

Weiterführende Internet-Informationen zum Buch :



Kapitel 3.1: Vier Seiten einer Nachricht

Liebe Leserin, liebe Leser,

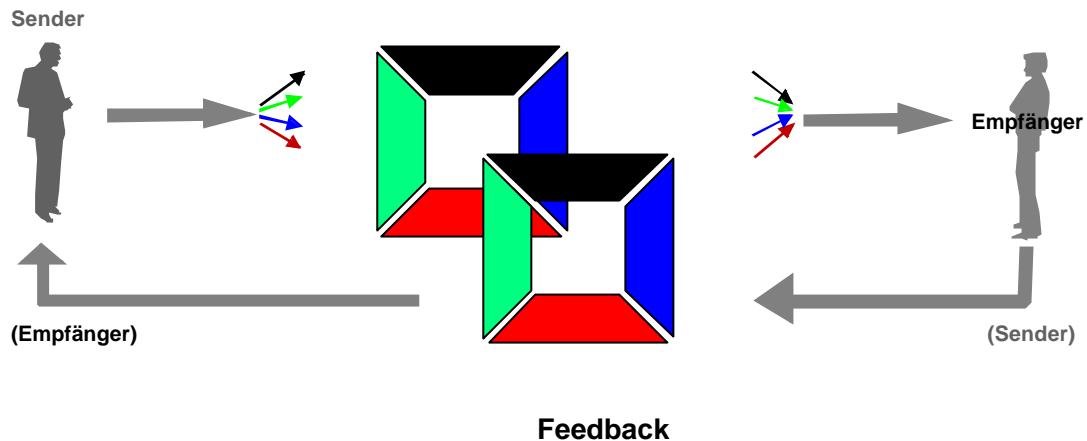
auf welcher der ‚vier Ebenen‘ wir Botschaften hören und entschlüsseln hat neben rein situativen Aspekten auch etwas mit unser Person, mit eignen Erfahrungen und Vorlieben zu tun.

Der folgende Fragebogen hilft Ihnen dabei, ihr eigenes Frageverhalten ein wenig mehr zu reflektieren.

Ein Tipp am Rande. Geben Sie diesen Fragebogen doch mal Ihren Freunden und Bekannten und diskutieren Sie anschließend die Ergebnisse!

Viel Spaß beim Austausch!

Fragebogen zum persönlichen Kommunikationsverhalten



Nachfolgend finden Sie eine Reihe von verschiedenen Kommunikationssituationen.

Bitte lesen Sie sich die Situationen und die darauf folgenden Antwortmöglichkeiten genau durch und bewerten Sie die verschiedenen Antwortmöglichkeiten (A, B, C und D) indem Sie ihnen Punkte von 1 - 4 zuweisen:

- ✍ Geben Sie der "Antwort" 4 Punkte, die Ihnen **am meisten** zusagt,
- ✍ geben Sie der "Antwort" 3 Punkte, die Ihnen **dann** am meisten zusagt.
- ✍ geben Sie der "Antwort" 2 Punkte, die Ihnen **weniger** zusagt - und
- ✍ geben Sie der "Antwort" 1 Punkt, die Ihnen **am wenigsten** zusagt.

Beachten Sie, dass es sich dabei um keinen "Test" mit objektiv eindeutigen Antworten handelt, sondern um einen offenen Fragebogen, in dem Ihre persönlichen Einstellungen beleuchtet werden sollen. Und dabei hilft es **Ihnen** am meisten, wenn Sie so ehrlich und offen wie möglich antworten!

Sie haben für den ganzen Fragebogen ausreichend Zeit!

Viel Spaß und Erfolg!

Situation 1

Es ist Sonntag und Sie fahren mit Ihrer(m) FreundIn ins Grüne. Als Sie an einer Ampel anhalten meint diese(r): „Du, die Ampel ist grün.“
Was meint sie/er?

A		Sie/er will dass Sie losfahren.
B		Sie/er ist etwas ungeduldig.
C		Sie/er hält Sie für einen schlechten Autofahrer.
D		Die Ampel hat eben auf grün geschaltet.

Situation 2

Ihr Zimmernachbar und Sie sitzen am Schreibtisch und bearbeiten die Eingangspost. Dabei sagt er: "Wie soll man eigentlich diese Flut von geänderten Bestimmungen bewältigen?"
Was antworten Sie?

