

STOP & KOMMUNIKATION

Besser fragen. Klarer sprechen. Bewusster reagieren.

Listen · Think · Act

Wartest du nur – oder hörst du wirklich zu?

Dieser STOP zeigt dir, wie Gespräche kippen, warum gute Fragen Druck aus Konflikten nehmen – und wie du mit einem kurzen STOP wieder klarer, ruhiger und verbindender kommunizierst.

*„Zwischen Reiz und Reaktion gibt es einen Raum.
In diesem Raum liegt unsere Freiheit.“*

Viktor Frankl

Was du in diesem STOP bekommst:

1. Deinen ehrlichen Kommunikations-Score
2. Eine Alltagssituation, in der du dich wiederer kennst
3. Den Unterschied zwischen Zuhören, Bewerten und Reagieren
4. Den Kommunikations-STOP für schwierige Gespräche
5. Eine 5-Tage-Übung, damit du Fragen und Zuhören im Alltag testest

SCHRITT 1

Dein Kommunikations-Score

Wie bewusst kommunizierst du wirklich?

Nimm dir zwei Minuten. Kreuze spontan an – nicht perfekt, sondern ehrlich. Dein Score zeigt dir, ob du in Gesprächen schon gestaltest oder noch oft automatisch reagierst.

Bewerte ehrlich von 1 = nie bis 10 = immer. Das erste Gefühl zählt.

Aussage	Heute (1–10)	Ziel
Ich höre zu, ohne innerlich schon meine Antwort vorzubereiten.	___/10	10/10
Ich stelle Fragen, bevor ich bewerte oder erkläre.	___/10	10/10
Auf nonverbale Signale zu achten, ist für mich ein wichtiger Bestandteil in meiner Kommunikation.	___/10	10/10
Ich erkenne, wann mein Ton schärfer wird.	___/10	10/10
Ich frage nach, wenn etwas unklar ist, statt zu interpretieren.	___/10	10/10
In Konflikten bleibe ich neugierig, statt sofort im Recht-haben zu landen.	___/10	10/10

Dein Score: ___/60

48-60 Du kommunizierst bereits achtsam. Dieser STOP gibt dir die nächste Ebene.

30-47 Du hörst und fragst schon bewusster. STOP gibt dir mehr Klarheit.

Unter 30 Reaktionsmodus dominiert. Du bist genau richtig hier.

Merke dir deinen Score. Er ist kein Urteil – er ist dein Startpunkt. Nach fünf Tagen kannst du vergleichen: Was hat sich verändert – im Ton, in der Frage, im Kontakt?

SCHRITT 2

Eine Situation. Zwei Enden.

Gespräche kippen oft nicht durch den ersten Satz. Sie kippen durch das, was unser innerer Filter daraus macht und wie wir darauf sprachlich reagieren. Lies die Szene als Spiegel: So ähnlich passiert es im Meeting, in der Familie, auf WhatsApp oder beim Abendessen.

Thomas und der Satz, der alles verändert

Montag, 10:15 Uhr. Thomas zeigt seinem Chef einen Zwischenstand. Der sagt nur: „Das müssen wir nochmal anschauen.“ Thomas hört nicht nur den Satz. Sein innerer Film startet sofort: „Er findet meine Arbeit schlecht. Ich habe versagt.“ Sein Ton wird knapper. Er erklärt mehr, verteidigt sich stärker – und das Gespräch wird eng.

Ein zweites Ende: Thomas bemerkt den Druck, hält kurz inne und überlegt. Dann nimmt er eine aufgeschlossene Haltung an, schaut seinen Chef neugierig an und fragt: „Was genau möchtest du dir nochmal anschauen?“ Plötzlich wird klar: Es ging nicht um Kritik, sondern um eine Detailfrage. Eine Frage hat den Film gestoppt – und das Gespräch wieder geöffnet.

Das passiert nicht nur im Meeting. Es passiert bei Nachrichten, bei Blicken, Schweigen, im Straßenverkehr und selbst im Dialog mit uns selbst, wenn wir vorm Spiegeln stehen.

Der Kern:

Eine Frage kann zum Beispiel mehr Kontakt schaffen als zehn Erklärungen. Nicht jedes Gespräch braucht sofort eine Antwort. Manchmal braucht es zuerst Verständnis.

