

Wertschätzende Kommunikation

Dr. Stephanie Neumann - 23. April 2020

Wertschätzende Kommunikation

Dr. Stephanie Neumann - 23. April 2020

Handlungskonzept

Rolle als Fundraiser*in

Gewaltfreie Kommunikation
nach
Marshall Rosenberg

Übung:

Faust in Hand drücken!

Steuerung der Aufmerksamkeit

**Sie dürfen nicht alles glauben
was Sie denken!**

Mensch im Menschen sehen

Situation erinnern

Gefühl

Bedürfnis

Beobachtung

Bitte

Vier Schritte

Beobachtung

Gefühl

Bedürfnis

Bitte

Schlüsselunterscheidungen

Beobachtung ≠ Bewertung

Gefühle ≠ Schuldzuweisung

Bedürfnis ≠ Strategie

Bitte ≠ Forderung

Zuhören ist nicht Zustimmung

Lösungen, Ratschläge, Diagnosen

Empathische Präsenz

Erste Schritte

üben üben üben üben üben üben üben üben

Beobachtung

Gefühl

Bedürfnis

Übung Beobachtung

Spot anschauen

https://www.youtube.com/watch?v=g_om7oc5EBE

Literaturhinweise

Brüggemeier B (2017) Wertschätzende Kommunikation im Business. Wer sich öffnet kommt weiter. Junfermann, Paderborn

Haen NV, Hardieß T (2016) 30 Minuten Gewaltfreie Kommunikation. Gabel, Offenbach

Neumann S (2020) Wertschätzende Kommunikation mit Spenderinnen und Spendern. Gewinnung und Bindung von Unterstützerinnen und Unterstützern durch empathische Gespräche. Springer, Wiesbaden

Rosenberg MB (2016) Gewaltfreie Kommunikation. Eine Sprache des Lebens. Junfermann, Paderborn

Seils G (2012) Marshall B. Rosenberg. Konflikte lösen durch Gewaltfreie Kommunikation. Herder, Freiburg

Film:

Docter P (2015) Alles steht Kopf.

Was nehmt Ihr mit?

DANKE!

©Dr. Stephanie Neumann

Wenn Ihr Fragen habt, schreibt mir gerne: sjsneumann@yahoo.de