A		„Tja, ich sehe wie Ihnen der Kopf raucht.“
B		„Ach ja, nun übertreiben Sie aber ein wenig, hm?“
C		"Sie haben völlig recht, da hat sich in letzter Zeit wirklich Einiges getan."
D		"Wir können uns ja mal zusammen Lösungsmöglichkeiten überlegen."

Situation 3

Sie kommen pünktlich am Abend gegen 18.30 nach Hause. Als Sie sich an den Esszimmertisch zu Ihrer(m) LebenspartnerIn setzen bemerkt diese(r): „Du hast ja einen Fleck auf dem Pulli!“
Was denken Sie?

A		„Das kann nur von dem Kaffee sein, den ich mir eben noch in einer Autobahnraststätte geholt habe.“
B		Sie/er will, dass ich den Pulli ausziehe und reinigen lasse.“
C		„Heute ist sie/er wieder ein wenig pingelig drauf.“
D		„Es ist ihr(m) sehr wichtig, dass ich immer gut und gepflegt aussehe.“

Situation 4

Sie kommen aus einer Besprechung zurück an Ihren Schreibtisch als Ihr (befreundeter) Kollege bemerkt: „Übrigens: Der Toner im Drucker ist schon wieder leer!“
Was denken Sie?

A		Es ist nett, dass er mich darauf aufmerksam macht!
B		Ich muss mal schauen ob wir noch eine Ersatzpatrone haben.
C		Die Kopien im Drucker wurden die letzten Tage schon immer blasser.
D		Wahrscheinlich nervt es ihn, weil er gerade eine Folie ausdrucken wollte.



Situation 5

Auf dem Flur in Ihrer Firma begegnen Sie einem ehemaligen Kollegen, der Ihnen schmunzelnd zuflüstert: „Haben Sie auch schon gehört, dass nun auch der Müller zum 01. 01 in vorzeitigen Ruhestand geschickt wird?“
Was meinen Sie möchte er Ihnen sagen?

A		Er möchte, dass Sie ihn fragen, wie es dazu kam.
B		Er hält Sie für einen Vertrauten und meint Sie freut das auch!
C		Aus ihm spricht eine gewisse Schadenfreude!
D		Derzeit verlassen viele Kollegen die Firma in vorzeitigen Ruhestand.

Situation 6

Sie feiern nach Dienstschluss im Kreis der Kollegen Ihren Geburtstag am Arbeitsplatz und haben zu diesem Zweck ein paar belegte Brötchen bestellt. Da meint eine Kollegin im Kreis: „Mit den Jahren wird ja bei uns auch immer weniger gefeiert!“
Was will Sie Ihnen wohl sagen?

A		Sie schätzt es an Ihnen, dass Sie diese kleine Feier organisiert haben.
B		Sie möchte, dass auch andere Kollegen Ihrem Beispiel folgen und feiern!
C		Sie bedauert es sehr, wie wenig man sich auch mal privat trifft.
D		Die Anzahl privater Feiern in den letzten Jahren reduzierte sich merklich.

Situation 7

Sie haben gestern Abend Ihren neuen Dienstwagen bekommen und zeigen ihn stolz Ihrem ehemaligen Chef. Nach einer kurzen Besichtigung meint er: „Sie haben ja weiße Ledersitze!“
Was will er Ihnen wohl sagen?

A		Statt pflegeleichtem dunklem Stoff sind diese Sitze aus eher empfindlichem weißem Leder.
B		Er beneidet Sie ein wenig und meint, dass Sie es ein wenig übertreiben mit der Protzerei!
C		Er achtet sehr auf die Innenausstattung bei Firmenfahrzeugen.
D		Sie sollten sehr aufpassen, da diese sehr schmutzempfindlich sind.

Situation 8

Sie haben von einer Dienstreise nach Brüssel einige Schokoladenspezialitäten mitgebracht. Als Sie am nächsten Tag zwei Ihrer Kolleginnen etwas davon anbieten meint eine: „Die machen ja dick!“
Was will Sie Ihnen wohl sagen?

A		Sie sollten selbst ein wenig mehr darauf achten was Sie essen!
B		In Schokolade stecken sehr viel Kalorien, wodurch man schnell zunehmen kann.
C		Sie nimmt es Ihnen ein wenig übel, dass Sie solch süßes Zeug mitbringen.
D		Sie selbst achtet sehr auf ihre Figur!

