



Ratschläge für einen schlechten Kritiker

Wie Sie Ihre Mitmenschen vergraulen

Wer braucht schon Freunde, Respekt und Anerkennung? Wer hätte Interesse an einer Arbeitsgruppe, ein Institut oder ein Unternehmen, das sich entwickelt?

Wie Sie Ihre Kommilitonen bei der Kritik ihres Referats und Ihre Dozenten bei der Einschätzung einer Lehrveranstaltung, aber auch Ihre künftigen Kollegen und Mitarbeiter mithilfe von garantiert destruktiven Kritikgesprächen vergraulen, das beraten Ihnen die nachfolgenden Tipps für schlechte Kritik.

Welt steht und dass es daran wirklich nichts zu rütteln gibt.

Formulieren Sie also ganz universell mit „man“, „wir“ und „jeder“, etwa so: „Man kann wirklich sehen, dass Sie mit dem Referatsthema überfordert sind!“ oder „Dass Sie hier alles falsch gemacht haben, kann nun wirklich jeder erkennen!“

Generalisieren Sie, wo es nur geht!

Vermeiden Sie bitte unbedingt Äußerungen, die Ihre eigene Wahrnehmung wiedergeben. Sagen Sie niemals: „In meinen Augen ...“ oder „Ich habe Sie als ... erlebt“ oder dergleichen. Das macht Ihre Kritik nur annehmbar, und am Ende verändert sich noch was.

Achten Sie darauf, dass Ihre Formulierungen stets Wörter wie „immer“ oder „nie“ enthalten. Beispielsweise: „Sie kommen immer zu spät!“ oder „Sie lesen nie die Texte!“ Ihren Kommilitonen oder Kollegen werden sich die Nackenhaare sträuben, und Sie haben sich und alle anderen vor einem konstruktiven Dialog bewahrt.

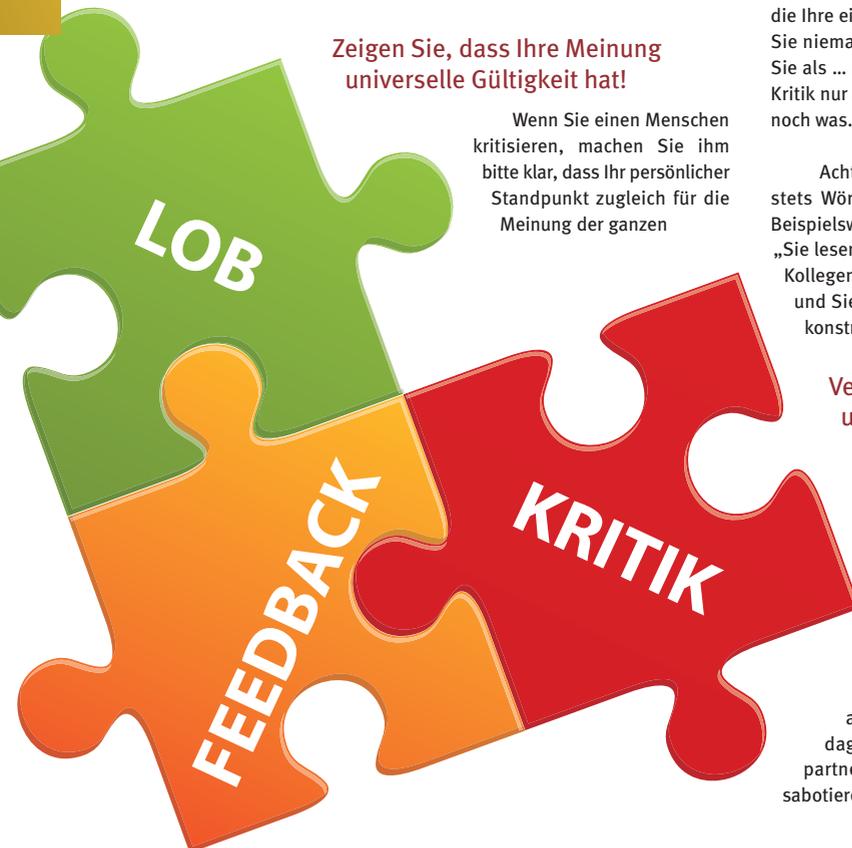
Vermischen Sie Beobachtungen und Bewertungen!

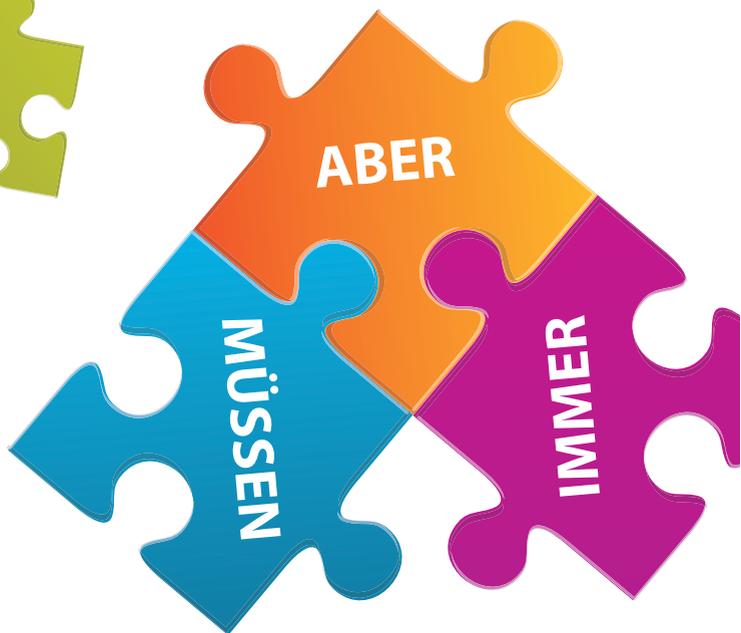
Machen Sie Ihre Kritik unproduktiv, indem Sie Beobachtungen und Wahrnehmungen mit Interpretationen vermischen oder alles Objektive am besten gleich ganz weglassen.

