu sein hat. Wir lassen etwas weg, fügen hinzu und verzerren. Deshalb sieht jeder seinen Ausschnitt der Wirklichkeit. Außerdem haben wir Sinneskanal-Bevorzugungen wie sie bereits gelesen haben. Erkennen wir die Bevorzugung unseres Partners, so wird er uns besser verstehen und er lässt uns in seine Welt eintreten. Wenn wir die Dinge so verarbeiten wie er, so können wir auch anders wahrnehmen und wir die Beziehung aufbauen. „So habe ich das noch nicht gesehen.“

Übung: Der Schnee ist.....(Auflösung folgt)

Ein offener Kreis.

Ein Wahrnehmungsprozess ist ein



Filterungsprozess<sup>3</sup>

### **Erwartungen**

Ihre Erwartung hat einen Einfluss auf Ihre Wahrnehmung. Wenn Sie einen Gesprächstermin haben, erwarten Sie möglicherweise Pünktlichkeit. Und was ist, wenn sich Ihr Partner verspätet? Was geschieht in der sogenannten Elefantenrunde? Welche Erwartungen haben Sie da? Sie suchen das, was Sie erwarten. Oft werden wir auch „enttäuscht“ oder Ihre Erwartungen werden weit übertroffen.

### **Wo hat die Mauer ein Loch?**

Innere Haltungen, Einstellungen, Vorannahmen und Vorurteile haben enorme Auswirkung auf unsere Wahrnehmung. Was ist, wenn wir unseren Gesprächspartner sympathisch finden und Menschen mögen? Oder was geschieht, wenn uns die Nase des anderen nicht behagt? Beachten wir: In der Sympathie schwingt etwas Wertendes mit und ist abzugrenzen von Einfühlung. Prüfen Sie bitte diese Punkte nach und fragen Sie sich dabei, was genau das ausmacht und wie eine Mauer beschaffen sein kann.

„Was kann uns sicheres Wissen vermitteln als unsere Sinne? Womit sonst können wir besser das Wahre vom Falschen unterscheiden?“ Lucretius

### **Wie ist das Verhalten eines alten Hasen in ungeschützter Wildbahn?**

Auch die Umgebung hat eine Wirkung auf das, was Sie wahrnehmen. Sammeln Sie dazu selbst Beispiele und überlegen Sie bitte, wie Sie eine Umgebung gestalten, was eine gute Basis für Wahrnehmung und eine gute tragfähige Beziehung ist. Die Voraussetzung für offene Wahrnehmung ist der geeignete Zustand. Ausschlaggebend für die Wahrnehmung ist der Zustand. Es ist oberste Führungsaufgabe für sich und

---

<sup>2</sup> 115

<sup>3</sup> 74

einen Zustand zu sorgen, mit dem Sie Beziehungen aufbauen können und dazu eine professionelle Sinnesschärfe erreichen, in der Sie sich und den anderen wahrnehmen können – andernfalls tun Sie etwas dafür. Bitte stellen Sie fest, wie Ihr guter Zustand die Qualität der Wahrnehmung unterstützt.

### **Bitte nicht Stören**

Störungen in allen Sinneskanälen können beeinflussen was Sie wahrnehmen. Ist es ein Anruf, ein Bohrhammer, Stress, ein Bruch in der Beziehungsebene, ein eigenes Abschweifen von Gedanken, Müdigkeit, kein Sichtkontakt, eine Sprache, die man nicht versteht, Hunger, Durst oder eine Notdurft. Was tun Sie schon in der Vorbereitung um Störungsfreiheit zu erreichen? Übriges, wenn wir über Stress reden, gibt es zwei Sorten: den Dys-Stress, den wir nicht mögen und den Eu-Stress, den wir gut „ertragen“, wie übermäßige Freude. Manfred Spitzer <sup>4</sup> vergleicht damit, dass es keinen Dys- und Eu-Rotwein gibt und berichtet darüber, dass das Gehirn gleichartig darauf reagiert. Es sei eine Frage der Bewertung, der Dauer und Dosis. Stress engt unsere Wahrnehmungsfähigkeit ein!

### **Bewegte Momente**

Wenn Sie den anderen betrachten und wahrnehmen, so ist aus der Hirnforschung bekannt, dass wird im wesentlichen auf Bewegungen achten, die einen Unterschied bilden, auf die wir uns vorher konzentrieren wollen. Wollen wir die Augenmuster beobachten, so legen wir unsere Aufmerksamkeit auf die Unterschiedsbildung der Augen eine Person. Andere wahrzunehmende Größen werden abgeschwächt bzw. ausgeblendet. Bleibt etwas gleich, so werden wir bald unsern Sinn abkehren und uns auf etwas bewegteres konzentrieren. Neulich habe ich mit einer Katze gespielt. Erst als ich das Wollknäuel bewegte, wurde die Katze aufmerksam.

„Was wir tatsächlich mit Informationen meinen, ist der Unterschied, der einen Unterschied macht.“ Gregory Bateson