

Reframing

- Geben Sie Ihrem Gegenüber das (indirekte) Signal: „Ich verstehe Sie“.
- Bieten Sie ihm einen Anknüpfungspunkt für ein folgendes Gespräch.
- Stellen Sie keinen schnellen Trost oder Ratschlag bereit.
- Formulieren Sie Ihre Aussage lösungs- oder zielorientiert, um die negativen Gefühle nicht zu vertiefen (wie dies in dieser Situation beim klassischen aktiven Zuhören der Fall wäre).