Fuzzy ist dein innerer Kommentator. Er ist in vielen Gesprächen aktiv dabei. Er hört nicht nur Wörter. Er hört Töne, nimmt Blicke wahr, Pausen selbst Schweigen – und macht daraus blitzschnell Bedeutung und wir reagieren meist darauf.

Der Kern:

STOP unterbricht nicht deine Meinung. STOP unterbricht den Kommunikations-Autopiloten.

Nicht dein erster Impuls entscheidet über Verbindung – sondern dein nächster bewusster Schritt.

SCHRITT 3

Warum Gespräche kippen

Das Bild zeigt den Automatismus: Ein Satz, ein Blick oder Schweigen ist zunächst nur ein Reiz. Dein Filter macht daraus Bedeutung – mit Erfahrungen, Erwartungen und alten Geschichten. Daraus entsteht ein Gefühl, und aus dem Gefühl oft eine Reaktion. Meist bevor du es merkst.

Die drei Ankerpunkte zeigen dir, wo du in diesem Kreislauf eingreifen kannst:



DER MECHANISMUS

Wortwahl: Was du sagst – und wie du es sagst. Jedes Wort sendet ein Signal.

Rahmen: Der Kontext, den dein Gegenüber daraus baut. Aus demselben Satz entstehen zwei verschiedene Bedeutungen – je nach Filter.

Wirkung: Was beim anderen ankommt: Verbindung oder Distanz, Neugier oder Verteidigung.

*Beispiel: „Das müssen wir nochmal anschauen.“
Wortwahl: neutral.*

Rahmen (Fuzzys Filter):

*- Zum Beispiel: „Kritik.“ „Bloßstellung“,
„Bewunderung“, „Motivation“.*

Wirkung:

*- Zum Beispiel: „Druck“, „Verteidigung“,
„Rückzug“, „Engagement“.*

Wenn die Aufmerksamkeit beim Rahmen und bei der Wirkung ist (egal ob du Sender oder Empfänger bist), erhöhst du die Wirkung deiner Kommunikation, weil du nicht einfach reagierst, sondern bewusst prüfst und agierst.

Die bisherige Kette:

Wortwahl → Rahmen (Filter) → Wirkung (Gefühl) → Reagieren

Die neue Kette:

Wortwahl → Rahmen (Filter) → Wirkung (Gefühl) → **STOP** → (bessere) Frage → Agieren

STOP-Frage:

Was habe ich gerade gehört – und was hat mein Kopf daraus gemacht?

Diese Frage bringt dich aus dem Recht-haben zurück ins Verstehen.

SCHRITT 4

Warum Kommunikations-STOP wirkt

Innehalten ist auch in Gesprächen kein Trick. Es verändert, welches System gerade führt. Wer direkt kontert, bleibt oft im Schutzmodus. Wer kurz pausiert, atmet und prüft, aktiviert mehr Klarheit – bei sich selbst und beim Gegenüber. Fragen ist eine Möglichkeit, um die Kommunikation zu steigern.



Das Schaubild zeigt den Kern: Reiz – STOP – Gehirn & Nervensystem – Wirkung. In der Kommunikation bedeutet das: Du reagierst nicht sofort aus Druck heraus, sondern schaffst Raum für eine bessere Kommunikation – zum Beispiel durch eine Frage. Wer fragt, gibt dem anderen Raum zum Denken – und sich selbst Raum zu Führen. Schon 4–6 Sekunden Pause verändern messbar, wie ein Gespräch weitergeht.

Für den Alltag:

*Eine gute Frage ist keine Schwäche.
Sie ist Führung im Kleinen –
im Gespräch, in der Familie, im Team und mit dir selbst.*

SCHRITT 5

Dein Kommunikations-STOP

Kein Programm. Keine App. Vier Schritte, die du in jedes schwierige Gespräch mitnehmen kannst. Nutze sie vor einer Antwort, nach einer Kritik oder wenn du merkst: Jetzt wird es eng. Dies ist eine Idee, deine Art der Kommunikation bewusst zu steigern – hier im STOP – mehr im Kurs.

