

Blog zum Themenbereich:

Emotionale Kompetenzen und Persönlichkeitsentwicklung



Empathie-Banausen

In einem Seminar mit Redner-Kollegen sitzt eine Kollegin zwischen zwei Teilnehmern. Das Speaking-Thema des einen ist „Besser verkaufen“ – das Thema des anderen ist „Spitzenleistungen erbringen“.

Wir machen eine kreative Schreibübung. Einige sind schnell fertig und haben eine Art

Übungspause. Dann beobachte ich, wie die Kollegin sie nutzt, indem sie ihre Nachbarn fragt, welche Ideen sie hatten. Zuerst fragt sie den zu ihrer Linken, was er entwickelt hat. Voller Stolz erzählt er es ihr. Dann fragt sie den zur Rechten und voller Überzeugung erläutert auch dieser ihr seine Ideen. Kein Zweifel – die Herren brüsten sich für ihre Ideen und ihre Tätigkeit. Sie fühlen sich sichtlich wohl dabei.

Die Kollegin hört interessiert zu. Dann . . . ist das Gespräch zuende.

Was wäre nun von den beiden Herren emotional intelligent gewesen?

Die Kollegin hat ihnen Aufmerksamkeit und Interesse entgegengebracht. Doch sie interessierten sich nicht dafür, welche Geschichte bei ihr aus der Übung entstanden ist. Sie genossen ihre Aufmerksamkeit, aber gaben nichts zurück. Das ist ein klares Signal: „Du bist mir nicht wichtig, daher verschwende ich auch keine Energie an dich durch Interesse.“ Es hört sich vielleicht hart an und beiden war es sicher nicht bewusst. Doch das ist eine nonverbale Botschaft ihres Verhaltens.

In der Pause im Foyer erlebe ich selbst eine ähnliche Situation. Ich spreche angeregt mit einem Mann und einer Frau über ihre Themen und Motivationen. Der Mann ist sehr angetan, von dem, was er in diesem inspirierten Moment selbst gesagt hat. Die Frau allerdings fragt auch mich interessiert zum gleichen Thema. Wie gut sich das anfühlt, wenn sich jemand für dich interessiert! Wenn Menschen nicht nur Energie nehmen, sondern auch geben.

Emotional intelligenter ist es, sich für Menschen und ihre Lebensfacetten zu interessieren.


Wer sich für Sie aus dem Herzen heraus interessiert, der zeigt Ihnen aufrichtig, dass Sie ihm wichtig sind. Es ist ein verborgenes Grundbedürfnis des Menschen, wichtig und bedeutungsvoll zu sein. Erfülle es, und du hast einen Menschen gewonnen. Wenn du aufgrund deiner Vorurteile nicht sogleich Interesse ausdrücken kannst, dann suche nach etwas, was dich an der Andersartigkeit dieses Menschen fasziniert. Du wirst bestimmt fündig.

Wer bleibt uns in emotionaler Erinnerung? Wer von unseren Gesprächspartnern ist uns vermutlich am sympathischsten? Natürlich die Personen, die sich aus dem Herzen heraus für uns interessiert haben.

Wahrhaftiges Interesse durch Fragen (ohne Hintergedanken) signalisiert dem anderen: „Du bist mir wichtig oder was du zu sagen hast, ist mir wichtig.“

Sympathisch finden wir eher die Menschen, denen wir wichtig sind.

Michaele Kundermann

 0 60 81 / 58 43 66

E-mail: [contact\(at\)kundermann-consult.de](mailto:contact(at)kundermann-consult.de)

www.emotionstag.com

www.michaele-kundermann.com

www.emotionale-stresskompetenz.com

Gerne können Sie den Blog in dieser Form weitergeben/-mailen und privat nutzen. Das Urheberrecht an allen von Michaele Kundermann erstellten Texten dieser Webseite verbleibt jedoch bei Michaele Kundermann. Die Unterlagen dürfen - auch auszugsweise oder in bearbeiteter Form - nur mit ausdrücklicher, schriftlicher Zustimmung von Michaele Kundermann anderweitig veröffentlicht oder verwendet werden.