

Die sieben Prinzipien des Selbstdenker-Kompasses

1 **Die Beziehung kommt vor der Position.**

Wer das Gespräch gewinnt und den Menschen verliert, hat verloren.

2 **Frage zuerst, was dich selbst verändern könnte.**

Wer in ein Gespräch geht, ohne selbst lernbereit zu sein, geht allein hinein.

3 **Druck erzeugt Gegendruck.**

Sobald du überzeugen willst, verteidigt dein Gegenüber seine Freiheit, nicht seine Meinung.

4 **Fakten überzeugen selten. Erfahrungen schon.**

Eine Studie erreicht den Verstand. Eine Geschichte erreicht den Menschen.

5 **Stelle Fragen, statt Antworten zu geben.**

Was ein Mensch selbst ausspricht, glaubt er. Was du ihm sagst, vergisst er.

6 **Was nicht im Gespräch landet, kann später keimen.**

Echte Veränderung passiert nach dem Gespräch, nicht in ihm.

7 **Manche Menschen erreichst du nicht.**

Das ist nicht dein Versagen. Die Grenze deiner Wirksamkeit ist nicht die Grenze deiner Verantwortung.