S**Stopp – kurz innehalten.**

Bevor du antwortest, mach innerlich STOP. Ein Atemzug. Kein Nachschieben. Kein Sofort-Kontern. Du unterbrichst den ersten Impuls.

Eine Sekunde Pause ändert den Ton eines ganzen Gesprächs.

T**Tiefer eintauchen.**

Höre den Satz noch einmal innerlich: Was wurde wirklich gesagt? Was habe ich hineininterpretiert? Was sind Fakten – und was ist Fuzzys Film?

Zuhören ist die seltenste und wirkungsvollste Führungskompetenz.

O**Offene Frage stellen.**

Starten wir hier mit einer Frage, bevor du bewertest: „Was genau meinst du?“ oder „Was ist dir daran wichtig?“ Eine gute Frage öffnet den Raum und liefert Antworten.

Das Fragen dient dem gemeinsamen Verständnis und steigert ein gutes Miteinander.

P**Praktisch handeln.**

Wähle den nächsten bewussten Satz: ruhig, klar, verbindend. Nicht aus Verteidigung – sondern aus Verständnis und Richtung.

Was regelmäßig geübt wird, wird zur Gewohnheit.

*STOP gibt dir nicht die perfekte Antwort –
aber den Moment, in dem eine bessere Frage entstehen kann.*

SCHRITT 6

Deine 5-Tage-Übung

Veränderung entsteht nicht durch Verstehen allein. Sie entsteht, wenn du den neuen Weg ein paar Mal wirklich gehst. Wähle jeden Tag ein Gespräch – nicht zehn, eines reicht. Dann nutze eine der folgenden Fragen und integriere diese bewusst in das Gespräch. Achte auf die Reaktion beim Gegenüber und darauf, welchen Mehrwert dir diese Frage für diese Gesprächssequenz liefert. Das ist ein kleiner Schritt in Richtung „wirkungsvollere Kommunikation“.

Dein Fragenkompass

Nicht jede Frage öffnet ein Gespräch. Manche schließen es. Manche lenken das Gespräch in eine andere Richtung. Manche verwirren den Gesprächspartner. Deshalb hier eine Auswahl an Fragemöglichkeiten für unterschiedliche Anwendungsbereiche mit ein paar Erklärungen, damit du weißt, was welche Frage bewirken kann. Die bewusste Anwendung in der Praxis zeigt, wie wirkungsvoll diese Vorgehensweise sein kann.

⚠ Die Warum-Frage – mit Vorsicht einsetzen

„Warum hast du das so gemacht?“ klingt wie eine Anklage. Das Gegenüber geht automatisch in die Verteidigung – auch wenn du es nicht so gemeint hast. Denn Warum-Fragen beschuldigen und erlauben zudem noch eine Vielzahl von unqualifizierten Antworten. Öffnen tun sie selten. Deshalb vermeide die Warum Frage – „Warum?“ - „Darum.“

Statt: „Warum hast du das nicht gesagt?“

Besser: „Was war für dich in dem Moment wichtig?“

✅ Offene Fragen – Raum geben

Beginne mit: Was, Wie, Womit, Inwiefern, Wobei. Diese Fragen laden dein Gegenüber zum Denken ein und signalisieren: Ich bin neugierig auf dich, auf deine Meinung – nicht auf meine Annahme. Hier entfaltet sich die Wirkung des Statements: Wer fragt, führt. Gehe dabei moderat vor. Stelle höchstens zwei Fragen hintereinander und bringe dann einen persönlichen Input. Sonst wirkt es wie ein Verhör und das willst du wahrscheinlich nicht.

Wirkung: Das Gegenüber denkt nach, statt sich zu rechtfertigen. Das Gespräch geht in die Tiefe und du signalisiert Interesse am Thema und am Menschen.

i Geschlossene Fragen – sparsam nutzen

Geschlossene Fragen bieten den Vorteil, in Kürze etwas abzuklären – mehr nicht. Genau dafür sind sie wertvoll. Häufig werden sie allerdings genutzt, um einfach Interesse vorzutäuschen, daher nenne ich sie oft Alibi-Fragen. Das bedeutet, dass es den Stil verlangt nachzufragen (auch wenn wir kein ehrliches Interesse haben, aber wir halten uns an die Regel). Wie zum Beispiel bei dem Dialog:

Sie: „Wie geht es dir?“ Er: „Gut. Dir auch?“ Sie: „Ja.“ -> und alle sind zufrieden und haben sich an das Protokoll gehalten. Somit die Frage an dich: „Lohnt es sich mal darüber nachzudenken?“

Somit wäge ab in den kommenden Tagen, wann und wie du geschlossene Fragen stellst.

