



Sabrina Maru Adams

5 Kommunikationstechniken für bessere Gespräche



1 AKTIVES ZUHÖREN

Beim aktiven Zuhören geht es darum, **mit deiner vollen Aufmerksamkeit bei deinem Gegenüber** zu sein.

Du hörst hin, nimmst das Gesagte wahr und bist **ehrlich interessiert** daran, was dir der andere mitteilen möchte.

Das schafft eine tiefe Verbindung.

Beim aktiven Zuhören zeigst du deinem Gegenüber aktiv: ich bin mit meiner Aufmerksamkeit und meinem Interesse voll und ganz bei dir.

Die wichtigsten Techniken des aktiven Zuhörens:

Nachfragen

Du stellst deinem Gegenüber Fragen und zeigst, dass du an dessen Sichtweise interessiert bist.

Blickkontakt halten

Du hältst den Blickkontakt und schaust deinem Gegenüber in die Augen.

Klären

Du vergewisserst dich mit konkretem Nachfragen, ob du alles korrekt verstanden hast.

Nicken

Du nickst immer mal wieder, damit dein Gegenüber weiß, dass du präsent bist.

Aufmerksamkeit signalisieren

Du äusserst an den passenden Stellen ein „Hmm“ oder „Ja“ und zeigst so, dass du aufmerksam bist.

Ausreden lassen

Du lässt dein Gegenüber ausreden und unterbrichst nicht.

2 PARAPHRASIEREN

Paraphrasieren kannst du mit **Zusammenfassen** übersetzen.

Es bedeutet: **du gibst in deinen eigenen Worten wieder, was du gehört hast.**

So zeigst du deinem Gegenüber, dass du aufmerksam zugehört hast und sichergehen willst, dass du alles richtig verstanden hast.

Dein Gegenüber hat dadurch die Möglichkeit, zu klären, falls es Missverständnisse gibt oder wichtige Informationen fehlen.

Dein Kollege sagt:

„Ich weiß nicht, wie ich das alles bis zum nächsten Meeting schaffen soll.“



Deine paraphrasierte Antwort könnte sein:

„Wenn ich dich richtig verstehe, fühlst du dich überfordert und hast bis zum nächsten Meeting zu viel zu tun?“

3 METAKOMMUNIKATION

In der Metakommunikation geht es darum, „wie Kommunikationspartner ihre Aufmerksamkeit **auf eine höhere Ebene** verlagern und sich darüber austauschen, wie sie miteinander umgehen oder was sie im Moment stark beschäftigt.“



Du gehst also einen Schritt aus der Situation raus und sprichst darüber.

Du kommst mit deinem Gegenüber beim Smalltalk ins Stocken und ihr schweigt euch an.

Deine Metakommunikation könnte sein: „Jetzt stehen wir hier und keiner sagt was und wir schweigen uns an.“

Du bist genervt und das ist an deiner Stimme deutlich zu hören, als du mit einem Mitarbeitenden sprichst.

Deine Metakommunikation könnte sein: „Ich bin gerade total genervt und kann meinen Tonfall nicht mehr hören und dabei hat das gar nichts mit dir zu tun.“

4 ICH-BOTSCHAFTEN

Bei Ich-Botschaften steht deine Wahrnehmung im Mittelpunkt: du kommunizierst deine eigenen Ansichten und Gefühle, anstatt das Verhalten deines Gegenübers zu bewerten.

Die 3 Elemente einer Ich-Botschaft:

- 01** Du beschreibst die Situation oder das Verhalten deines Gegenübers konkret und aus deiner Perspektive:
„Mir ist aufgefallen, dass du mich heute im Meeting drei Mal unterbrochen hast.“
- 02** Du beschreibst, wie du dich dadurch fühlst.
„Das hat mich durcheinandergebracht und ich bin verärgert, dass ich meinen Standpunkt nicht klar überbringen konnte.“
- 03** Du sagst, was du dir für die Zukunft anders wünschst.
„Bitte lass mich beim nächsten Mal ausreden. Wenn ich zu Ende gesprochen habe, kannst du gerne mit der Diskussion starten.“

Vorteile von Ich-Botschaften:

Konstruktiv: Du sprichst über Tatsachen und machst keine wilden Schuldzuweisungen. Das macht deine Kommunikation konstruktiver.

Verbindend: Du drückst deine eigenen Gefühle aus. Das bringt eine persönliche Ebene in das Gespräch und wirkt verbindend.

Urteilsfrei: Ich-Botschaften funktionieren, ohne die andere Person zu verurteilen. Es geht darum, Tatsachen bewertungsfrei wiederzugeben.

5 FRAGETECHNIKEN

Fragen sind eine bekannte Kommunikationstechnik, um deinem Gegenüber zu zeigen, dass du an dessen Sichtweise und Meinung interessiert bist.

Es gibt zwei übergeordnete Fragetypen:

? Offene Fragen für ausführliche Antworten

„W-Fragen“ (Wer/ Wann/ Wo/ Wie/ Warum)

Hilfreich, um mehr Informationen zu bekommen oder wortkarge Menschen ein wenig aus der Reserve zu locken.

? Geschlossene Fragen für direkte Antworten

Gibt es nur eine eindeutige Antwort - „Ja“ oder „Nein“

Um kurz abzuklären, ob du etwas korrekt verstanden hast oder auch, um den Redefluss deines Gegenübers zu verlangsamen.

Auch bei dieser Kommunikationstechnik gilt: **Deine Haltung dahinter muss stimmen.** Es bringt nichts, wenn du dein Gegenüber mit Fragen überhäufst – egal ob offen oder geschlossen.

Wenn du deine:n Gesprächspartner:in wirklich verstehen willst, spürst du intuitiv, welche Fragestellung passt und in welchem Maße.

Entscheidend ist,
dass du den anderen
verstehen willst.

Kommunikation ist der Schlüssel zu anderen Menschen.

Du kommunizierst immer, sobald du einem anderen Menschen begegnest. Die Frage ist: WIE? Wie kommunizierst du? Wie wirkst du auf andere und wie fühlst du dich beim Sprechen?

Mein Name ist Sabrina Maru Adams. Ich bin Expertin für Kommunikation und Stimme, Hypnose-Coach, Wirtschaftspsychologin (M.Sc.), Logopädin und Mutter von zwei Kindern.

Seit 2011 begleite ich Unternehmer:innen, Selbstständige und Angestellte auf ihrem Weg zu einer klaren und selbstbewussten Kommunikation und einem souveränen Auftreten, das zu ihnen passt.

Damit sie sich wohlfühlen beim Sprechen, besser verstanden werden und Menschen begeistern.



Willst du ausdrucksstark kommunizieren und Freude haben, wenn du sprichst? Dann lade ich dich herzlich ein in meinen **Podcast "Das Wie beim Sprechen"** reinzuhören. Ich habe mittlerweile zu so vielen Themen eine Podcastfolge gesprochen, dass ich mir sicher bin, dass etwas Wertvolles für dich dabei ist.

[Hier geht`s zu meinem Podcast](#)

Deine Sabrina