Wenn Sie die Beobachtung, die zu einer Interpretation geführt hat, transparent machen, kann Ihr Gegenüber im schlimmsten Fall etwas aus der Kritik mitnehmen. Wenn Sie sie dagegen ganz weglassen, können Sie das partnerschaftliche Miteinander mühelos sabotieren.

Zeigen Sie, dass Ihre Meinung universelle Gültigkeit hat!

Wenn Sie einen Menschen kritisieren, machen Sie ihm bitte klar, dass Ihr persönlicher Standpunkt zugleich für die Meinung der ganzen





Für Ihre Beziehungsgespräche empfehle ich den Satz: „Ich spüre doch ganz eindeutig, dass etwas mit dir nicht stimmt.“ Wenn Sie gefragt werden, was denn los sei, dann antworten Sie mit „Ach, ist nur so ein Gefühl.“ Damit wird wirklich niemand etwas anfangen können.

Relativieren Sie alles, was Sie sagen, sofort wieder mithilfe von Aber-Konstruktionen!

Das Wort „aber“ bringt eine negative Note in Ihre Aussagen und relativiert zuvor Gesagtes, schränkt es ein oder erklärt es zumindest teilweise wieder für untauglich oder nicht ganz zutreffend. Prädestiniert für solche Einschränkungen ist der häufig gehörte Satz: „Das ist ja schön und gut, aber...“.

Verwenden Sie also fleißig das Wort „aber“, ersetzen Sie es niemals durch Worte wie „bloß“, „nur“ oder „und“.

Verwenden Sie so oft es geht das Wort müssen!

Das Wort „müssen“ ist hervorragend geeignet, um schlechte Gefühle bei Ihren Mitmenschen zu wecken, denn es klingt so wunderbar unwiderruflich und fühlt sich dabei immer belastend an. Mit jedem Muss wird die Last auf unseren Schultern schwerer und schwerer. Sagen Sie also Ihren Mitbewohnern und Kommilitonen aus der Referatsgruppe ständig, dass sie dies und jenes müssen.

Beginnen Sie ein Kritikgespräch so, wie Sie es auch beenden: Mit etwas Negativem!

„Der erste Eindruck prägt, der letzte bleibt.“ Mit dem Einstieg prägen Sie die Gesprächs-atmosphäre. Deshalb sollten Sie gleich mit etwas Negativem beginnen, um von vornherein ein destruktives Klima zu schaffen.

Der Schluss des Gesprächs bleibt Ihrem Gegenüber am ehesten im Gedächtnis. Also sollten Sie mit einem ganz schlechten Feedback schließen, sonst motivieren Sie ihn am Ende noch zu einer Veränderung. Ein Gespräch sollte also auf jeden Fall mit negativen Gefühlen enden.

Falls Sie einmal selbst kritisiert werden sollten: Rechtfertigen! Immer rechtfertigen!

Wenn Sie einmal auf der anderen Seite, der Empfänger-Seite der Kritik sind, können Sie mit einem Schwall an Rechtfertigungen auch den wohlwollendsten Gesprächspartner zermürben. Eine Rechtfertigung ist kaum mehr als heiße Luft, denn die Kenntnis der Ursache ändert am Ergebnis in der Regel nichts – Sie laufen also nicht Gefahr, voranzukommen.

Mit Rechtfertigungen geben Sie Ihrem Gesprächspartner das Gefühl, als hätte er Sie in eine Art Verteidigungssituation gebracht. Das tut ihm Leid, und wenn Sie Glück haben, dann verzichtet er in Zukunft auf Gespräche dieser Art – und Sie haben seine Bereitschaft für konstruktive Kritikgespräche endlich gebrochen.

Ironie aus: Bitte nicht nachmachen!

Schlechte Kritiker, die die obigen Ratschläge allen Ernstes für das Einmaleins der Kritik zu halten scheinen, begegnen uns sowohl in der Uni als auch im Arbeitsleben leider immer wieder einmal. Seien Sie darauf gefasst, und lernen sie von diesen Zeitgenossen – nämlich wie es nicht geht.

Wenn Sie ein guter Kritiker sein oder werden möchten, halten Sie sich an das Gegenteil dessen, was Sie hier gelesen haben.

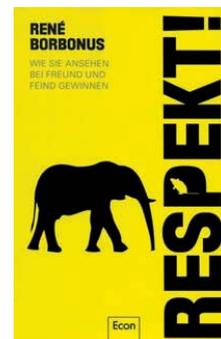
Kommen Sie gut an!

Ihr René Borbonus

René
Borbonus



René Borbonus zählt zu den führenden Spezialisten für professionelle Kommunikation im deutschsprachigen Raum.



RESPEKT!

Verlag: Econ-Verlag
ISBN: 978-343020110
Preis: EUR 18,00

Weitere Informationen unter:
www.rene-borbonus.de