Deine Planung der 5-Tage-Übung

5 Tage – Täglich eine kleine Aufgabe. Konkret, alltagstauglich, sofort anwendbar:

Tag	Deine Aufgabe	Beispiel-Frage + Wirkung
1	Ersetze eine Erklärung durch eine Frage	<i>„Was wäre für dich das Wichtigste dabei?“ Wirkung: Das Gespräch wird sofort persönlicher.</i>
2	Stelle eine Frage und schweige danach 5 Sekunden	<i>„Was genau meinst du damit?“ Wirkung: Stille lässt den anderen überlegen – und liefert mehr Details.</i>
3	Vermeide heute Warum-Fragen bewusst	<i>Statt „Warum?“ → „Was hat dich dazu bewogen?“ Wirkung: Keine Verteidigung – Nachdenken statt Rechtfertigung.</i>
4	Stelle nach einer Antwort eine Vertiefungsfrage	<i>„Was steckt denn noch dahinter?“ Wirkung: Das wirkliche Thema kommt oft jetzt zum Vorschein.</i>
5	Erst zuhören - dann die Frage formulieren.	<i>„Was wäre für dich ein gutes Ergebnis?“ Wirkung: Der andere fühlt sich gehört und öffnet sich.</i>

Veränderung entsteht nicht durch Verstehen allein. Sie entsteht dadurch, dass du das Verstandene anwendest. Deshalb notiere täglich deine Erfahrungen (in 90 Sekunden): Was war die Wirkung? Wie hat sich das Gespräch dadurch verändert? Was war anders?

Dein 5-Tage-Tracker:

Tag	Situation	STOP angewandt	Wirkung / Ergebnis
1			
2			
3			
4			
5			

DIE GOLDENE REGEL

*Stelle die Frage – dann schweige.
Fünf Sekunden fühlen sich länger an, als sie sind.
Genau dort entsteht oft die eigentliche Antwort.*

DEIN NÄCHSTER SCHRITT

Was jetzt?



Du hast jetzt deinen Kommunikations-STOP kennengelernt und mit ein paar Fragen experimentiert. Wenn du bemerkst, dass du genau hier ab und zu automatisch reagierst – dann ist das kein Fehler. Es ist ein Muster. Wertvoll, dass es dir jetzt bewusst ist, denn das ist der erste Schritt um es verändern, verbessern zu können.

Denn Muster lassen sich verändern.

Nutze die 5-Tage-Übung und vertiefe das Thema und wenn du deine Kommunikationsfähigkeit mit kleinen Alltagsübungen noch mehr erweitern möchtest, sei bereit. **Der 28-Tage-Kurs „Wirkungsvoller kommunizieren“ liefert dir weitere wertvolle Methoden**, um die Art der Kommunikation mit wenig Aufwand merklich zu steigern. Passend sowohl für den privaten als auch den beruflichen Alltag – es wird doch überall geredet, doch wenig kommuniziert.

„Nicht gefragt, hast du schon.“

Dirk Rauh

Einfach. Unterhaltsam. Wissenschaftlich fundiert. Alltagstauglich.

Der STOP erklärt nicht alles – er öffnet den Moment, in dem du wieder wählen kannst.

QUELLEN & HINWEISE

- Viktor Frankl: Der Raum zwischen Reiz und Reaktion wird als konzeptioneller Leitgedanke genutzt.
- Michael Bungay Stanier: Coaching Habit und die Kraft einfacher, offener Fragen.
- Edgar Schein: Humble Inquiry als Haltung des echten Fragens.
- Google Project Aristotle: psychologische Sicherheit als zentraler Faktor starker Teams.
- CAVA-Studie: Dirk Rauh: n = 1.186 Teilnehmer, 28 Tage. +31 % psychisches Wohlbefinden, +28 % Stressbewältigung und einiges mehr.