

Manuela Möller | Stormarn, 21. April 2012

Workshop „Gekonnt Präsentieren“ Politikmesse für Frauen

EAFF



Auf die Wirkung kommt es an

Auf die Haltung kommt es an

Kommunikationsfalle Haltung

- ▶ **Konfliktscheu:** Ziele werden auf Umwegen angegangen. Konflikte und Aggressionen werden zu stark unterdrückt und nicht nach außen getragen.
- ▶ **Fremdbestimmung:** Was andere (Vorgesetzte/r, Kinder, Partner/in) wünschen und denken wird wichtiger genommen als die eigenen Bedürfnisse.
- ▶ **Harmoniewunsch:** Harmonie ist das oberste Ziel, selbst dann, wenn dies zu Unehrlichkeit und Verleugnung der eigenen Bedürfnisse führt.
- ▶ **Vorausseilender Gehorsam:** Die Interessen anderer werden stärker vertreten als die eigenen. Loyalität wird mit Unterwerfung verwechselt.

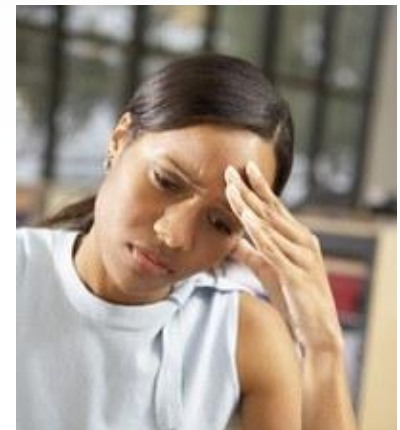
Aus: Marion Knaths, Communication Training, 2009



Hinderliche (typisch weibliche) Glaubenssätze

- ▶ Harte Arbeit und gute Leistung wird anerkannt und belohnt.
- ▶ Das war nicht perfekt – das geht noch besser.
- ▶ Ich darf mich nicht so in den Vordergrund drängen.
- ▶ Wenn ich dem anderen klar meine Meinung sage, ist er beleidigt.
- ▶ Das kann ich nicht.
- ▶ Mir ist wichtig, dass mein Gegenüber mich mag.
- ▶ Macht ist etwas Schlechtes.
- ▶ Es ist wichtiger, was ich sage, als wie ich es sage.

Aus: Marion Knaths, Communication Training, 2009

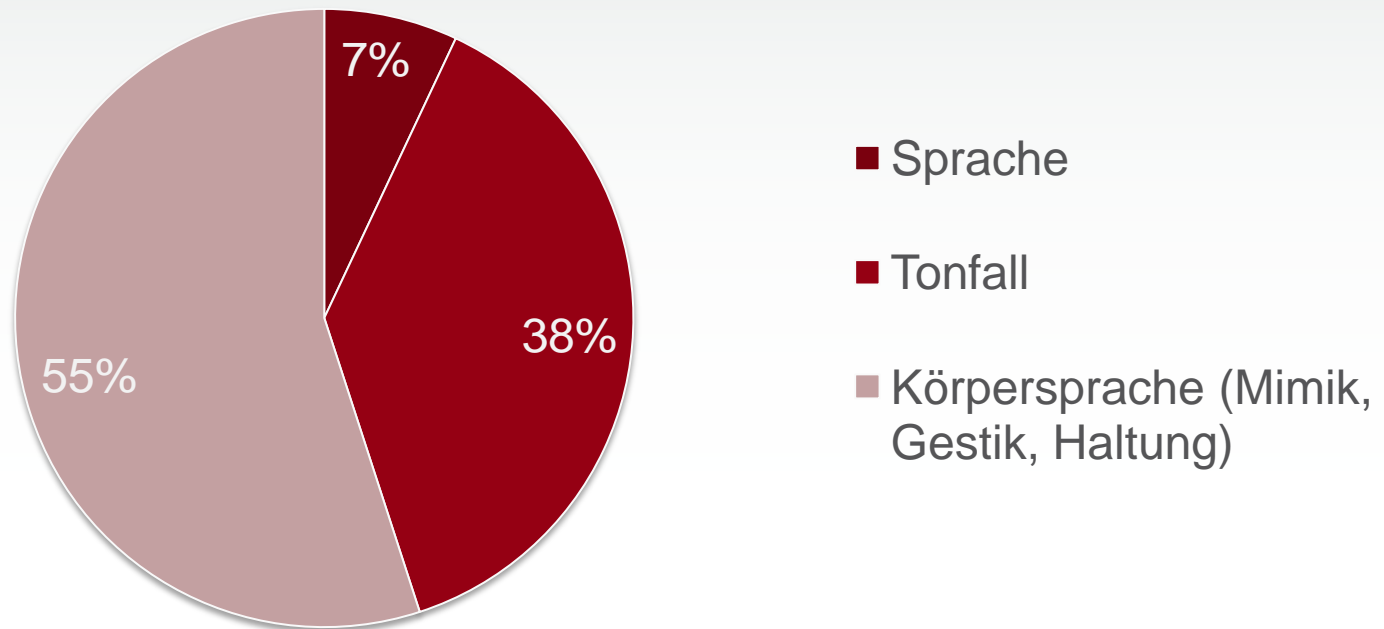


Hilfreiche Glaubenssätze

- ▶ Wettbewerb macht Spaß!
- ▶ Es ist wichtiger, wie ich etwas sage, als was ich sage!
- ▶ Man muss mich nicht mögen, sondern respektieren und wertschätzen!
- ▶ Es bringt mich voran, wenn ich mich direkt und klar ausdrücke!
- ▶ Wenn ich etwas gut gemacht habe, dann sage ich es auch!
- ▶ Ich bin meine eigene PR-Managerin!

