

## 6 S.C.I.L.s trainieren

Auf der vorangegangenen Seite haben wir Ihnen skizziert, wie Sie mit Ihrem aktuell stärksten Interaktionsmodus Menschen begegnen können, die gerade in anderen Interaktionsmodi agieren.

Auf Dauer werden Sie Ihre Begegnungen mit anderen Menschen allerdings vor allem dann optimal gestalten, wenn Sie in allen 16 Interaktionsfaktoren und 4 Interaktionsmodi relativ ausbalanciert sind. Ein ausbalanciertes Repertoire bedeutet, dass Sie schnell und zuverlässig wahrnehmen, in welchem Interaktionsmodus sich Ihr Gesprächspartner gerade befindet. Und weil Sie das so zuverlässig wahrnehmen, werden Sie den Kommunikationsbedürfnissen des Anderen auch entsprechen. Sie verfügen damit über eine hohe **situative Interaktionskompetenz**.

Um Ihr Repertoire einerseits erweitern und andererseits in die Balance bringen zu können, sind zwei Dinge zu tun: Die Stärken wollen regelmäßig gepflegt und kultiviert werden. Und die Entwicklungsfelder gilt es zu trainieren. Ob Sie dabei mit dem Stärken der Stärken oder dem Trainieren der Entwicklungsfelder beginnen, ist unerheblich.

Unsererseits haben wir Ihnen auf den folgenden Seiten Übungsempfehlungen und Trainingsanleitungen zusammengestellt, die Ihrem Interaktionsprofil entsprechend geordnet sind. Wir beginnen mit Ihren stärksten Faktoren und enden mit den schwächsten. Diese Reihenfolge haben wir gewählt, weil es angenehmer ist, sich erst einmal seiner Stärken bewusst zu werden und diese zu pflegen, als gleich die Entwicklungsfelder zu bearbeiten. Widmen Sie sich aber über kurz oder lang bitte auch Ihren Entwicklungsfeldern.

Wichtig ist eben, dass Sie beides tun. Denn Stärken, die nicht trainiert werden verkümmern. Und Entwicklungsfelder, die nicht bearbeitet werden führen dauerhaft zu Missverständnissen.

Viel Spaß und Erfolg beim Ausprobieren und Üben.

## 6.1 Sensus-Modus: Interaktionsfaktor Emotionalität

Sind Sie sich der Gefühle bewusst, die Sie während einer Begegnung mit anderen Menschen haben? Falls dies nicht der Fall ist, achten Sie bei den nächsten Begegnungen einmal ganz bewusst darauf.

Wenn diese Gefühle eher negativer Natur sind, überlegen Sie bitte einmal ganz (selbst-)kritisch, was diese Gefühle mit Ihnen zu tun haben. Oft haben Dinge, die man an anderen ablehnt mehr mit einem selbst zu tun als einem lieb ist. Der andere hat etwas, was man selbst gerne hätte, aber nicht hat. Oder er hat etwas, was man selbst gerne los wäre, aber immer noch hat. Nicht selten projiziert man in die abgelehnte Person einen ganz anderen Menschen, der einem aus anderen Begegnungen in unangenehmer Erinnerung ist.

Achten Sie bei jedem Menschen ganz bewusst und selektiv eine Zeit lang nur auf die Dinge, die Ihnen sympathisch sein könnten. Es gibt keinen Menschen, der nur aus unsympathischen Persönlichkeitsmerkmalen besteht.

Das v.g. Prinzip gilt übrigens auch im umgekehrten Fall: Man findet einen Menschen auf Anhieb sympathisch, weil er einen an Jemanden erinnert, mit dem man gute Erfahrungen gemacht hat. Dadurch geht man u.U. unkritisch mit der entsprechenden Person um und übersieht wichtige Warnsignale. Reflektieren Sie Ihre emotionalen Reaktionen auf andere Menschen bewusst.

In welcher Gefühlslage befinden Sie sich selbst? Wenn Sie sich in einer schlechten Verfassung befinden, versuchen Sie den Grund dafür herauszufinden. Und dann denken Sie bitte eine Zeit lang nur an erfreuliche Dinge, die Sie in der Vergangenheit erlebt haben.

Machen Sie sich bitte immer wieder bewusst: Der einzige Mensch, der darüber entscheidet wie es Ihnen geht, sind Sie selbst. Malen Sie sich einen Smiley auf ein Blatt Papier und betrachten Sie es eine Weile. Sehen Sie sich Bilder von Menschen oder Orten an, die Sie gerne mögen, weil Sie das in eine bessere Stimmung versetzen könnte.

Des weiteren lohnt es sich darüber nachzudenken, wie Sie andere Menschen in eine gute Stimmung versetzen können. Was mögen die gerne? Womit könnten Sie denen einen Gefallen tun? Welche Komplimente könnten Sie Ihren Gesprächspartnern machen? Wie könnten Sie Gesprächspartnern kleine Erfolgserlebnisse verschaffen? Denken Sie immer daran: Je besser die Stimmung, desto eher erfolgt die Zustimmung. Kommunikation auf der Sachebene funktioniert meistens reibungsloser und konfliktfreier, wenn die Beziehungsebene stimmt.