



Wegweiser zum Wesentlichen Nr. 51 Februar 2019

Guten Tag,

mit diesem Rundbrief möchte ich Ideen und Impulse weitergeben, die mir persönlich geholfen haben - zum Nachdenken, zum Ausprobieren, zum Weitersagen,

Frühere Ausgaben des Wegweisers finden Sie auf meiner Internetseite unter:

<https://asslaender.de/veroeffentlichungen/wegweiser>

Inhalt

1. Gespräche führen, gut Verhandeln
2. Praxis-Tipp
3. Aktuelle Termine
4. Für Sie gelesen
5. Eine Ein-sicht die ich gerne an Sie weitergebe

1. **Gespräche führen, gut Verhandeln**

Unter Verhandeln verstehen wir meist „Preis- oder Gehaltsverhandlungen“, so etwas wie „Feilschen“. Verhandeln ist jedoch im Kern eine Gesprächsform, die dem optimalen Informationsaustausch und der Befriedigung der Interessen aller dient. Dazu braucht es Techniken, die sich erlernen lassen. So hat das renommierte Institut Huthwaite signifikante Unterschiede beobachtet, die gute Verhandler vom Durchschnitt unterscheiden:

1. An erster Stelle steht eine gute Fragetechnik. Die Guten stellen 4 Fragen pro 15 Minuten gegenüber 1 Frage bei den durchschnittlichen Verhandlern.
2. Sie investieren fast 10 % der Zeit, um ihr Verständnis sicherzustellen und fast 8 % in die Zusammenfassung der besprochenen Inhalte, gegenüber 4 % bei den anderen.
3. Sie kündigen sechs Mal so häufig die Art ihres nächsten Beitrages an, z. B. „Ich möchte Ihnen gerne eine Frage stellen“. Dadurch kann sich der Gesprächspartner auf das einstellen, was kommt.
4. Sie verzichten auf Gegenvorschläge, sondern versuchen den anderen zu verstehen.
5. Und sie verzichten darauf, Meinungsverschiedenheiten anzusprechen.
Dadurch verbleiben sie in einer positiven Gesprächsatmosphäre.

Beispiel: Ein kleines Maschinenbauunternehmen verhandelte über einen interessanten Großauftrag. Der Einkäufer bestand auf 5 % Preisnachlass, der aber für den Hersteller nicht kalkulierbar war. Durch Nachfragen stellte sich heraus, dass der Einkäufer diese Vorgabe seitens seiner Geschäftsführung hatte.



Man einigte sich auf 5 % Preisnachlass und setzte die Einarbeitung und spezielle Justierung der Anlagen, die im ursprünglichen Preisangebot enthalten waren, auf eine extra Rechnung. Der Einkäufer konnte in seinem Unternehmen ein gutes Ergebnis präsentieren und der Maschinenbauer hatte sogar insgesamt mehr Einnahmen als in der ersten Kalkulation.

Mitarbeitergespräche, Führungsgespräche, Konfliktgespräche.

Hier geht es nicht um ein gutes Verhandlungsergebnis im Sinne von Preisen oder Bedingungen, sondern um das Erreichen sehr individueller Gesprächsziele. Das Gesprächsziel sollte zu Beginn allen Beteiligten klar sein. Dabei lassen sich die o.g. Techniken genauso einsetzen.

Wesentlich ist zusätzlich, dass wir in der Kommunikation strikt zwischen der **Sachebene und der Beziehungsebene** trennen und keine Formulierungen nutzen, die beides vermischen.

Beispiel: „Sie haben das nicht rechtzeitig fertig gemacht.“

Das ist in einem Satz Feststellen eines Sachverhaltes, Verurteilung, Vorwurf, Rechthaberei. Eine Lösungsorientierung ist ausgeschlossen. Das Gegenüber wird in die Verteidigung gezwungen, bei der es sich rechtfertigen oder entschuldigen muss, und wird sich vermutlich elend und klein fühlen.

Was löst dieser Satz bei Ihnen aus? „Warum haben Sie das nicht rechtzeitig weggeschickt?“

Es ist wieder **Vermischung von Behauptung und Unterstellung eines Sachverhaltes, Vorwurf, Schuldzuweisung. Das Gegenüber muss sich jetzt verteidigen.**

Das Wort „**Warum?**“ ist nur in reinen Sachdiskussionen sinnvoll und in Konfliktsituationen strikt verboten.

Wie wirkt dieser Satz auf Sie? „Das Angebot ist meines Wissens nicht rausgegangen. Was ist der Grund?“

Hier wird eine Tatsache beschrieben, zugleich mit der Einladung meinen Wissensstand ggf. zu korrigieren.

Die Frage nach dem Grund ist ohne jeden Vorwurf eine reine Sachfrage und ermöglicht so, sofort nach Lösungen zu suchen.



