

Stellen Sie im Gespräch Bedeutung und Sinn heraus



"Warum lässt du deinen Ehemann
nicht zum Fußballspiel gehen?"

©Jim Unger HERMAN/pinterest

Egal, ob es um erfreuliche oder unangenehme Botschaften geht: Wir sind unablässig bemüht, ihren Sinn zu erfassen und zu verstehen, womit wir konfrontiert werden. Dabei bringen wir das, was wir wahrnehmen, mit etwas in Verbindung, das uns bereits vertraut ist. Wir „machen uns ein Bild“ und reagieren darauf.

Ein Beispiel mag dies verdeutlichen:

Teamleiter: „Ich habe Sie in letzter Zeit wiederholt beobachtet. Das mache ich natürlich mit allen im Team, aber Sie sind mir in letzter Zeit einfach aufgefallen.“

Kollege: *(denkt): „Oje, was habe ich denn jetzt ausgefressen?“*

Teamleiter: „Es gibt ja eine ganze Reihe von jüngeren Mitarbeitern, die betrachten unsere Firma geradezu als Selbstbedienungsladen, so nach dem Motto, es trifft ja keinen Armen.“

Kollege: *(denkt): „Jetzt will er mir unterstellen, dass ich hier klaue, Sauerei!“*

Teamleiter: „Das betrifft nicht nur den Umgang mit Material und Geräten, sondern auch das persönliche Engagement.“

Kollege: *(denkt): „Jetzt reicht's aber, ich und nicht engagiert!“*

Teamleiter: „Nun ist mir, wie gesagt, in letzter Zeit aufgefallen, dass Sie sich wohl-tuend von vielen Ihrer jüngeren Kollegen unterscheiden. Darum möchte ich heute einmal Ihren Rat hören, wie wir dieses Problem in den Griff bekommen können.“



Was Sie tun können

Wenn Sie verhindern wollen, dass Ihr Gesprächspartner wie im obigen Beispiel selbst voreilige Schlüsse zieht und womöglich auf Abwehr geht, dann geben Sie ihm *eine Vorstellung* von dem, was Sie ihm sagen wollen. Zum Beispiel so:

1. Erklären Sie das „*Warum*“, z.B. die die Hintergründe für bestimmte Aktionen.

Beispiel:

„Ich erwähne das deshalb, weil mir in der letzten Zeit aufgefallen ist, wie sehr Sie sich für das Projekt xy engagieren.“

2. Geben Sie Ihren Aufträgen einen Sinn / Zweck.

Stellen Sie das „Wozu“, die Bedeutung und Notwendigkeit bestimmter Arbeiten heraus.

Beispiel:

„Damit die neue Kollegin schnell und praxisnah diese hochkomplexen Abläufe vollständig verstehen lernt und Sie später entlasten kann, vertraue ich sie Ihrer fachkundigen Begleitung an.“

3. Nennen Sie Ihr Anliegen direkt.

Und lassen Sie den Gesprächspartner wissen, welchen Nutzen er aus Ihrem Wunsch, Ihrer Idee, Ihrer Absicht ziehen kann.

Beispiel:

„Ich hätte Sie gern mit Kollegin X auf diesem Umwelt - Symposium. So können Sie schon einmal prüfen, ob die Expertenlaufbahn das Richtige für Ihre weitere Karriereplanung ist.“



Ihr Gesprächspartner wird umso interessierter sein und mehr vom Gesprächsinhalt behalten, je mehr Sinn die Botschaft für ihn macht. Probieren Sie es am besten gleich aus!