

WIR ALLE MÖCHTEN STARKE KOMMUNIKATIONSPARTNER SEIN.  
DESHALB ARBEITEN WIR MIT DEM SIXPACK-KONZEPT.

Beruflich wie privat werden wir mit herausfordernder Kommunikation konfrontiert, die wir möglichst souverän meistern möchten. Manchmal wollen wir uns wehren, dabei aber gut aussehen. Oder wir möchten auf Augenhöhe verhandeln und unseren Standpunkt deutlich machen. Mitunter steht auch unser Ruf auf dem Spiel. Dann geht es darum, sein Gesicht nicht zu verlieren.

Wir alle haben (die einen mehr, die anderen weniger) von klein auf Verhaltensstrategien erlernt, die uns durch solche Situationen führen sollen: Und damit sind wir mal mehr, mal weniger erfolgreich. Es kommt also immer wieder vor, dass wir Kommunikation begegnen, die uns überfordert.

Streitgespräche, Beschwerden, verbale Attacken, Einwände oder Verhandlungen gehören dazu, zählen in der Regel aber nicht zu unseren Lieblingsbeschäftigungen im Leben. Die ihnen zugrunde liegende Konfliktstruktur fordert uns emotional und rhetorisch stark heraus: Zum Beispiel will ich mich wehren, darf dabei aber keinesfalls mein Gesicht verlieren und muss noch gleichzeitig darauf achten, den oder die anderen nicht bloßzustellen.

Für den Trainingsbereich Anspruchsvolle Kommunikation hat co.zwei Coaching das Sixpack-Konzept erstellt. Es ist die Leitplanke in der Trainingsarbeit. Es schafft einen Rahmen und soll im Wesentlichen helfen, die individuellen Kompetenzen zu stärken, um konfliktförmige Kommunikation souveräner zu meistern.

Dabei geht es erstens darum zu verstehen, welche Eigenschaften, Fähigkeiten und Verhaltensweisen vorteilhaft sind und weshalb. Zweitens geht es um die jeweilige Wirkkraft der sechs Fähigkeiten im Kommunikationsprozess und deren Reichweite. Und drittens geht es (und dies vorrangig im Training) um die entsprechenden Kommunikationstechniken.

MIT SECHS FÄHIGKEITEN ZUR SOUVERÄNITÄT

**MUT**

Die Fähigkeit, Konflikte offen anzusprechen.

**EMPATHIE**

Die Fähigkeit, die Beweggründe des anderen zu berücksichtigen.

**DIPLOMATIE**

Die Fähigkeit, auf den anderen wirklich zuzugehen.

**BESONNENHEIT**

Die Fähigkeit, sich für eine angemessene Gesprächsstrategie zu entscheiden.

**ELOQUENZ**

Die Fähigkeit, sich klar auszudrücken und rhetorische Hilfsmittel anzuwenden.

**ROBUSTHEIT**

Die Fähigkeit, Grenzen zu setzen und Unlösbares zu akzeptieren.

FÄHIGKEIT	KOMMUNIKATION	STÄRKEN	SENSIBILITÄTEN
MUT	Offene & transparente Kommunikation	durchsetzungsfähig, klare Botschaften formulieren, offen, Missverständnisse reduzieren	Grenzen übersehen (missachten), kleine Probleme vergrößern
EMPATHIE	Einfühlsame & sensible Kommunikation	sensitiv, Verständnis zeigen können, interessiert, kompromissfähig	(über-)sensibel, eigene Bedürfnisse zurückstellen
DIPLOMATIE	Wertschätzende & zugewandte Kommunikation	verschiedene Perspektiven erkennen und berücksichtigen, flexibel in Wort und Tat	zu schnell Kompromisse eingehen, sich zu sehr zurücknehmen
BESONNENHEIT	Strategische & strukturierte Kommunikation	analytisch, strategisch, geduldig, anpassungsfähig	unflexibel im Gespräch, zu wenig verbindlich, unpersönlich (nach Schema F)
ELOQUENZ	Variantenreiche & überzeugende Kommunikation	auf den Punkt, starke Argumentation, angemessene Wortwahl	sprachverliebt, zu hoher Redeanteil, überheblich
ROBUSTHEIT	Ausdruckstarke & sachorientierte Kommunikation	sachlich, abwägend, „realitätsnah“, entscheidungsfähig und -freudig, verlieren können	empathielos, desinteressiert, verschrecken