

Für den Psychologen **Thomas Gordon** (1918 – 2002) gehörte zur erfolgreichen Gesprächsführung neben dem aktiven Zuhören (siehe Teil 3 dieser Artikelserie) auch das Senden so genannter Ich-Botschaften.

Ich-Botschaften senden

Ich-Botschaften senden

Wenn Sie die Gespräche in Ihrem Umfeld analysieren, können Sie feststellen, dass viele Äußerungen Sie- oder Du-Elemente enthalten. Solche Du-Botschaften können in direkter oder verdeckter Form auftreten.

„Können Sie mich vielleicht mal ausreden lassen?“ ist eine solche Du-Botschaft, auch wenn sie als Frage daherkommt. Die eigentliche (verdeckte) Aussage ist ein Befehl und lautet: „Hören Sie auf, mich zu unterbrechen.“

Besonders häufig tauchen Du-Botschaften in schwierigen oder konflikthafter Gesprächssituationen auf. Es entsteht dann schnell eine Negativ-Spirale, denn die Gefahr ist groß, dass die Beziehung zum Gesprächspartner und das gesamte Gesprächsklima durch Du-Botschaften weiter verschlechtert werden. Die meisten Menschen hören einen Vorwurf, eine Herabsetzung oder Ablehnung in der Du-Botschaft und das provoziert in erster Linie Widerstand.

Zu den Du-Botschaften gehören:

Befehle

„Halten Sie sich an die Vorschriften.“
„Hören Sie sofort damit auf.“

Drohungen

„Wenn Sie so weiter machen, ...“
„Wollen Sie es auf die Spitze treiben?“

Belehrungen

„Sie sollten besser ...“
„So können Sie das nicht machen.“

Bewertungen

„Da sind Sie schlecht informiert.“
„Ihr Standpunkt ist unhaltbar.“

Verhöre

„Woher wollen Sie das wissen?“
„Müssen Sie eigentlich immer ...?“

Ratschläge

„Ich kann Ihnen nur raten ...“
„Warum machen Sie nicht ...?“

Vorhaltungen

„Wie können Sie das sagen, wenn ...?“
„Gerade Sie sollten sich überlegen ...“

Unterstellungen

„Sie wissen doch ganz genau ...“
„Sie wollten ja schon immer ...“

Mit der Du-Botschaft machen Sie Ihren Gesprächspartner und sein Verhalten zum Thema, bewerten es und versuchen, darauf Einfluss zu nehmen. Indem Sie dem anderen sagen, was er zu tun und zu lassen hat, wollen Sie die Situation kontrollieren. Damit stellen Sie sich über den anderen, bringen aber Ihr eigentliches Anliegen und Ihre Emotionen nicht zum Ausdruck.

Formulieren von Ich-Botschaften

Mit der Ich-Botschaft machen Sie Aussagen über Ihre eigenen Ziele, Bedürfnisse und Emotionen und zeigen Ihrem Gesprächspartner die Konsequenzen bestimmter Verhaltensweisen auf. Dabei begegnen Sie ihm auf Augenhöhe, ohne den Anspruch, Ihre Sichtweise durchzusetzen. Die Kommunikation verläuft offen, ehrlich und direkt, Sie greifen Ihren Gesprächspartner nicht an. Doch Vorsicht: Nicht jeder Satz, der mit „Ich“ beginnt, ist schon eine Ich-Botschaft. Ich finde, Sie sollten jetzt damit aufhören ist lediglich eine verpackte Du-Botschaft.

Eine vollständige Ich-Botschaft besteht aus drei Komponenten:

1. Sie beschreiben das auslösende Verhalten, ohne es zu bewerten.
Sie kommen zu unserer Besprechung eine halbe Stunde zu spät.
2. Sie sagen, welche Gefühle dieses Verhalten bei Ihnen hervorruft.
Darüber ärgere ich mich sehr ...
3. Sie nennen die möglichen Konsequenzen.
... weil jetzt erst alle Tagesordnungspunkte wiederholt werden müssen, bevor wir weiterarbeiten können.

1. Für wen gehörte neben dem aktiven Zuhören auch das Senden so genannter Ich-Botschaften zur erfolgreichen Gesprächsführung?

.....

2. Welche Elemente sind in vielen Gesprächen enthalten?

.....

.....

3. In welcher Form können Du-Botschaften auftreten?

a)

b)

4. In welchen Gesprächssituationen tauchen Du-Botschaften besonders häufig auf?

.....

.....

5. Welche typischen Du-Botschaften gibt es?

a)

b)

c)

d)

e)

f)

g)

h)

6. Formulieren Sie ein Beispiel für eine Du-Botschaft, die eine Drohung enthält.

.....

7. Was machen Sie mit der Du-Botschaft zum Thema?

.....

.....

8. Formulieren Sie ein Beispiel für eine Du-Botschaft, die eine Unterstellung enthält.

.....

9. Welche Aussagen machen Sie mit einer Ich-Botschaft?

.....

.....

.....

.....

.....

10. Aus welchen Komponenten besteht eine vollständige Ich-Botschaft?

a)

.....

b)

.....

c)

1. Für wen gehörte neben dem aktiven Zuhören auch das Senden so genannter Ich-Botschaften zur erfolgreichen Gesprächsführung?

für den Psychologen Thomas Gordon

2. Welche Elemente sind in vielen Gesprächen enthalten?

Viele Äußerungen in Gesprächen enthalten Sie- oder Du-Elemente.

3. In welcher Form können Du-Botschaften auftreten?

a) in direkter Form

b) in verdeckter Form

4. In welchen Gesprächssituationen tauchen Du-Botschaften besonders häufig auf?

in schwierigen oder konfliktreichen Gesprächssituationen

5. Welche typischen Du-Botschaften gibt es?

a) Befehle

b) Drohungen

c) Belehrungen

d) Bewertungen

e) Vershöre

f) Ratschläge

g) Vorhaltungen

h) Unterstellungen

6. Formulieren Sie ein Beispiel für eine Du-Botschaft, die eine Drohung enthält.

(freie Formulierung)

7. Was machen Sie mit der Du-Botschaft zum Thema?

ihren Gesprächspartner und sein Verhalten

8. Formulieren Sie ein Beispiel für eine Du-Botschaft, die eine Unterstellung enthält.

(freie Formulierung)

9. Welche Aussagen machen Sie mit einer Ich-Botschaft?

Mit einer Ich-Botschaft mache ich Aussagen über meine eigenen Ziele, Bedürfnisse und Emotionen und zeige meinem Gesprächspartner die Konsequenzen bestimmter Verhaltensweisen auf.

10. Aus welchen Komponenten besteht eine vollständige Ich-Botschaft?

a) Ich beschreibe das auslösende Verhalten, ohne es zu bewerten.

b) Ich sage, welche Gefühle dieses Verhalten bei mir hervorruft.

c) Ich nenne die möglichen Konsequenzen.