

DAS EMOTIONS-KONTO

- DAS ROT-GRÜN MODEL

WIR SIND IMMER ERREICHBAR...

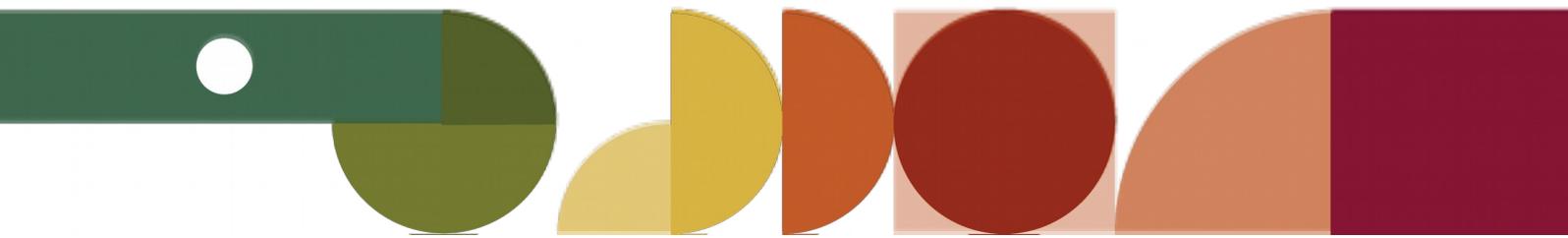
Auch unterwegs bekommen wir die Mail aufs Handy um schnell reagieren zu können und immer auf dem neusten Stand zu sein. Damit einher geht allerdings auch das Gefühl, gar nicht mehr zur Ruhe zu kommen. Der stete Druck zu reagieren, überfordert uns. Zudem setzen wir uns durch Internet und Medien einer Informations-Dusche aus, die kaum zu bewältigen ist.

Aber nicht up to date zu sein, ist für viele privat und im Beruf ein Wettbewerbsnachteil! Die Kommunikation verknüpft sich auf ein Minimum. Wir fühlen uns gehetzt, bedrängt und überfordert. So manch einer hat das Gefühl, sein Leben nicht mehr selbst zu steuern. Das macht unzufrieden. Dazu kommt noch die allgemeine Angst, den Job zu verlieren, Freunde oder die Beziehung. Das führt ganz allgemein zu einem aggressiveren Kommunikations-Stil und damit zu Missverständnissen und Problemen. Wir erleben es immer wieder: Eine eigentlich harmlos gemeinte Bemerkung treibt den anderen völlig unerwartet auf die Palme, eine harmlose Frage am Frühstückstisch führt urplötzlich zu einem heftigen Streit.

WARUM KOMMUNIKATION MANCHMAL NICHT FUNKTIONIERT

Als Kommunikations-Stratege geht Fred Maro Kommunikations-Dissonanzen auf den Grund. Seine Erfahrung zeigt ihm: „In der Regel klappt die Kommunikation nicht, weil einem oder beiden Gesprächspartnern irgendwelcher Ärger den Blick vernebelt.“ Ausgehend von dieser Erkenntnis entwickelte Fred Maro sein „FM-Prinzip®“ der roten und grünen „Emotionswährung“, um menschliche Verhaltensweisen einfach darstellbar, verstehbar und vor allem jederzeit einsetzbar zu machen.

ROTE UND GRÜNE CHIPSE



Jeder Mensch sammelt im Laufe seines Lebens auf seinen emotionalen Konten kleine und große negative Erfahrungen und Enttäuschungen, die Fred Maro mit roten roulette-ähnlichen Chips beschreibt. Grüne Chips stehen entsprechend für alle positiven Erfahrungen, wie zum Beispiel Bestätigung, Anerkennung etc..

Fred Maro sieht in diesen Chips eine Maßeinheit, die durchaus wissenschaftlich, aber eben stark vereinfacht ist, damit man die im Alltag mit sich herumtragen könne. Der Vorteil dieser bildlichen Vereinfachung besteht darin, dass sie international anwendbar ist. Menschen unterschiedlicher Nationalitäten, Kulturen und Bildungsstandards lernen in kürzester Zeit verstehen, warum Menschen unterschiedlich reagieren. „Wenn die roten Chips zunehmen, dann fangen wir an zu reagieren und zwar alle weltweit nach dem gleichen Strickmuster. Sich zusammen zu reißen funktioniert nicht oder nur extrem schlecht. Was wir dann tun, ist national unterschiedlich. Ein Japaner echauffiert sich mit anderen Signalen als ein Europäer. Aber wann das eintritt, kann man mit etwas Übung voraussagen“, weiß der international erfahrene Kommunikationsstratege.



Emotionen-Konto

Wir handeln ständig mit Chips d.h. Emotionen

...Wir sind ständig auf der Suche nach **grünen** Chipsen → Erfolgsstreben, Wildbegehrde, Bedürfnis nach Anerkennung

ein **Grün**-Überhang macht uns bold, gelaut, sowie belastbarer (auch gegenüber roten Chipsen)

...Gegenüber **roten** Chipsen sind wir **wach** und **sensibler** (d.h. **gefährlich** für uns sind)

...nur wenn ich einen **grünen** Überhang habe kann ich mit ('rot-lastigen') Menschen **nünftig und konstruktiv** umgehen

'schlechte' Gefühle

etwas misslingt

Überforderung, Unterforderung

Angst, Lampenfieber

ich bin unausgeschlafen

aggressiver Gesprächspartner

Rote Chips sehen wir früher als grüne! Vor Hunderttausenden von Jahren sind wir Menschen noch durch die Savanne geschlichen war es wichtig, ständig auf der Hut zu sein, die Umgebung argwöhnisch zu betrachten und zu belauschen. Diese überlebenswichtige Fähigkeit ist heute nicht mehr im ursprünglichen Sinn wichtig. Die Gefahren unserer Zeit sehen ganz anders aus. Trotzdem ist das grundlegende Bedürfnis, pausenlos nach Gefahren zu suchen und Angriffe abzuwehren, in unseren Genen verankert und immer präsent. Je höher nun der rote Stapel und je kleiner der grüne, desto aggressiver und emotionaler wird kommuniziert. „Jedes Wort wird als potentieller Angriff gewertet“ stellt Fred Maro





fest, „deshalb sollte man sich im Vorfeld klar machen, wie der eigene rot-grüne Kontostand und auch der des anderen aussieht. Sonst passiert es schnell, dass man sozusagen aus Selbstschutz eine ganze Ladung roter Chips auf sein Gegenüber abfeuert anstatt erst mal zuhören.“

Höchste Zeit also den eigenen Kontostand zu überprüfen.

