

Inhalt

Willkommen	v
TEIL A MAXIMEN DES GEGENWÄRTIG-SEINS	1
<i>Unser Alltag ist voller Gespräche: sie sind eine zentrale Aktivität in unserer Lebensführung. Machen Sie Selbstmanagement dabei zu Ihrem beständigen Begleiter. Seien Sie sich kontinuierlich über Ihr Innenleben bewusst, und gestalten Sie es aktiv im Verlauf jeder Gesprächssituation.</i>	
MAXIME 1 Etablieren Sie einen Feedback-Zyklus	2
<i>Beobachten Sie sich selbst in Gesprächssituationen. Halten Sie die Ergebnisse schriftlich fest, und reflektieren Sie systematisch über die Erfahrungen, die Sie gesammelt haben. Machen Sie dies zu einer Gewohnheit, in die Sie dann schrittweise die Techniken dieses Buches integrieren können.</i>	
MAXIME 2 Nehmen Sie den Charakter jeder einzelnen Ihrer Konversationen wahr	11
<i>Jedes Gespräch lässt sich einem von drei hauptsächlichen Charaktertypen zuordnen; der Charakter eines Gesprächs kann sich aber auch mittendrin ändern. Seien Sie sich jederzeit darüber bewusst, welchen Charakter eine Konversation hat.</i>	
MAXIME 3 Holen Sie sich Feedback aus der Realität	19
<i>Bringen Sie sich aktiv in geeignete Situationen, in denen Sie sich ausprobieren können. Halten Sie dabei den Fokus aufrecht; tragen Sie meditative Aufmerksamkeit mit sich.</i>	

MAXIME 4 Bestimmen Sie Gesprächsziele 27

Machen Sie sich Gesprächsziele klar: Ihre eigenen, und auch die der anderen Gesprächsteilnehmer. Ziele bleiben meistens unausgesprochen; oft werden sie nicht konsequent verfolgt. Entwickeln Sie ein Gespür dafür, sie dennoch zu erkennen und einzuordnen.

MAXIME 5 Machen Sie CONVERSATION ZEN zu einer Konstante in Ihrem Gesprächsstil 37

Fahren Sie grundsätzlich zweigleisig: machen Sie es sich zu einem stehenden Motiv, Ihr Innenleben in einem gut ausgewogenen Gleichgewicht zu halten — neben allen anderen Zielen, die jedes gegebene Gespräch für Sie sonst noch hat. Halten Sie diese zweite Schiene beständig im Bewußtsein, und lassen Sie ihr einen Teil Ihrer Aufmerksamkeit zufließen.

TEIL B MAXIMEN DES UMGANGS 43

In unserer Kultur gibt es gewisse, immer wieder vorkommende Muster im Gesprächsverlauf, die uns für einen Moment aus dem inneren Gleichgewicht bringen können — und manchmal auch nachträglich noch den Gesprächsverlauf beeinträchtigen. Lernen Sie diese Muster erkennen und halten Sie Strategien bereit, um in der konkreten Situation damit umzugehen.

DIE EIGENE INNERE FLUKTUATION

MAXIME 6 Wahren Sie durchgehend Haltung und Präsenz 47

Haltung und Präsenz sind das äußerlich wahrnehmbare Spiegelbild unserer inneren Einstellung. Die eigene Körpersprache, Stimme, und Wortwahl senden Ihnen ständig Signale darüber, wie sich Ihr Innenleben verändert; wie häufig und wie gezielt Sie mit Ihrem Umfeld interagieren ist ein Maß für Ihre persönliche Präsenz in der Gesprächssituation. Registrieren Sie all diese Signale, und treffen Sie nuanciert ausgleichende Maßnahmen.

MAXIME 7 Seien Sie Ihr eigener Verbündeter 52

Muster der Selbstverurteilung sind ein fruchtbarer Nährboden für Störenfriede, die Ihr inneres Gleichgewicht beeinträchtigen. Ersetzen Sie diese durch Muster, in denen Sie sich mit sich selbst verbünden.

DIE GEGEBENHEITEN DER KONSTELLATION

MAXIME 8 Schärfen Sie das Gespür für die unterschwelligsten Grenzen im Gespräch 61

Entwickeln Sie einen Sinn dafür, wo unausgesprochene Grenzen im Gespräch verlaufen. Finden Sie heraus, was der Ursprung der Grenzen ist, wann und wohin sie sich im Gesprächsverlauf verschieben, und wie sie sich auflösen lassen. Entscheiden Sie bewußt, welche Sie respektieren und welche Sie übertreten wollen; wenn Sie letzteres tun, dann seien Sie vorbereitet auf die aktiven und passiven Widerstände, die Sie erfahren.

MAXIME 9 Setzen Sie den Fuß nur auf festen Boden 70

Eliminieren Sie aus Ihrem Gesprächsverhalten alle Züge, die darauf berechnet sind, daß die anderen Gesprächspartner Sie mögen. Sonst kommunizieren Sie sich selbst gegenüber, daß Ihr Erfolg (und Wert) von den Sympathien der anderen abhängt. Damit gehen Sie über trügerischen Sumpfboden: die Sympathien anderer hängen von Faktoren ab, die Sie weder wahrnehmen noch beeinflussen können.

DAS VERHALTEN DER ANDEREN	78
MAXIME 10 Entkommen Sie dem Spiel der gegenseitigen Überbietungen	81
<i>Viele Menschen, mit denen Sie ins Gespräch kommen, fassen es (oft unbewußt) als eine Form des Wettkampfs mit Ihnen auf, in dem ein unsichtbares Publikum Sie, auf der Grundlage dessen, was Sie sagen, zum Gewinner oder Verlierer erklärt. Werden Sie sich über die vielen kleinen Nuancen bewußt, in denen sich diese Sichtweise auf Sie überträgt, und machen Sie Ihre Gedanken und Handlungen immun dagegen.</i>	
MAXIME 11 Unterscheiden Sie sicher zwischen Irrlichtern und Ihrem eigenen Richtungssinn	89
<i>Lassen Sie sich nicht durch den Einfluß, den Gesprächspartner auf Sie ausüben, von Ihrer gewählten Richtung abbringen oder aus der inneren Balance werfen. Entwickeln Sie ein Gespür dafür, wann es Ihr eigener Richtungssinn ist, der Sie leitet, und wann Sie von einem Irrlicht gelockt werden.</i>	
Dank	98
Anmerkungen und Nachweise	99
Bibliographie	102
Index	106

CONVERSATION ZEN

SELBSTMANAGEMENT IN GESPRÄCHEN

Leif Frenzel

Eudaimonia Consulting & Publishing

Ettlingen

Copyright © 2017 Leif Frenzel. Alle Rechte vorbehalten.
Publiziert von Eudaimonia Consulting & Publishing GmbH, Ettlingen
ISBN 978-3981846201