

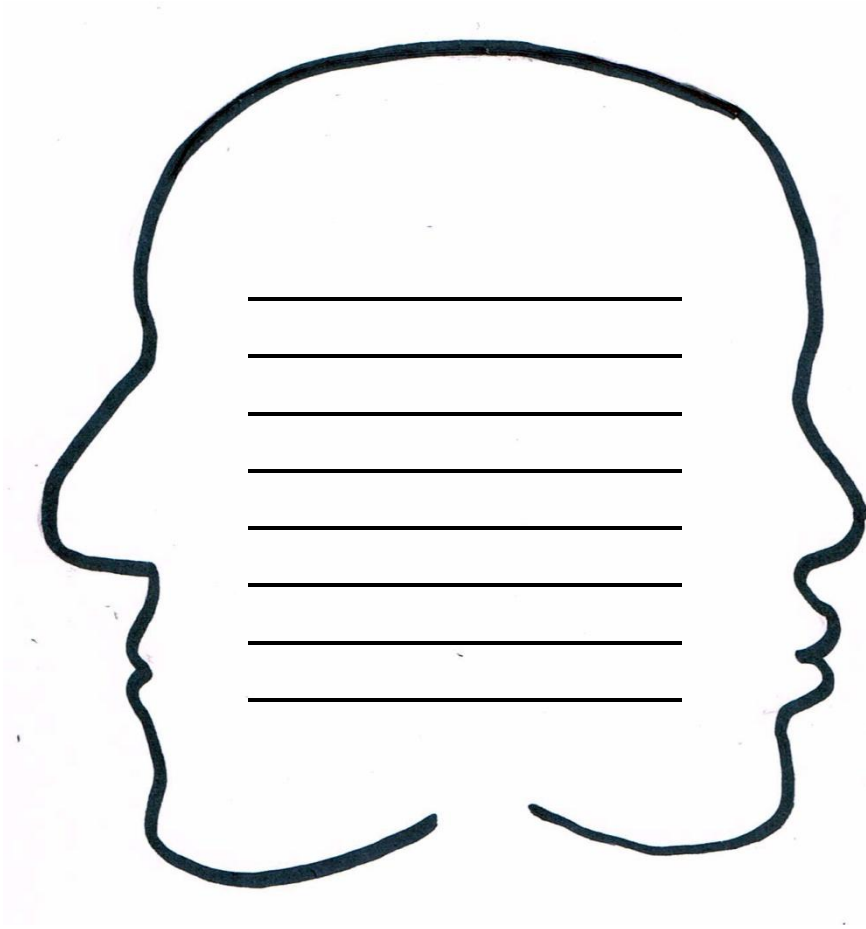
Arbeitsunterlagen zur Schulung „Energiemultiplikator:in für Landesliegenschaften“

Alle Unterlagen, weiter führende Informationen und eine Dokumentation des heutigen Workshops finden Sie auf der Internetseite www.goLena.de. Passwort: EnMu1516

Notizen

Aufgaben

Was macht einen guten Energiemultiplikator aus?



Was sind Ihre Stärken? Wo finden Sie sich wieder?

Four horizontal lines for writing, enclosed in a rounded rectangular box.



Maßnahmenplanung

Name

Liegenschaft

Maßnahme	Zeitraum	Ansprechpartner	Material

Kommunikationstipp

~~Ja, aber~~

Ja, und

Neben vielen Methoden der Kommunikation möchten wir Ihnen eine näher bringen die sich leicht einprägen lässt und gut umzusetzen ist. Die „Ja, und – Methode“.

Sie kennen es aus dem Alltag, die häufigste Verfälschung der Wahrnehmung ist die Anpassung an unsere Meinung. Dies ist ein ganz natürlicher Vorgang unseres Gehirns. Durch unsere Erfahrungen und jahrelangen Erlebnisse hat jeder „Sein Bild der Welt“. Natürlich möchte unser Gehirn gern, dass sich möglichst alles in dieses Bild einfügt. Was ist nun aber wenn jemand mit seinem „Bild“ kommt, z.B. einer ganz gegensätzlichen Meinung zum Energiesparen in den Landesliegenschaften?

Viele versuchen dann das Gegenüber zu überzeugen, die Sicht des eigenen „Bildes“ anzunehmen und suchen sehr viele Argumente dafür, z.B. auf unser Thema bezogen: „Ja, aber Energiesparen ist wichtig für unsere Umwelt.“

Wie erfolgreich waren Sie zurückblickend bei Diskussionen mit dieser Vorgehensweise?

Probieren Sie zukünftig die neue Methode aus. Sagen Sie statt „Ja, aber“ besser „Ja, und“. Sie bauen automatisch damit auf der Ansicht des anderen auf und gehen nicht in eine Gegenposition. Jeder darf also sein Bild behalten und fügt nur Komponenten hinzu. In dem gewählten Beispiel wäre eine mögliche Antwort z.B.: Ja, und was würdest du für wichtig halten, um in den Liegenschaften Energie einzusparen?

Als Voraussetzung dafür gilt:

- Hören Sie dem anderen gut zu.
- Bringen Sie keine Emotionen mit in das Gespräch. Wenn Sie sich bereits zu dem Gesprächszeitpunkt sehr über ihr Gegenüber ärgern oder einfach einen „schlechten“ Tag hatten, versuchen Sie das Gespräch auf den nächsten Tag zu verlegen: „Ja, und können wir uns morgen bei einem Tee weiter über das Thema unterhalten? Ich komme gerne bei dir vorbei.“
- Akzeptieren sie grundlegend die Meinung des anderen. Schließlich gibt es nicht das „Richtige Bild der Welt“.