Aus: Marion Knaths, Communication Training, 2009

Kommunikationsanteile - Was wirkt?!



Aus: Albert Mehrabian, Silent Messages, 1971

Kommunikationsfalle Sprache

- ▶ **Mangelnder Nachdruck:** Ich *möchte/würde* gern Folgendes dazu anmerken...; „Wenn niemand etwas dagegen hat, *könnten* wir ...“
- ▶ **Rücknahme:** „*Vielleicht könnte man* folgendermaßen vorgehen...“; „*Eigentlich* halte ich das nicht für richtig“
- ▶ **Überflüssige Fragen formulieren:** „*Darf/Kann* ich dazu etwas sagen...?“
- ▶ **Redezeit:** Frauen beanspruchen häufig weniger Redezeit als Männer.



Aus: Marion Knaths, *Communication Training*, 2009

„Schreiben Sie das Protokoll.“

Kommunikationsfalle Körpersprache

- ▶ **Immer nur Lächeln:** Frauen lächeln häufig zuviel und auch dann noch, wenn ihnen gar nicht mehr danach zu Mute ist.
- ▶ **Unterwürfige Kopf- und Körperhaltung:** Neigen des Kopfes beim Sprechen, Zusammenziehen der Schultern, eingeknickter Oberkörper, übereinandergeschlagene, eng anliegende Beine, wenig Raum einnehmend
- ▶ **Vermeidung von längerem Blickkontakt:** „Wegschauen bei längerem Blickkontakt, Blick wird beim Gespräch für längere Zeit nach unten oder zur Seite gerichtet.

Aus: Marion Knaths, Communication Training, 2009

Kommunikationsfalle Körpersprache



Körpersprachliche Signale der Macht

- ▶ Unterbrechen
- ▶ Gesicht ernst, strenger Blick, „steinern“
- ▶ Gesenkte Stimme
- ▶ Kopf erhoben, Blick geradeaus
- ▶ Erhöhte Position (auf andere herabsehend)
- ▶ Anstarren
- ▶ Hochgehaltenes Spitzdach mit Händen
- ▶ Hochgerecktes Kinn
- ▶ Sich groß und breit machen
- ▶ Mit dem Finger zeigen
- ▶ Zuneigen, sich nach vorn beugen (in den Raum des anderen eindringen)

Aus: Marion Knaths, Communication Training, 2009

Körpersprachliche Signale der Macht



Literaturhinweise



Peter Modler: Das Arroganz Prinzip.
So haben Frauen mehr Erfolg im Beruf.

Marion Knaths: Spiele der Macht.
Wie Frauen sich durchsetzen.



Gesprächsstil

Frauen	Männer
beziehungorientiert	statusorientiert
sprechen, - um Kontakt, Nähe, Sympathie zu schaffen	sprechen, - Um sich darzustellen - um herauszufinden, ob die/der andere überlegen bzw. unterlegen ist
harmonische Atmosphäre schaffen	
viele Zuhör-Signale: - lächeln - hm, ja - Kopfnicken	Statusrangeleien: - widersprechen - lange Monologe halten - mit Sticheleien provozieren
auf gleiche Redezeit für alle achten	andere kleinmachen, um sich selbst ins Recht zu setzen
Gespräch im Fluss halten: - Fragen stellen	keine Verbundenheitssignale: - einfach schweigend zuhören - wegsehen

Aus: Marion Knaths, *Communication Training*, 2009

Feedback Regeln

- ▶ Nicht moralisch bewerten
- ▶ Konkret, nicht verallgemeinernd
- ▶ Beschreiben, nicht interpretieren und analysieren
- ▶ Ich-Aussagen; nur im eigenen Namen sprechen

Achtung: Jede Wahrnehmung ist subjektiv, jedoch eine zusätzliche Information darüber, wie ein/e andere/r mich sieht.

Kurzvorstellung

Feedback von für _____

Stellt Blickkontakt her und hält ihn	++	+	-	--
Körperhaltung offen und gerade	++	+	-	--
Stimme angemessen laut und klar	++	+	-	--
Aussage, Mimik, Gestik im Einklang	++	+	-	--
Inhalt beeindruckend	++	+	-	--
Sicheres und überzeugendes Auftreten	++	+	-	--
Guter Abgang	++	+	-	--

Bemerkungen: _____

Vielen Dank!

EAF | Europäische Akademie für Frauen in Politik und Wirtschaft

Manuela Möller

Tel.: +49 (0)30 – 288 798 62

Mail: moeller@eaf-berlin.de

www.eaf-berlin.de