Situation 9

Nach einer langen Abend-Besprechung bemerkt ein Kollege zu Ihnen: „Ich habe zurzeit immer öfter ziemlich intensive Kopfschmerzen - ich weiß gar nicht wohin das noch führt!“ „Was will er Ihnen damit wohl sagen?“

- | | |
|---|---|
| A | Er hat Vertrauen zu Ihnen und schätzt Ihren Rat! |
| B | Er ist genervt von den ewigen meetings und macht sich um seine Gesundheit Sorgen! |
| C | Er hat Kopfschmerz nach dem langen meeeting! |
| D | Er möchte, dass Sie ihm beistimmen und sich auch über die langen meetings beklagen. |

Situation 10

Sie begegnen auf dem Gang einer neuen Kollegin; als Sie gerade etwas berichten wollen blickt Sie auf Ihre Schuhe und meint“ Ihr Schuhband ist offen!“ Was meint sie?

- | | |
|---|---|
| A | Sie möchte dass Sie die Schuhbänder wieder schnüren. |
| B | Sie achtet sehr auf das äußere Erscheinungsbild von Kollegen. |
| C | Sie hält Sie für ein wenig schlampig! |
| D | Die Bänder an den Schuhen haben sich gelockert. |

Situation 11

Sie sind zu Hause während des Frühstücks in den Wirtschaftsteil der Zeitung vertieft. Ihr Gegenüber stellt nach einiger Zeit die Frage: "Sag doch mal, was gibt's da eigentlich Interessantes zu lesen?" Was will er/sie Ihnen wohl damit sagen?

- | | |
|---|--|
| A | Es nervt ihn/sie, dass Sie schon wieder in die Zeitung vertieft sind! |
| B | Sie/er hält sie für einen mundfaulen Morgenmuffel, der die Kommunikation scheut! |
| C | Sie/er fragt Sie, was es Neues in der Zeitung gibt. |
| D | Sie/er will, dass Sie die Zeitung weglegen und sich unterhalten. |

Situation 12

Sie stehen bei einem Kollegen im Büro, als dieser schnell den Raum verlässt um sich einen Kaffee zu holen. Sie greifen sich ein bekanntes Fachbuch aus dem Regal um darin zu blättern. Als er zurückkommt bemerken Sie, wie er die Stirn runzelt. Was meinen Sie geht in ihm vor?

- | | |
|---|--|
| A | Er will, dass Sie das Buch wieder zurück ins Regal stellen. |
| B | Es überrascht ihn, dass Sie dieses Buch gelesen haben! |
| C | Er sieht, dass Sie das Buch durchgeblättert haben. |
| D | Er hält Sie für unhöflich, weil Sie sich ohne ihn zu fragen das Buch genommen haben. |

Situation 13

Nach einer langen Abend-Präsentation beim Vorstand bemerkt ein Kollege auf dem Heimweg zu Ihnen: „Ich denke Sie werden Müller- Schleichmann nach dieser miesen Präsentation und diesen katastrophalen Zahlen in eine andere Position versetzen!“
Was meint er?

A		In einer schlechten Präsentation wurden katastrophale Zahlen vorgestellt.
B		Er sieht Sie als seinen Vertrauten!
C		Ihm hat die Präsentation nicht gefallen und er macht sich Sorgen um den Kollegen.
D		Er appelliert an sich und Sie in Zukunft nichts Vergleichbares abzuliefern.

Situation 14

Ihr Vorgesetzter und Sie sitzen in einem Besprechungsraum und warten auf die anderen Kollegen. Plötzlich bemerkt er: „Es ist ja noch kein Kaffee da!“ Wie reagieren Sie?

A		Sie fragen ihn, ob Sie bei der Cafeteria nachfragen und gegebenenfalls welchen bestellen sollen.
B		Sie lehnen die Verantwortung dafür ab und meinen, das meeting wäre sowieso sehr kurz.
C		Sie antworten: „Ja, ich finde es auch schade!“
D		Sie fragen ihn ob er wisse, für wann der Kaffee bestellt wurde.

Situation 15

Sie haben endlich ein eigenes Büro bekommen. Als Ihr ehemaliger Kollege Sie besucht meint er „Das ist aber wirklich sehr groß und hell!“
Was will er Ihnen damit sagen?

A		Er findet das Büro im Vergleich zu den anderen im Haus relativ groß.
B		Er ist erstaunt über die Größe.
C		Er möchte, dass Sie sich für die Größe rechtfertigen oder diese ein wenig herunter spielen.
D		Hier zeigt sich wieder ein wenig die kleine Rivalität zwischen Ihnen.