2. Praxis-Tipp

1. Sie wollen neues Verhalten praktizieren: Konzentrieren Sie sich zunächst nur auf ein Verhalten, z.B. mehr Fragen stellen; trainieren Sie es, bis es eine feste Gewohnheit ist.
2. Setzen Sie sich konkrete Ziele, die messbar sind, z.B. im nächsten Meeting stelle ich mindestens drei Fragen.
3. Legen Sie einen festen Fragenkatalog an mit Fragen, die Sie immer wieder stellen können, z.B. Was meinen Sie konkret? Was ist heute wichtig?
4. Versuchen Sie in der Vorbereitung und in Ruhe folgendes zu trennen: Was sind die Fakten und das Thema? Welche Gefühle habe ich dabei? Was sind meine echten Bedürfnisse?
5. Praktizieren Sie Verständnisfragen: „Habe ich das richtig verstanden, Sie sagten“ „Ich fasse zusammen, bitte korrigieren Sie mich, wenn ich etwas falsch verstanden habe.“

3. Aktuelle Termine

Besondere Seminare und Veranstaltungen

- Selbstmanagement: Sich selbst gut führen Mo. 18.03. – Mi. 20.03.2018 in Warendorf
Infos und Anmeldung unter:
<https://akademie-knegendorf.de/seminar/selbstmanagement-sich-selbst-gut-fuehren-2>
- KONGRESS HEILIGENFELD- ACHTSAMKEIT: EVOLUTION – BEWUSSTSEIN – MENSCHSEIN
vom 16. bis 19. Mai 2019 in Bad Kissingen
Für den Kongress sind noch wenige Plätze buchbar. www.kongress-heiligenfeld.de
- Post-Workshop zum Kongress Achtsamkeit, am Sonntag, 19.05.19 (14:00 - 18:30 Uhr)
Achtsam aufstellen - Achtsamkeit aufstellen
Referent: Dr. Friedrich Assländer

Diesen Workshop kann man separat und unabhängig vom Kongress buchen. Es ist eine preiswerte Möglichkeit (95 €), Systemaufstellungen und meine Arbeit kennenzulernen.
<https://www.kongress-heiligenfeld.de/pre-und-post-workshops/>



Führungsseminare: Spirituell Führen- Einzelkurse/ Curriculum- auf dem Schwanberg

Jeder Kurs kann einzeln gebucht werden, als Curriculum (4 Kurse) oder als Mastercurriculum (6 Kurse).

22. Curriculum

- Teil 1 Führen und geführt werden (**ausgebucht**) Do., 28.03. - Sa., 30.03.2019
- Teil 2 Wieder Zeit haben Do., 20.06. - Sa., 22.06.2019
- Teil 3 Umgang mit schwierigen Emotionen Do., 10.10. - Sa., 12.10.2019
- Teil 4 Klartext reden Do., 30.01. - Sa., 01.02.2020

21. Curriculum

- Teil 5 Grenzen erkennen, setzen, achten Do., 30.05. - Sa., 01.06.2019
- Teil 6 Ganzheitlich führen - männlich/weiblich Do., 19.09. - Sa., 21.09.2019

Aufstellungsseminare: Gut aufgestellt - Einzelkurse - Ausbildung- auf dem Schwanberg

Die Ausbildung zum zertifizierten Systemaufsteller kann mit jedem Kurs begonnen werden. Jeder Kurs kann auch einzeln gebucht werden. Jeweils am Samstag ist es möglich, als Tagesteilnehmer ein berufliches oder privates Anliegen aufzustellen.

- Intensivkurs 1: Grundlagen (**ausgebucht**) Do., 04.04. – Sa., 06.04.2019
- Systemisch zum Projekterfolg Do., 04.07. – Sa., 06.07.2019
- Familien- und Lebensthemen Do., 26.09. – Sa., 28.09.2019
- Entscheiden und Umsetzen Do., 28.11. – Sa., 30.11.2019

- Familien-u. Lebensthemen in Trier Fr., 25.10. – Sa., 26.10.2019
Anmeldung per Mail bitte an : elzbieta sobotta@gmx.de

4. Für Sie gelesen:

Sheldrake, Rupert, Verlag O.W. Barth
Die Wiederentdeckung der Spiritualität – 7 Praktiken im Fokus der Wissenschaft

Der Biologe, der durch seine Beschreibung von morphogenetischen Feldern weltberühmt geworden ist, erklärt anschaulich Erkenntnisse der Wissenschaft zu Meditation, Dankbarkeit, Ritualen, Musik, Pilgern u.a.. Er gibt sehr konkrete Tipps, wie wir diese Erkenntnisse in unseren Alltag einbauen können.

Ich vergebe sieben von fünf Sternen!



DR. FRIEDRICH ASSLÄNDER
Wege zum Wesentlichen

5. Eine Ein-Sicht, die ich gerne an Sie weitergebe:

All mein Wissen ist wichtig.
All mein Erleben ist wichtig.
All mein Verhalten ist richtig.

Ihr Friedrich Assländer

©...nur zum privaten Gebrauch

alle Rechte bei Dr. Friedrich Assländer, Dettelbach.

Weitergabe unter Angabe der Quelle (Autor plus Internetseite) erwünscht - gewerbliche oder firmeninterne Nutzung der Texte nach Rücksprache.

Dr. Friedrich Assländer, Hans-Löffler-Straße 23, 97337 Dettelbach, info@asslaender.de, Fon: +49-9324-9784780

Geschäftsführer: Dr. Friedrich Assländer

Wenn Sie diesen „Wegweiser“ - nicht mehr beziehen möchten, bitte ich um kurze Benachrichtigung zur Abmeldung an: buero@asslaender.de