



## Wie können wir nun stimmig auftreten? Das innere Team (Prof. Friedemann Schulz von Thun)



Das Modell vom "Inneren Team" wird sowohl zur Selbst- und Rollenklärung, als auch für die ideale "Mannschaftsaufstellung" bei schwierigen Herausforderungen, beispielsweise beim Führen von schwierigen Gesprächen genutzt.

Mit dem Modell des Inneren Teams betrachten wir die "Innenseite" der Kommunikation genauer. Denn ein Miteinander und Gegeneinander finden wir nicht nur zwischen den Menschen, sondern auch innerhalb des Menschen. Meistens haben wir mehrere Seelen in unserer Brust.

In einigen Gesprächssituationen sind wir hin- und hergerissen. Wenn es beispielsweise darum geht, eine Entscheidung zu treffen, oder dem Kunden stimmig eine Preiserhöhung zu kommunizieren. Das Modell des „Inneren Teams“ geht davon aus, dass wir

verschiedene innere Stimmen mit uneindeutigen Wertungen und Einstellungen haben. Je nach Situation hören wir unterschiedliche, manchmal sogar gegensätzliche Stimmen. Zum Beispiel den inneren Antreiber: „Jetzt streng dich mal an!“ oder den Zweifler: „Mache ich das denn richtig?“ oder die Kreative: „Das würde mir aber keinen Spass machen!“. Ziel der Arbeit mit diesem Modell ist es, zu einer klaren und stimmigeren Kommunikation zu gelangen. Das Herausarbeiten der inneren Teammitglieder, ihrer Namen und Botschaften unterstützt uns, eigenen Verhaltens-, Beziehungs- und Entscheidungsmustern auf die Spur zu kommen. Dies verhilft zu eigener Klarheit und Sicherheit.

Für die Gesprächssituation bedeutet das, dass ich, wenn ich nach aussen hin klar, authentisch und situationsgemäss reagieren will, innerlich "alle beisammen haben" und eine Einigung all jener inneren Stimmen erreicht haben muss, die sich in mir zu Wort melden.

## Klären vor erklären – Die Absichten und Bedürfnisse des Verhandlungspartners erkennen