Situation 16

Während des Festaktes zum 40 jährigen Bestehen der Firma meint der Vorsitzende der Geschäftsführung u.a. „Die Zeiten werden immer härter - der Druck steigt.“
Was meint er?

A		Der steigende Wettbewerb erhöht die Anforderungen an jeden einzelnen!
B		Er macht sich Sorgen um die Zukunft!
C		Sie alle sollen sich noch mehr anstrengen!
D		Er vertraut der Belegschaft und will Ihnen Mut machen – und zugleich die Ernsthaftigkeit der Lage vor Augen führen.



AUSWERTUNGSBOGEN I

Bitte übertragen Sie nun Ihre ausgewählten Antworten in die nachfolgende Übersicht. Tragen Sie hierzu Ihre Zahlenwerte (zwischen 1 und 4) bei den zugehörigen Buchstaben (A,B C oder D) in die entsprechenden Zellen ein. Gehen Sie dabei zeilenweise vor. Anschließend addieren Sie bitte die Zahlen je Spalte und bilden die Spaltensummen! (Zur Kontrolle: Die Gesamtsumme muss 160 ergeben!)

Die Spalten entsprechen dabei den "verschiedenen Ebenen", auf welchen wir Botschaften wahrnehmen. Details dazu finden Sie auf der folgenden Seite!

Frage	Antwort			
	D ____	A ____	B ____	C ____
1	D ____	A ____	B ____	C ____
2	C ____	D ____	A ____	B ____
3	A ____	B ____	C ____	D ____
4	C ____	B ____	D ____	A ____
5	D ____	A ____	C ____	B ____
6	D ____	B ____	C ____	A ____
7	A ____	D ____	C ____	B ____
8	B ____	A ____	D ____	C ____
9	C ____	D ____	B ____	A ____
10	D ____	A ____	B ____	C ____
11	C ____	D ____	A ____	B ____
12	C ____	A ____	B ____	D ____
13	A ____	D ____	C ____	B ____
14	D ____	A ____	C ____	B ____
15	A ____	C ____	B ____	D ____
16	A ____	C ____	B ____	D ____
Summe	_____	_____	_____	_____
Ebene	I	II	III	IV



Auswertungsbogen II

I = Sachebene einer Nachricht

Wenn Sie hauptsächlich hier angekreuzt haben, neigen Sie dazu, sich auf den sachlichen Inhalt von Gesprächen zu konzentrieren. Dabei können Sie Gefahr laufen, die mitschwingenden, eher persönlichen Botschaften zu überhören. Diese können aber genauso wichtig für ein Gespräch sein, wie der sachliche Inhalt. Vielleicht bewerten Sie die Sachebene auch höher als die zwischenmenschlichen Aspekte der Kommunikation.

II = Appellseite einer Nachricht

Häufiges Ankreuzen dieser Möglichkeit deutet darauf hin, dass Sie aus Aussagen anderer Personen leicht eine Handlungsaufforderung heraushören, die an Ihre Person gerichtet ist. Entweder Sie kommen diesen Appellen gerne nach, weil es Ihnen Spaß macht etwas für andere zu tun, oder Sie müssen sich oft gegen vermeintlich ungerechtfertigte Anforderungen wehren.

III = Selbstaussageebene einer Nachricht

Je öfter Sie diese Möglichkeit angekreuzt haben, desto deutlicher hören Sie aus den Aussagen Ihrer Gesprächspartner heraus, wie diese sich selbst darstellen. Und Sie selbst achten auch sehr auf diesen Selbstaussage-Aspekt. Egal wie Sie es im einzelnen bewerten, ob positiv oder negativ, Sie bemerken immer, wie andere sich präsentieren. Möglicherweise legen Sie die Betonung sehr auf den zwischenmenschlichen Aspekt der Kommunikation und ordnen dem auch den sachlichen Inhalt unter; dafür spräche auch, wenn sich Ihre Kreuze bei IV häufen.

VI = Beziehungsebene einer Nachricht

In jeder Aussage schwingt auch immer der Aspekt mit, wie Ihr Gegenüber Sie sieht. Und genau dafür haben Sie ein feines "Ohr" entwickelt. Immer versuchen Sie herauszuhören, was der andere von Ihnen hält. Dadurch bekommen Sie ein feines Gespür für tiefer liegenden Beziehungsfäden des Gespräches; es birgt aber auch die Gefahr ständiger Selbstzweifel.

