Arbeitsblatt

René Borbonus: Einen Konflikt mit dem B.A.H.N.-Modell lösen

Denken Sie über einen ungelösten Konflikt in ihrem Umfeld nach. Erarbeiten Sie dann anhand des B.A.H.N.-Modells schrittweise die Lösung für diesen Konflikt:

1. **B**eobachtung: Was genau habe ich gehört oder gesehen?

   Beobachtungen sind wahrnehmbare Handlungen, keine Interpretationen oder Bewertungen. Sie sind unwiderlegbar. Niemand soll sagen können: „Das stimmt so nicht.“ Prüfen Sie jedes Wort genau!

   _____

   _____

   _____

   _____

2. **A**uswirkung: Welches Gefühl habe ich?

   Hier geht es um das Gefühl, das sich nach der Beobachtung bei Ihnen eingestellt hat. Wichtig ist, hier ein echtes Gefühl zu formulieren und keine Diagnose oder Zuschreibung zu verpacken. Echte Gefühle sind zum Beispiel ängstlich, ärgerlich, wütend, aufgeregt, besorgt, irritiert, verwirrt, gelangweilt, perplex, überrascht, ungeduldig, unwohl, verzweifelt.

   _____

   _____

   _____

   _____

3. **H**intergrund: Welche Bedürfnisse habe ich?

   Ein Gefühl hängt stets mit einem ganz bestimmten Bedürfnis zusammen. Ein Bedürfnis, das erfüllt wird, ergibt ein gutes Gefühl (und umgekehrt). Das Bedürfnis wird stets positiv formuliert. Statt „ Ich möchte keine Missverständnisse.“ sagen Sie z.B. „Ich brauche Klarheit.“

   _____

   _____

   _____

   _____

4. **N**achfrage: Wie schließe ich einen Vertrag mit meinem Gegenüber?

- Formulieren Sie eine Bitte.
- Formulieren Sie eine offene Frage (z. B. „Was schlagen Sie vor?“).
- Formulieren Sie eine Frage, die mit „Unter welchen Umständen…“ beginnt.
- Formulieren Sie eine Frage, die mit „Sind Sie dazu bereit, dass …“ beginnt.

_____

_____

_____

_____

Das Buch zum Thema: „Respekt! Wie Sie Ansehen bei Freund und Feind gewinnen“

René Borbonus begleitet und berät Führungskräfte, Unternehmer und Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens auf dem Weg zu ihrem erfolgreichen Auftritt. Seine Methode: Er ist Sparringspartner statt Lehrer. Es versucht nicht, Kunden in das Korsett des Redners zu zwängen, sondern weckt in ihnen die Freude an der freien Rede, um aus ihren individuellen Stärken das Beste zu machen. Im Training vermittelt René Borbonus rhetorische Fähigkeiten praxisnah und kurzweilig und unterstützt Führungskräfte und Vertriebsfachleute dabei, ihr Profil zu schärfen. Zur Website